

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE ABBES LAGHROUR KHENCHELA



FACULTE DES LANQUES ET LETTRES
DEPARTEMENT : LITTERATURE ET LANGUE FRANÇAISE

Thème :

ANALYSE RHETORIQUE DU DISCOURS POLITIQUE :
Étude des stratégies argumentatives et émotionnelles dans le discours de
François Hollande à Dakar

Mémoire élaboré en vue de l'obtention du diplôme de master II

Option : sciences du langage

Présenté et soutenu par : *Arzika Magagi Abdoul Razak*

Sous la direction de : *Soumya CHEBLI-MCB- Sciences du langage*

Membres du Jury :

- **Président :** Madame Mounira GUERARCHA, Maitre assistante « A »- Sciences des textes littéraires.
- **Examineur :** Monsieur Badreddine LOUCIF, Maitre-assistant « B »- Sciences des textes littéraires.
- **Rapporteur :** Madame Soumya CHEBLI-MCB- Sciences du langage

Année universitaire : 2013/2014

REMERCIEMENTS

Je remercie ma directrice de recherche, mes enseignants, mes camarades.

DEDICACES

Je dédie ce travail à ma famille et à tous ceux qui m'ont aidé pour la réussite de mes études.

A tous mes amis en Algérie.

A Abdelmalek Sara.

A Belkhiri Ramdane.

A Bennour Halima.

A Lakhdari Selma.

A Berkane Mohamed Ali.

SOMMAIRE

Introduction générale	7
Chapitre I: Etude du palier du discours dans le discours de François Hollande.....	11
Introduction.....	12
I.1 Le palier du discours et le palier textuel.....	13
I.2 Qu'est-ce qu'un discours.....	15
I.3 L'ambiguïté des genres du discours.....	16
I.4 Qu'est-ce qu'un discours politique.....	17
I.5 Présentation du discours politique de François Hollande.....	18
I.6 L'analyse des contextes.....	20
I.7 L'influence des normes du discours.....	25
Chapitre II : l'évolution de la rhétorique et son rapport avec le discours politique.....	29
Introduction	30
II.1 Aperçu historique et évolutif de la rhétorique.....	30
II.2 La rhétorique : l'ambiguïté autour de sa définition.....	33
II.3 Les composantes de la rhétorique.....	34
II.4 La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman.....	39
II.5 Les relations à la rhétorique.....	41
Chapitre III : Stratégies argumentatives.....	45
Introduction.....	46
III.1 Qu'est-ce que stratégies discursives ?.....	46
III.2 Définition de l'argumentation.....	47
III.3 Le mécanisme de l'argumentation.....	48
III.4 Les règles argumentatives.....	50
III.5 Démarche de l'argumentation.....	53
III.6 Démarche de l'argumentation dans le discours de François Hollande.....	55
III.7 Les arguments de François Hollande dans son discours.....	64
III.8 Problématique sur l'intention argumentative.....	69
Chapitre IV : Stratégie de l'émotion.....	71
Introduction.....	72
IV.1 Définition de l'émotion.....	73
IV.2 Relation émotion et actes du discours.....	74
IV.3 L'influence de l'émotion dans le discours.....	79
IV.4 Mode d'expression de l'émotion dans le discours de François Hollande.....	83
IV.5 Aspect illocutoire et inférentiel des actes dans le discours de François Hollande.....	85
IV.6 Problématique de l'influence de l'émotion et des actes du discours.....	89
Conclusion générale.....	90
Références bibliographiques.....	93
Annexe.....	96
Table des matières.....	105
Résumé.....	110

INTRODUCTION GENERALE

La rhétorique désigne généralement l'art de communiquer. C'est une discipline dont les origines viennent de l'antiquité. Elle a traversée des époques et des régimes mais elle gagne son retour de nos jours dans nos activités, et intègre l'analyse du discours multidisciplinaire pour apporter sa pierre à l'édifice. Ce regain d'intérêt s'explique par le besoin de s'exprimer pour convaincre ou pour parler en efficacité. Il s'explique surtout par la nécessité de comprendre et de déchiffrer les expressions des discours, des paroles de plus en plus complexes dans nos sociétés. Ce qui est particulièrement complexe, ce sont les finalités des textes de publicité, des discours médiatisés, des discours politiques, par leurs façons de passer le message. Il va de même, lorsqu'un entrepreneur veut négocier son interlocuteur pour un objectif précis, qu'il est possible d'adopter des techniques pour le persuader. Si notre regard se porte essentiellement vers le discours politique, c'est qu'il présente un impact sur le public par rapport à un sujet donné. Il cherche à convaincre, à persuader, à attirer de l'émotion, à faire adhérer une vision des choses, en bref à modifier les actes ou les façons de voir des autres. La question que se pose l'homme politique est de savoir comment adopter des stratégies discursives à ses fins, autrement dit des façons de faire par lesquelles il peut avoir la conviction du public. Ce qui nous intrigue alors, à l'ère de la communication et de la démocratie, de la mondialisation où chaque pays cherche son intérêt dans les rapports, serait de savoir : quelles sont ses stratégies ? Comment les exploite-t-il dans son discours ? Et pour quelle finalité ? Quelle serait alors la force d'un discours politique de nos jours ?

