

Analyse des strategies argumentatives : Etude comparee  
des discours Sarkozy - Hollande

تحليل استراتيجيات الاقناع دراسة مقارنة لخطب ساركوزي – اولاند

Dr.Khaled S.Hussein

Lubna Abdullah Mohammed-Hassen

د.خالد صادق حسين

لبنى عبد الله محمد حسن

**Abstract**

The argumentation find its origins in some conceptions laid by Aristote. A speaker always intends to influence his hearers to change their beliefs. Therefore, this study deals with texts of the political speech of the French presidents Nicolas Sarkozy and François Hollande in the treatment of argumentative strategies.

**Introduction**

Les théories modernes de l'argumentation trouvent leurs origines dans un ensemble de conceptions provenant d'Aristote, dont l'essentiel est exposé dans sa Rhétorique. Il y traite de la manière dont l'orateur persuade son auditoire.

Ce présent travail n'est qu'une introduction à l'étude de l'argument et son rôle dans l'interaction discursive.

Quand on parle, on cherche toujours à avoir un impact sur son interlocuteur. La parole possède donc une visée argumentative. C'est dans ce cadre que nous avons choisi, comme corpus, les discours de Nicolas Sarkozy et François Hollande.

Dans ce travail nous tenterons de répondre à ces deux questions : quels sont les moyens dont se sert le locuteur pour convaincre son auditoire ? Et quels sont les effets exercés sur l'adversaire ?

Suivant cette perspective, nous allons définir l'argument et explorer ses types en suite nous allons aborder l'implicite comme un des moyens auquel le locuteur a recours.

## 1. L'argument et ses types

La notion d'argument est différemment définie selon les domaines disciplinaires dans lesquels elle est utilisée : « *Elle est un schéma d'intrigue en littérature ; elle joue le rôle de preuve en rhétorique.* »<sup>1</sup>

Par ailleurs, un argument, au sens propre du mot est « *une preuve donnée à l'appui d'une affirmation. En logique, c'est une proposition ou ensemble de propositions dont on cherche à tirer une conséquence.* »<sup>2</sup>

Au sens propre ou logique, nous examinerons les arguments qui jouent à l'avant de l'interaction :

### 1.1 L'argument d'autorité

Ce type d'argument repose sur l'opinion d'un individu ou d'un groupe d'individus que l'auditoire respecte. Alors, un argument d'autorité peut mettre en valeur des autorités variables comme : « *L'avis unanime* », « *Les savants* », « *Les philosophes* », « *Les pères de l'Eglise* », « *Les prophètes* ». Ou une autorité impersonnelle ; comme : « *La doctrine* », « *La religion* », « *La physique* », « *La Bible* », etc.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> -Charaudeau P., *l'argumentation dans une problématique d'influence*, in Revue AAD, n°1, Paris, 2008

<sup>2</sup> -Petit Larousse, Paris, Librairie Larousse, 1985

<sup>3</sup> -voir à ce propos Breton Philippe, *convaincre sans manipuler*, Paris, éd. La découverte, 2008, P. 54

Nombreux sont les discours des deux présidents dans lesquels les arguments d'autorité se montre clairement ; mais nous allons en citer ces deux extraits : celui de N. Sarkozy le 20/06/2011 où il essaie de susciter son auditoire à développer l'industrie aéronautique :

« (...) le 12 mai 1972, à 22 h22, au terme d'une traversée inédite : Clément Ader,

Louis Bléroit, Hélène Boucher, Mermoz, Saint Exupéry, Marcel Dassault et tant

d'autres. Eh bien, le rêve qui animait ces pionniers, ce rêve, est aujourd'hui le vôtre. »

Quand à F. Hollande, il s'est inspiré de la sagesse de Charles de Gaulle et de Konrad Adenauer en s'adressant à la jeunesse Franco-allemande le 21/01/2013 :

« (...) je voudrais à mon tour vous remercier d'avoir fait le choix de l'amitié

Franco-allemande parce que c'est un choix, on ne naît pas amis, on le devient

(...) deux hommes avaient fait le choix de regarder l'avenir et de tourner les pages

Douloureuses du passé. »

## 1.2 L'argument ad hominem

L'argument ad hominem est une stratégie qui consiste à opposer à un adversaire ses propres paroles ou ses propres actes. L'idéal est de montrer la contradiction entre les propos et les agissements. Et en bref, « *il s'agit d'argumenter dans le système de croyance et de valeurs de l'adversaire pour en dégager une contradiction et créer ainsi une dissonance* ». <sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> - Gauthier G., *L'argumentation dans la communication politique :le cas de l'argument ad hominem* ; Hermès n°16, 1995, P.172

Prenons par exemple ces deux extraits du débat du 02 Mai 2012.

N. Sarkozy attaque la conception de F. Hollande pour la richesse :

« (...) il y a une différence entre nous, vous voulez moins de riches, moi je veux

De pauvres. (...) vous avez défini une personne riche comme gagnant 4000 euros,

Vous qui aimez rassembler et qui avez dit que vous n'aimiez pas les riches ».

Quant à F. Hollande, lui, il reproche à N. Sarkozy ses promesses électorales en 2007 pour une catégorie favorisée :

« (...) vous avez été le premier à vous rendre au sommet de l'euro groupe pour

demander de ne pas respecter le pacte de stabilité parce que vous vouliez faire

des avantages fiscaux pour des catégories auxquelles vous aviez beaucoup promis

dans la campagne présidentielle de 2007 ».

### 1.3 L'argument ad personam

On appelle un argument ad personam pour le différencier de l'argument ad hominem. Il faut bien voir qu' « *on a affaire tout simplement à une insulte* ». <sup>5</sup>

Mais la déontologie de l'interaction interdit qu'on insulte son interlocuteur. A priori, cela n'a pas grand-chose à voir avec l'argumentation. Cependant, l'emploi des termes négatifs peut contribuer à faire perdre à l'adversaire son sang froid, brouiller son discours.

---

<sup>5</sup> -Plantin Ch., *L'argumentation*, op.cit., P.86

Revenons au débat du 20 Mai 2012 où les deux candidats Sarkozy/ Hollande insultent l'un l'autre :

N. Sarkozy : « *Allez dire qu'il n'y a plus d'impôts sur la fortune que nous avons*

*Fait cadeaux aux riches, c'est un mensonge !* ».

F. Hollande réplique : « *Maintenant vous ajoutez la calomnie au mensonge. Vous*

*n'êtes pas capable de tenir un raisonnement sans être désagréable avec votre*

*interlocuteur* ».

#### **1.4 L'argument par analogie**

Ce type d'argument consiste à mettre en relation l'opinion avancée avec une situation semblable qui serait préalablement acceptée par l'auditoire.

L'analogie joue un rôle dans les argumentations où l'on met en avant un précédent, où l'on rapporte le cas présent à un cas typique, où l'on propose de suivre un modèle.

Donc, les arguments par analogie, nombreux dans le discours politique, dont l'effet comparatif est susceptible de produire un impact fort : « *analogie avec des faits qui ont eu lieu comme s'il s'agissait d'une jurisprudence, analogie avec des événements du passé qui joue un rôle de référence absolue* ». <sup>6</sup>

Prenons cet extrait des propos de N. Sarkozy lors d'un discours, le 10/01/2012 à l'occasion des vœux aux forces économiques et aux acteurs de l'emploi.

---

<sup>6</sup> -Charaudeau P., *Quand l'argumentation n'est que visée persuasive*. WWW.Patrick Charaudeau.com

N. Sarkozy essaie de convaincre ses compatriotes sur les mesures prises pour faire face à la crise qui frappe la France et l'Europe en rappelant la situation de quelques pays européens déjà atteints par cette crise :

« (...) Mes chers compatriotes, je vous demande simplement de regarder autour

de vous. Y'en a-t-il un seul d'entre vous qui aimerait que la France soit dans la

la situation de la Grèce, qui aimerait que la France soit dans la situation du Portugal,

de l'Espagne, même de l'Italie ? ».

Lors d'une interview à l'occasion du 14 Juillet 2012, F. Hollande fait une analogie entre les militaires français d'une part, et l'équipe de France de football d'une autre part :

« (...) *Regardez ces militaires qui ont défilé : ils ne gagnent pas forcément*

*beaucoup, ils sont prêts à donner leur vies ».*

## 1.6 L'argument de causalité

Nous trouvons que la causalité est définie comme : « *Soit A la cause et B l'effet ;*

*alors la relation causale suppose que A et B contigus ; A précède B car les causes ne peuvent pas suivre les effets ».*<sup>7</sup>

Nous pouvons revenir au débat du 02 Mai 2012. F. Hollande conteste la méthode de N. Sarkozy à propos du prix de l'essence :

« (...) *vous dites : " Je ne peux rien, je laisse le français vivre avec ces prix des*

---

<sup>7</sup> -Moeschler J., *causalité et argumentation*, Nouveaux cahiers de linguistique française n°29 ; 2009, P.125

*carburants*”. *Que font ceux qui sont dans les départements ruraux pour ceux qui vont à leur travail, c’est devenu un prélèvement insupportable, et après on s’étonne qu’il ait des votes de colère* ».

F. Hollande tient, là- dessus, N. Sarkozy pour responsable de la hausse du prix des carburants parce qu’il ne fait rien pour les rendre à des prix adorables.