C'est ce que nous essayerons de découvrir dans le discours politique de François Hollande lors de sa première allocution en Afrique, après son élection le portant à la présidence de la république française. Un discours qu'il a prononcé devant l'assemblée générale de Dakar (Sénégal). L'objectif est de donner si possible l'interprétation aussi qualitative qu'elle peut être par rapport à son discours. Un discours dans lequel il évoque une nouvelle étape à franchir pour le renouveau d'une relation entre la France et l'Afrique. Une relation basée sur des questions économiques, politiques et sécuritaires. En revanche, cet objectif ne s'arrête pas à ce niveau. C'est non seulement une manière de comprendre au moyen de la rhétorique, ce qui est complexe dans le discours politique, de deviner ce que cela représente au public, mais aussi de faire valoir l'idée selon laquelle : tout acte de communication, particulièrement le discours politique, lorsqu'il cherche à admettre un message ou un point de vue, résulte d'usage rhétorique. Par la suite, cet usage rhétorique dans sa globalité réside dans une opération de communication que dans un art de convaincre avec vérité.

L'emploi de la rhétorique dans le discours consisterait à l'application des procédés argumentatifs et émotionnels par lesquelles l'homme politique, de par son statut et son pouvoir peut influencer le public. Les stratégies argumentatives et émotionnels, aussi appelées des stratégies discursives, mettent en jeu la relation qui peut s'établir entre l'ethos, c'est dire l'image de soi qui produit le discours ; le pathos ou le rôle de l'émotion qu'il cherche à susciter chez l'auditoire (personnes qui écoutent) et le logos qui représente la raison et son usage comme moyen de l'argumentation pour convaincre. Des appellations déjà abordés et étudiés par Aristote, l'un des fondateurs de la rhétorique classique. C'est ce que l'orateur (personne qui émet un discours) peut incarner lors d'une situation de communication (à l'occasion d'un sujet ou d'un évènement) pour en faire leurs usages en fonction de son objectif.

Dans ces perspectives, la mise en place d'un modèle d'analyse poursuivra par la mise en parallèle des approches contemporaines d'analyse du discours et de la nouvelle rhétorique, et leurs applications dans le discours politique de François Hollande. Il s'agira de suivre une démarche littéraire qui consiste à combiner la théorie de la pratique par apport au discours en question. Mais cette démarche parallèle serait possible par l'application du discours de François Hollande dans des logiciels d'analyse du discours qui pourraient nous permettre d'avoir des résultats en efficacité. C'est donc ce qui suivra tout au long de la recherche : l'importance et l'apport de la discipline rhétorique dans l'analyse du discours politique. Ce dernier comme étant un discours de nature ancré dans les relations sociales, dans les affaires publiques. Un discours qui fait de la question des enjeux du pouvoir, des enjeux économiques ou politiques et des intérêts personnels au centre de la communication.

Le premier chapitre se portera sur les éléments primordiaux de l'analyse du discours, appliqués dans le discours politique de François Hollande, à savoir : qu'est-ce qu'un discours ? Quelle est le contexte de production de son discours ? Quel type de discours avons-nous affaire ? Et y a-t-il des règles du discours à respecter ?

Dans le deuxième chapitre, nous nous intéresserons à ce qui résulte de l'évolution de la rhétorique, son rapport avec le discours politique (particulièrement celui de François Hollande) et avec les autres disciplines qui l'avoisinent. Comment a-t-elle évolué ? Quels sont donc les éléments qui la constituent ? Comment fonctionne-t-elle ? Et quel type de relation entretienne-t-elle avec l'argumentation, la stylistique, la politique et l'analyse du discours ?

Enfin les deux derniers chapitres nous permettrons d'entamer l'analyse du discours politique de François Hollande aux moyens des stratégies discursives issues de la rhétorique, à savoir les stratégies argumentatives en premier lieu et les stratégies de l'émotion en deuxième position. En d'autres termes, nous étudierons les techniques par lesquelles François Hollande procède dans son discours politique pour convaincre, persuader ou susciter des actes et des émotions chez le public qui l'écoute.

**CHAPITRE I : ETUDE DU PALIER DU DISCOURS DANS LE DISCOURS DE
FRANÇOIS HOLLANDE**

Introduction

Dans cette première partie et comme dans les autres, nous étudions en même temps les théories et leurs applications dans le discours politique de François Hollande. Cette méthodologie se suivra aussi sur les chapitres de l'évolution de la rhétorique et des stratégies argumentatives et émotionnelles du discours de François Hollande. Si un élément est important, son application par rapport à son discours l'est aussi. Il s'agit donc dans ce chapitre, de mettre en parallèle, les éléments tel que le contexte, la question du genre du discours, les normes du discours qui sont inhérents à l'analyse du discours, et leurs significations dans le discours de François Hollande. C'est-à-dire mettre la théorie et la pratique ensemble dans l'objectif de faire un travail de cohérence. La méthode de ce genre, utilisée le plus souvent dans le domaine de la littérature, peut aussi être mise en œuvre dans le domaine de l'analyse du discours, lorsque le sujet et la situation le permette. Elle permet aussi de rester en contact permanent entre ce que nous évoquons comme théorie et son application dans notre sujet, pour le souci de ne pas mettre un écart entre les deux. C'est ce qui suivra tout au long de la recherche et dont l'appel au logiciel d'analyse du discours nous sera d'une grande utilité pour une méthodologie de la recherche.