Par contre, N. Sarkozy prétend avoir le mérite de garder la France loin de l’austérité :

*« (...) L’austérité, je ne l’ai pas voulu en France. Les pensions de retraite ont été actualisées, les allocations chômage nous ne les avons pas baissées.*

*Où l’austérité a frappé M. Hollande ? Partout où vos amis étaient en pouvoir et n’ont pas pris les décisions* ».

## **2. L’implicite ou l’argumentation indirecte**

Nous comprenons par l’usage de l’implicite que le locuteur peut renforcer l’effet de son argumentation sur l’auditeur en n’entrant pas dans les détails par le fait qu’il ne les mentionne pas explicitement. Autrement dit : *« le locuteur réduit sa responsabilité à la signification littérale, quant à la signification implicite, elle peut être mise à la charge de l’auditeur »*.<sup>8</sup>

Mais comment amener quelqu’un à penser quelque chose, si ce quelque chose n’est pas dit, et présent dans l’énoncé ? Donc, les contenus implicites sont également, d’une certaine manière, dits.

Pour mieux comprendre ces modes d’expression implicite, nous allons faire la distinction entre les présupposés et les sous-entendus.

---

<sup>8</sup> -Ducrot O., *Dire et ne pas dire*, Paris, éd.Hermann, 1998, P.12

## 2.1 Les présupposés

Selon Ducrot, les présupposés sont « *des données à partir desquelles on parle* ». <sup>9</sup> Ainsi, dans l'énoncé « *Jacques a cessé de fumer* », le présupposé est « *Jacques fumait auparavant* ». On dira alors que les présupposés d'un énoncé doivent être vrais pour que l'énoncé lui-même puisse être présenté comme une thèse susceptible de vérification, susceptible aussi d'être conclue d'une autre thèse ou de lui servir d'argument.

## 2.2 Les sous-entendus

La classe des sous-entendus englobe « *toutes les informations qui sont susceptibles d'être véhiculées par un énoncé donné, mais dont l'actualisation reste tributaire de certaines particularités du contexte énonciatif* ». <sup>10</sup>

Ainsi, dans l'énoncé déjà cité « *Jacques a cessé de fumer* » lancé dans une situation où l'allocutaire se livre à la tabagie, la situation permet d'inférer que le locuteur recommande à son allocutaire d'arrêter à son tour une pratique néfaste à sa santé et à celle des autres.

Nous avons prendre par exemple un extrait du discours de N. Sarkozy, à Lyon le 13/03/2012, dans lequel il accuse implicitement F. Hollande de mensonge :

« (...) *Dans une campagne présidentielle, mes chers amis, on n'a pas le droit*

*de mentir. On ne peut pas dissimuler dans une campagne présidentielle ; on*

*ne peut pas dissimuler qui l'on est et ce que l'on veut. »*

Dans cet extrait, N. Sarkozy présuppose qu'il ne ment pas, qu'il ne dissimule pas ; mais en même temps, il sous-entend que son adversaire F. Hollande ment aux français et dissimule ce qu'il veut.

F. Hollande, pour sa part, accuse implicitement, dans son discours le 16/06/2011,

---

<sup>9</sup> -Ibid.

<sup>10</sup> -Kerbrat C.,



N. Sarkozy de mauvaise application des lois fiscales :

*« (...) La réforme fiscale n'est pas une punition des riches et des fortunés,  
c'est la condition même de la vie en commun, de la cohésion sociale et  
de  
la capacité à faire d'autres réformes pour les retraites ou l'éducation. »*

Ci-dessus, le présupposé est : *« les impôts, les retraites et l'éducation ont tous besoin de réforme »* ; un autre présupposé qui est : *« dans les lois fiscales, il y a des injustices, il y a ceux qui gagnent plus mais qui paient moins. »*

Du même coup, les sous-entendus sont : *« N. Sarkozy prend les riches pour ses favoris. »* et que *« les français doivent choisir F. Hollande pour que ces réformes aient lieu. »*

Nous constatons que l'implicite est un moyen de persuasion. Chaque fois que l'argumentateur y a recours, cela veut dire qu'il essaie, dans le cadre de l'interaction entre lui et son auditoire, d'attirer l'attention de celui-ci et de le faire admettre sa thèse. Donc, l'implicite est un élément argumentatif important qui conduit à des conclusions interactives.

## **Conclusion**

Pour conclure, nous dirons que l'argumentation sous sa forme actuelle est l'héritière de la rhétorique des anciens qui est l'art de bien parler. Bien parler signifie que celui qui parle doit orner sa parole pour mieux influencer ceux qui l'écoutent.

Nous avons trouvé qu'un orateur, dans un même discours, avait recourt souvent à différents types d'arguments. Dans chaque situation d'argumentation, il profitait d'un argument qui peut attirer l'attention de son auditoire.