L'analyse du discours en tant que discipline fait d'abord recourt aux contextes dans lesquels le discours en question est produit, c'est-à-dire l'environnement physique, la situation de communication et de production, participent à la compréhension du discours. Et lorsque le discours est choisi, le travail du chercheur serait de le distinguer parmi une pluralité de genre du discours qui existe. S'agit-il d'un discours oral, d'un texte écrit, d'un discours dont le genre est politique ou polémique, d'une conversation quotidienne ou d'une publicité? Cette distinction fait partie du travail du chercheur pour contextualiser le cadre dans lequel son discours d'analyse est inscrit. C'est pour dire qu'il existe plusieurs types de discours, plusieurs façons de parler qui se différencient d'un locuteur à un autre et en fonction de l'interlocuteur avec qui il communique. Le langage est un moyen de communication dont les pratiques et l'usage sont hétérogènes.

L'analyse du discours est une discipline qui possède aussi des règles sur lesquelles se base le discours. Donc il s'agira dans ce cas, de découvrir l'emploi de ses règles dans le discours politique de François Hollande. Toutefois, l'analyse est aussi valable même si les normes du discours ne sont pas respectées. L'importance du respect aux règles du discours est qu'ils ouvrent la voie vers la réussite de l'échange de communication entre les interlocuteurs. C'est-à-dire se reconnaître et se respecter chacun de deux cotés pour communiquer dans des bonnes circonstances. En d'autres termes, et comme nous optons pour ces éléments choisies qui composent l'analyse du discours, quel serait donc leurs significations dans le discours politique de François Hollande ?

I.1 Le palier du discours et le palier textuel

Commençons d'abord par distinguer ce qui relève du discours de ce qui relève du texte. Pour se faire, cela consisterait à distinguer l'analyse du niveau textuel au niveau discursif, en espérant éclaircir ce qui nous intéresse dans les deux cas.

Dans le cas du discours, nous nous focaliserons sur ce qui dans l'analyse est du cadre extralinguistique, à savoir le contexte, l'interdiscours, ainsi que la place du discours politique dans son aspect social et par rapport aux autres genres du discours. Il s'agit non seulement de rappeler que le discours possède certaines exigences et de voir si elles sont respectées (les lois du discours selon Dominique Maingueneau); mais aussi de mieux cerner les circonstances dans lesquelles a été produit le discours en question, celui de François Hollande.

Et dans le cas du texte, ce qui nous intéresse, c'est la responsabilité de l'énonciateur dont le but est d'abord de savoir qui parle à qui ? Que représentent certaines marques des personnes ou de subjectivité dans son discours (que nous verrons plus tard dans la dernière partie). Il s'agit dans ce cas de l'analyse énonciative élémentaire, c'est-à-dire nous ne nous intéresserons pas dans toute la théorie de l'énonciation pour nous focaliser sur ce qui intéresse la rhétorique dans l'énonciation. Dans l'acte de production d'un énoncé qui est l'énonciation, l'analyse se focalisera donc sur le lien de ses marques de subjectivité et le contexte extralinguistique de leur utilisation. Nous positionnerons alors ces deux analyses (discursive et textuelle) dans le cadre d'une linguistique textuelle initié par Jean Michel Adam (2011 : 34-35) dans le schéma, où il élabore une typologie globale, en ce qui distingue l'appartenance discursive à l'appartenance textuelle, autrement dit « *des déterminations discursives* » aux « *plans d'analyse textuelles* ». Ce qui nous intéresse dans son schéma, c'est la répartition des analyses du discours et du texte à différents niveaux. Il explique cela par plusieurs niveaux interactifs :

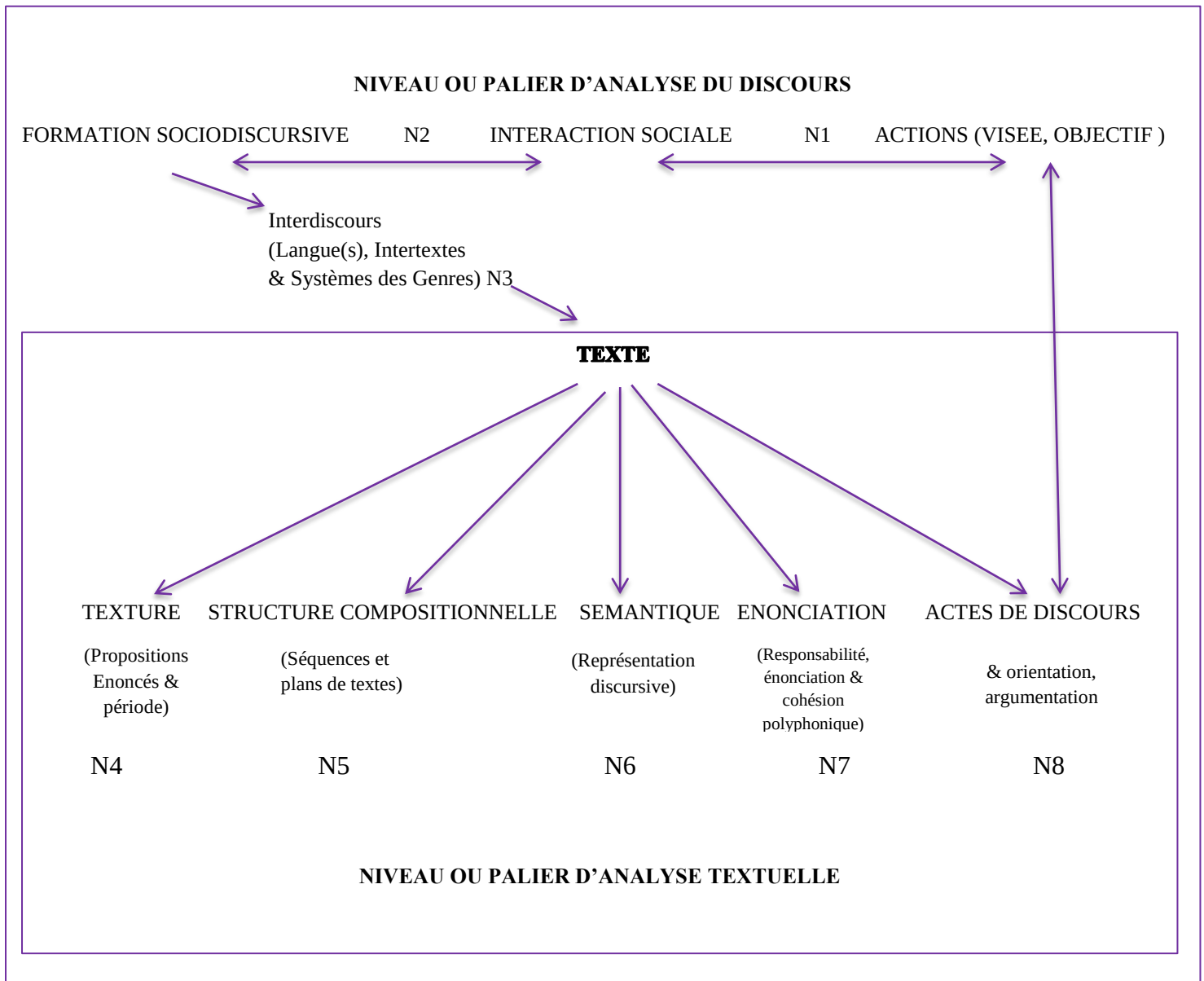


Figure N° 1 : Palier du discours et palier du texte

Le schéma fonctionne en général par une hiérarchisation descendante qui va du palier du discours au palier du texte. Qui dit discours dit d'abord interaction sociale (N2), c'est-à-dire l'échange, puis qu'il consiste à l'émergence d'actions et de réactions entre les interlocuteurs, c'est sont des actes (N1) à la fois implicites et explicites (linguistiques et extralinguistiques) qu'ils peuvent produire pendant la communication mais qui ont un objectif et une visé à atteindre. Et ce qui peut nous intéresser dans les actes de discours serait l'influence pragmatique qu'ils produisent par rapport au discours politique de François Hollande.

Par contre, avant et après la production d'un discours ou lorsqu'on le représente par un texte, sa compréhension nécessite le recours aux non-dits qui résulte par la suite de la « formation discursive » dont nous verrons plus tard l'influence de l'interdiscours (N3).

En fin le palier textuel montre qu'on peut classer et étudier le texte en s'intéressant à plusieurs niveaux d'analyse dont N4 et N5 correspondent à la microstructure du texte (la disposition des mots, des phrases, des séquences). Des analyses qui vont de la plus petite unité à la plus grande complexité qu'est le texte. Autrement dit l'analyse sémantique (N6) pour la signification du sens de texte, l'analyse des prises en charge par l'énonciateur (celui qui produit le texte) lorsqu'il emploie des marques de subjectivité dans le texte (N7) telles que les pronoms personnels, les pronoms indéfinis, les marques du temps de narration. Enfin le N8 indique l'orientation du discours et laisse place à l'argumentation. C'est-à-dire les actes produits dans le discours, comment sont-ils argumenter ? Quelles sont donc les choix argumentatifs du locuteur ? Qu'est-ce qu'ils signifient ? Pour quel objectif sont-ils employés ?