Nous avons remarqué également que tous les types d'arguments que nous avons étudiés dans ce présent travail relevaient de l'interaction argumentative.

De tout ce qui précède, on constate que N. Sarkozy et F. Hollande, ont utilisé, chacun à sa manière, les différents types d'arguments que nous avons expliqué dans ce travail, et ont maîtrisé l'usage de l'implicite dans leurs discours.

## **Sommaire**

**Introduction.....**

**1. L'argument et ses types.....**

**1.1 l'argument d'autorité.....**

**1.2 l'argument ad hominem.....**

**1.3 L'argument ad personam.....**

**1.4 L'argument par analogie.....**

**1.5 L'argument de causalité.....**

**2. L'implicite ou l'argumentation indirecte.....**

**2.1 Les présupposés.....**

**2.2 Les sous-entendus.....**

**Conclusion.....**

**Bibliographie.....**

## **Résumé**

L'argumentation trouve ses origines dans des conceptions issues d'Aristote et sa rhétorique où il traite de la manière dont laquelle un orateur peut influencer son auditoire. Un locuteur essaie souvent d'influencer sur son interlocuteur pour changer ses convictions à propos d'un sujet.

Cette étude est basée sur des textes du discours politique des deux politiciens Nicolas Sarkozy et François Hollande. Elle a donc pour objectif l'étude et l'examen des éléments de l'argumentation qu'on trouve dans ce discours.

## **Bibliographie**

### **Corpus**

\*Véronis Jean, *Observateur des discours de Nicolas Sarkozy*, [WWW.lemonde.fr/2012](http://WWW.lemonde.fr/2012)

\*[http://www.elysee.fr/2012/François Hollande/présidence de la République française](http://www.elysee.fr/2012/Francois_Hollande/pr%C3%A9sidence_de_la_R%C3%A9publique_fran%C3%A7aise)

\*Débat Sarkozy- Hollande le 02 Mai 2012, Le Monde.fr

### **Ouvrages**

\*BRETON Philippe, *convaincre sans manipuler*, Paris, éd. La découverte, 2008, P.54

\*DUCROT-Oswald, *Dire et ne pas dire*, Paris, éd. Hermann, 1998, P. 12

\*KERBAT- ORECCHIONI Catherine, *L'implicite*, Paris, éd. Armand Colin, 1998

\*PLANTIN Christian, *l'argumentation*, Paris, éd. Seuil, 1996

### **Périodiques**

\*CHARAUDEAU Patrick , « *L'argumentation dans une problématique d'influence* », in revue AAD, n°1, Paris, 2008

\*GAUTIER Gilles, « *L'argumentation dans la communication politique :le cas de l'argument ad hominem* », in hermès n°16, Paris, 1995

**\*MOESCHLER Jacques, « *Causalité et argumentation* », nouveaux cahiers de linguistique française, n°29, Paris ; 2009**

### **Dictionnaires**

**\*Petit Larousse, Paris, Librairie Larousse, 1985**

### **Sitographie**

**\*CHARAUDEAU Patrick, « Quand l'argumentation n'est visée persuasive », (consulté le 17 Janvier 2013), Disponible : [http ;//www.patrique charaudeau.com](http://www.patriquecharaudeau.com).2005**

تحليل استراتيجيات الاقناع دراسة مقارنة لخطب ساركوزي – اولاند

ا.م.د. خالد صادق حسين

لبنى عبدالله محمد حسن

### ملخص

علم الاقناع يجد اصوله في مجموعة من المفاهيم المتوارثة عن ارسطو و كتابه (علم البلاغة). حيث يتناول فيه الاسلوب الذي يلجأ اليه الخطيب في اقناع مستمعيه. ان المتتبع للدراسات حول علم الاقناع يجد بانها تتناول هذا العلم كجزء من علم اللسانيات و علوم اللغة الاخرى مثل علم الدلالة و البركماتيكية و الاسلوبية و سيرى ايضا ان التحليل الاقناعي هو جزء من تحليل الخطاب طالما انه يسعى لتوضيح وظائف خطابية

تقوم دراسة علم الاقناع على اساس نظريات تعتبره ضمن مجالات اللغة و البلاغة و المنطق، لكن جل هذه النظريات يصب في اطار الكلام . فالمتكلم يحاول دائما ان يؤثر على المتلقي كي يغير من قناعاته بخصوص موضوع ما.

و لقد اعتمدت هذه الدراسة على نصوص من الخطاب السياسي للرئيسين الفرنسيين نيكولا ساركوزي و فرانسوا اولاند في معالجة اساليب الاقناع حيث ان الخطاب السياسي يعتبر ميدانا واسعا يعتمد على اقناع الناس من ناخبين و مؤيدين أو مهاجمة المعارضين .