1.2 Qu'est-ce qu'un discours

Le terme de discours est utilisé en général pour désigner toute interaction verbale, écrite ou orale, littéraire ou non littéraire, analysée dans ses dimensions linguistiques, textuelle et situationnelles. En effet, plusieurs définitions sont possibles : Le discours peut être défini comme l'expression verbale de la pensée, synonyme de la parole selon Ferdinand de Saussure. Il désigne aussi un usage restreint qu'on fait de la langue (discours politique, discours pédagogique, discours religieux, discours polémique etc.) et implique parfois une connotation péjorative (exemple : c'est n'importe quoi, c'est du discours). Historiquement, la notion du discours a traversé des conceptions sur ce qui se distingue entre texte et discours, en considérant que ce qui est écrit représente le texte, et ce qui est oral représente le discours. Mais de nos jours, ils fondent la même chose. C'est ainsi que C. Fuchs (1985: 22), cité par Alpha Ousmane Barry (non daté : p3) définit le discours et le texte comme : *« objet concret, produit dans une situation déterminée sous l'effet d'un réseau complexe de déterminations extralinguistiques (sociales, idéologiques). »*.

Par ailleurs, le discours consiste à une organisation transphrastique structurée qui s'inscrit toujours dans son contexte et ; en même temps, une phrase (par exemple : « Ne pas fumez ! ») peut signifier un discours dans la mesure où elle forme « un ensemble de signification dans son contexte » et elle est dotée « d'une dimension pragmatique à l'interprétation » comme le souligne Dominique Maingueneau (2007 : 37).

Autrement dit, du moment qu'une phrase porte une signification, qu'elle contient un message qui vise un destinataire, est selon lui un discours. Ce qui importe dans cette conception du discours c'est le message qu'il vise, sa signification et sa possibilité à agir sur l'interlocuteur. Mais au-delà de sa polysémie, le discours consiste à un acte de langage, une production du langage dont le texte, le contexte, l'action et l'intention lui sont propre. Tout discours a une orientation ou une direction (pas forcément linéaire) vers laquelle il est destiné, autrement dit vers l'intention que veut fixer le locuteur, qui peut être le public qu'il cherche à viser. Sa direction peut devenir « une bombe à retardement » dans le temps.

I.3 L'ambiguïté des genres du discours

Selon Dominique Maingueneau (2007 : 37), on peut classer un texte ou un discours par sa fonction sociale ou par la fonction du langage qu'il désigne, selon les six fonctions élaborées par Roman Jakobson (conative, référentielle, métalinguistique, émotive, phatique, poétique). Par exemple le poème en vers ou en prose appartient à la fonction poétique ; les publicités, les recettes, les consignes médicales pour la fonction conative, puis qu'ils cherchent à agir sur les interlocuteurs. Le discours est aussi classer selon la fonction sociale qu'il occupe. La fonction sociale ou idéologique indique ce qu'on fait de son discours. C'est ainsi que le sermon est orienté dans la catégorie du discours religieux. Le discours est didactique lorsqu'il consiste à donner des leçons, des consignes, le discours polémique considéré comme un lieu de débat qui oppose des réalités pour trouver des solutions.

Cependant le choix des critères d'appartenance des textes dans telle ou telle catégorie est hétérogène et ambiguë ; car dans une catégorie des discours comme les journaux, on peut trouver d'autres sous-catégorisations (journal télévisé, journal quotidien, émission, reportage, magazine etc.). En plus, dans un même texte tel que dans un roman, on peut trouver toutes les fonctions décrites par Jakobson qui sont censées distinguer l'appartenance des textes. Un roman peut contenir à lui seul des séquences à la fois narratives, dialogales, descriptives etc. Cette ambiguïté réside dans les variétés des usages assez complexes et multiples qu'à l'être humain dans sa façon de produire du langage. C'est ce qui fait du discours une notion ambiguë et selon Dominique Maingueneau (2007 : 30) : « Elle est le symptôme d'une unification dans notre façon de concevoir le langage ».

Il ajoute que :

« Les difficultés que l'on rencontre pour délimiter le champ de l'analyse de discours viennent pour une part d'une confusion fréquente entre analyse du discours et ces diverses disciplines du discours (analyse de la conversation, analyse du discours, théories de l'argumentation, théories de la communication, sociolinguistique, ethnolinguistique... la liste n'est pas exhaustive). Chacune étudie ce discours à travers un point de vue qui lui est propre. ».

Autrement dit l'ambiguïté du discours réside dans l'usage varié et multiple que nous faisons du langage et qui rend l'analyse du discours plus complexe, une analyse qui passe par le recours à plusieurs disciplines pour décomplexer cette ambiguïté. Et comme nous l'avons souligné, Les différents usages doivent être identifiés et pris en compte dans la recherche en analyse du discours, pour préciser sur quel type de discours se catégorise la recherche.

I.4 Qu'est-ce qu'un discours politique

Le discours politique se classe parmi les types de discours à visée communicationnelle. Ce type de discours renvoi à ce qu'on fait du discours qui est ici la politique. Son origine remonte à l'antiquité grecque, à l'époque de Cicéron (grand orateur) où la parole publique était devenue un instrument de délibération et de persuasion juridique et politique. Dans le secteur de la politique figure alors le rapport au pouvoir, aux forces, à la justice, au statut de l'orateur, à la prise des décisions et à tout ce qui est relatif à l'organisation sociale et économique.

On attribut aussi à cette fonction politique ou aux politiciens lorsqu'ils font de la rhétorique, un moyen de manipulation politique des peuples pour servir des intérêts personnels, une sorte de démagogie que « le politicien » peut incarner. Cela donne l'impression d'une tromperie comme « l'arbre qui cache la forêt » même si ce n'est pas toujours le cas. Les sociétés évoluent toujours dans une lutte de classe qui met en rapport ceux qui gouvernent ou qui veulent y accéder à la gouvernance et ceux qui sont gouvernés. C'est dans cette logique qu'on peut situer le discours politique. Puisqu'il est toujours question de pouvoir et qu'une lutte politique ne peut être envisagée sans discours politique, censé convaincre et persuader le public des valeurs ou des intérêts à défendre. Lorsque nous évoquons donc de la gestion des intérêts publics, il faut entendre par là une parole publique, capable de faire interagir le public. De cela, Le discours politique est donc un discours d'influence qui est fait à l'occasion d'une situation social et politique. Car le but est d'agir sur l'autre pour le faire adhérer à une opinion, ou modifier sa pensée.

Le discours politique est donc une forme d'expression qui prend en charge les rapports à la chose publique, un lieu de « combat » entre les citoyens et les instances politiques. Pour notre cas qui s'inscrit dans cette même logique, produire un discours politique ne se fait pas toujours spontanément mais exige une préparation, une sorte d'avant discours qui impliquerait aussi des connaissances sur l'état des choses, en employant si possible des stratégies qui consistent à gagner la confiance ou la complicité de l'auditoire. Le discours politique s'inscrit donc dans un genre « délibératif » puisqu'il cherche à persuader et à convaincre. C'est pourquoi on parle souvent de discours rhétorique.

I.5 Présentation du discours politique de François Hollande

Le discours politique sur lequel se base notre recherche est celui de François Hollande, prononcé à Dakar devant l'assemblée générale sénégalaise, étant son tout premier discours en Afrique après son élection qui l'a portée à la présidence de la république française. Il évoque dans son discours le lien qui liait, qui lit et qui liera entre la France et l'Afrique, tout en faisant du Sénégal comme un exemple particulier de cette relation. En bref il a surtout valorisé les atouts de l'Afrique (son enjeu économique à l'échelle mondiale) et l'avenir de cette relation. Voici en quelques lignes les éléments ou les sujets qui forment la base de son discours, les éléments sur lesquelles se porte notre recherche :

- Après avoir fait ses preuves d'amabilités au public, François Hollande rappelle la mémoire du passé lorsque le Sénégal contribua pour aider la France pendant les deux dernières guerres mondiales. Il passe par la suite à un sujet politique qui se partage entre le Sénégal et la France pourvu qu'ils ont une culture politique en commun qu'est la démocratie, jusque-là assurée par l'alternance successive des présidents sénégalais.
- L'enjeu économique sera le sujet suivant mais qui porte un regard de partenariat vers l'Afrique qui, grâce à son potentiel, ses richesses naturelles et démographiques considérables, seront des moyens importants pour son avenir et sa place à l'échelle mondiale. Pour assurer cette place, les principes politiques africains doivent se fonder sur des valeurs de la transparence, de la bonne gouvernance et du droit de la femme.
- Mais l'Afrique est par ailleurs plongée dans une insécurité sans faille qui la déstabilise. La relation France/Afrique a aidé autrefois la sortie des crises en Somalie, en Côte d'Ivoire, en Guinée-Bissau, en république démocratique du Congo, au soudan et, aidait actuellement à la crise qui s'éclate au Mali, tout en justifiant la possibilité et l'importance de l'intervention logistique et militaire de la France pour résoudre ce conflit malien.

- C'est pourquoi alors, l'ancienne relation Françafrique doit être ré-enterrée pour prendre la forme d'une nouvelle relation du partenariat d'égal à égal, fondée sur le respect, la clarté et la solidarité dans le but d'accompagner le développement africain. C'est dans ce sens que se portera l'enjeu commercial qui se fera par le financement et l'investissement de la France en Afrique, particulièrement au Sénégal dans le domaine de l'éducation, d'infrastructures, et dans le domaine agricole.
- Après le remerciement aux sénégalais pour leur sens d'hospitalité, voilà en quelque sorte ce que contient le discours de François Hollande à Dakar dont nous allons mettre en analyse pour comprendre les stratégies discursives ou argumentatives employées.

Mais avant de procéder à cette analyse, il est d'abord nécessaire de comprendre le type d'allocation de son discours : quel type de communication incarne le discours politique de François Hollande ? Puisque ce discours est produit par une seule personne qui parle devant un public qui est alors l'assemblée générale du Sénégal. Et par la suite de comprendre le contexte à la fois linguistique et extralinguistique dans lequel le discours a été produit. Puisque ce discours s'inscrit dans une représentation sociale et sa compréhension nécessite par ailleurs, les facteurs qui concourent à cette représentation sociale qu'il reflète. Autrement dit, on doit comprendre qui parle à qui, où, comment, quand et dans quelles circonstances le discours a été prononcé. La réponse à ces questions participe à la recherche du contexte et le contexte nous conduira vers la compréhension.

I.5.1 Type d'allocation du discours de François Hollande

Dans son discours, François Hollande est lui-même l'énonciateur, c'est-à-dire le locuteur, celui qui parle ou produit le discours. En d'autres termes, il est l'orateur ou le rhéteur (personne qui prononce un discours devant un public). Et l'assemblée nationale qui englobe les représentants du gouvernement sénégalais, serait alors le récepteur, autrement dit les auditeurs ou l'auditoire présent dans la salle (l'audience, le public), vers lequel le discours est primordialement adressé. C'est l'assistance qui suit directement le discours. Il existe plusieurs types de communication en fonctions du type de discours ou de conversation. Pour notre cas, il s'agit d'une communication unilatérale où une seule personne fait un discours magistral, sans réciprocité ou rétroaction avec l'interlocuteur. Selon Eddy Roulet (1982 :73) elle est inscrite dans un type nommé le monologue inclut dans les genres du discours dialogiques.

La structure du monologue consiste par une prise de parole d'une seule personne devant un public. Elle invite ainsi le locuteur à organiser son discours par une phase d'ouverture, puis d'une phase où il évoquera son objet de l'interaction (les sujets) et enfin par une phase de clôture qui annoncerait la fin de la communication. Dans ce cas, le locuteur incarne à lui seul le monopole de la parole et l'intervention de l'interlocuteur est rare, ne serait-ce que par les applaudissements ou par l'aspect non linguistique que l'auditoire peut produire. Puis qu'il n'est pas question d'une conversation ou d'une négociation entre les interlocuteurs, qui se font généralement par une interaction à tour de rôle. Il ne s'agit pas aussi d'une interview ou d'un débat, dans lesquels l'échange est plus interactif.

I.6 L'analyse des contextes

Pour comprendre le discours, il faut l'inscrire dans son contexte. Le contexte est ce qui ressort de la réalité interne appartenant au texte et entre les lignes du texte (cotexte), où il joue le rôle périphérique de la compréhension du sens d'un énoncé. Et d'autres parts il est aussi envisagé dans son cadre physique (environnement) de production, où toutes les conditions à la fois sociales et historiques complètent la compréhension. Puisque le discours reste toujours un produit social. A ceux-là s'ajoute chez l'énonciateur (ou celui qui produit l'énoncé, le discours) sa connaissance et sa vision du monde, autrement dit les savoirs partagés qui sont tout à fait antérieurs à l'énonciation (l'acte de production de l'énoncé). Cela sous-entend que le contexte n'est pas une donnée à priori existante mais une conquête à rechercher, à mettre en valeur pour éclaircir le texte. Et d'ailleurs « *tout acte de communication est en effet foncièrement asymétrique* » et comprendre l'énoncé « *c'est mobiliser des savoirs très divers, faire des hypothèses, raisonner en construisant un contexte qui n'est pas une donnée préétablie et stable.* » (Maingueneau, 2007 : P3-4). En d'autres termes et dans le cadre de la linguistique cognitive, le contexte résulte à la fois de ce qui est interne et externe à l'énonciateur du texte. Autrement dit, le contexte résulte de nos croyances, nos savoirs et nos connaissances que nous partageons et qui figurent dans nos textes. Il est conditionné aussi par l'environnement (social, écologique) dans lequel nous vivons :

« le contexte intègre les données environnementales qui se constituent à la fois de cadres internes (les prédiscours comme cadres de savoirs, de croyances et de pratiques) eux-mêmes informés par les données externes, et des réalités extérieures de notre environnement matériel concret (décors naturels ou artificiels, espaces, objets culturels et techniques, artefacts, supports, etc.). » (Marie-Anne Paveau, 2007 : 28).

Cet environnement dont il est question, c'est ce qui provient de l'intérieur (de sa psychologie, de ses connaissances) et ce qui provient de l'extérieur (l'environnement) dans lequel le discours est produit.

I.6.1 Les conditions sociohistorique de production du discours de François Hollande

Ce qui fut autrefois le poids de cette relation France/Afrique est d'abord ce lien historique faisant de la France une puissance coloniale, en occupant pendant des siècles certaines parties du continent africain, allant de l'Afrique du nord (Tunisie, Algérie) vers l'Afrique de l'ouest (Sénégal, Niger, Mali, Cote d'Ivoire etc.) et l'Afrique centrale (Centrafrique, Cameroun, Congo, Gabon etc.).

Et vers les années 1960, plusieurs de ces pays sont déclarés indépendants, avec l'héritage de la langue française comme langue officielle et le Sénégal devient la capitale où l'organisation internationale de la francophonie (O.I.F) a vu le jour, puisque initié par son ancien président Léopold Sédar Senghor. Mais depuis l'indépendance des pays africains, la France n'a jamais été absente du continent et s'implique d'avantage dans les affaires à la fois politiques, économiques, commerciales et surtout militaires de ces anciennes colonies. La présence de la France en Afrique, prend une autre forme sous le nom de la Françafrique, pour ne pas dire un « néocolonialisme » au profit du colon et au désavantage des colonisés. Du point de vue économique, ces pays francophones d'Afrique de l'ouest et d'Afrique centrale ont une monnaie commune (le franc C.F.A, communauté financière africaine) dirigée par la France depuis 1945. les pays au sud du Sahara tels que le Niger, le Mali, le Tchad, et au nord de l'Afrique tels que la Libye et l'Algérie présentent un potentiel économique considérable des richesses naturelles, en hydrocarbure (pétrole), en gaz, en or, en uranium etc. ces zones riches situées en plein milieu du Sahara dont les communautés sont moindres et où vivent majoritairement des peules et des touareg (manque d'investissement et de développement de la zone), font aussi le théâtre de plusieurs conflits et insécurités qui règnent dans la sous-région. Du point de vue politique et militaire, plusieurs conflits ont éclatés alors : en côte d'Ivoire, au Tchad, au Congo, et la France possède déjà des bases militaires d'intervention dans le sol africain (au Tchad, en Côte d'Ivoire). C'est ainsi qu'une crise s'éclate en Libye. Les occidentaux (dont la France au premier rang) s'acharnement contre le colonel Kadhafi et insistent sur l'instauration de la « démocratie », dans un pays aux atouts pétroliers. La Libye vaincue le 20 octobre 2012, les conséquences de la guerre se sont retombées dans la sous-région (Mali, Algérie, Niger), créant d'avantage l'insécurité et les risques du terrorisme.

C'est donc dans ces conditions que se situe le discours politique de François Hollande à Dakar (au Sénégal), devant l'assemblée générale où il l'a prononcé le dimanche 12 octobre 2012 à la veille du XIV^e sommet de la Francophonie qui se tiendrait le samedi 13 octobre 2012 à Kinshasa (République Démocratique du Congo). Dans son discours, il a donc évoqué ce qui uni la France et l'Afrique départ leur lien historique, mais aussi socio-économique et politique, ainsi que l'urgence de l'insécurité qui abattait de plus en plus l'Afrique, particulièrement le conflit malien.

I.6.2 L'influence de l'interdiscours dans le discours de François Hollande

Avant que François Hollande produit son discours au Sénégal, plusieurs des discours antérieurs, des énoncés ou d'entretiens qui ne font pas partir de son texte mais sont utiles et participent à la compréhension et à la production : il s'agit de la notion d'interdiscours, c'est-à-dire du non-dit (ce qui ne figure pas explicitement dans le discours). Le discours de François Hollande peut être rattaché par ailleurs dans l'interdiscours de son prédécesseur Nicolas Sarkozy, l'ex président de la France qui avait produit une allocution le 26 juillet 2007) à l'université Cheikh Anta Diop de Dakar (Sénégal) devant des étudiants, des enseignants et des personnalités politiques. Son discours a versé beaucoup d'encre suite à des mots qui ont créés des polémiques, lorsqu'il disait par exemple que :

« Le drame de l'Afrique » vient du fait que « l'homme africain n'est pas assez entré dans l'Histoire. [...] Le problème de l'Afrique, c'est qu'elle vit trop le présent dans la nostalgie du paradis perdu de l'enfance. [...] Dans cet imaginaire où tout recommence toujours, il n'y a de place ni pour l'aventure humaine ni pour l'idée de progrès ».

L'indignation que ce discours a engendré en Afrique fait que François Hollande peut être influencé dans son discours en faisant le contraire ou en évitant de donner une leçon de morale aux africains comme l'a fait son prédécesseur. Cela peut être justifiable en ces termes, lorsque François Hollande dit plus tard dans son discours : *« Je ne suis pas venu en Afrique pour imposer un exemple, ni pour délivrer des leçons de morale. Je considère les Africains comme des partenaires et des amis. ».*

On remarquera dans les deux discours, les deux présidents ont commencé distinctivement par une mise en rappel de la mémoire coloniale à l'égard des africains et en évoquant chacun à sa manière l'enjeu économique de l'Afrique à l'échelle mondiale. Ce qu'il faut retenir à travers cela est de savoir : notre façon de produire un discours est-elle influencée par des conditions préalables qui participeraient à l'énonciation et à la compréhension du discours ?

Pour répondre à cette question, il faut comprendre alors qu'un texte pris isolément dans son aspect linguistique ne peut suffire ni à sa compréhension, ni même à sa production sans recours à l'interdiscours. Autrement dit sans le recours aux non-dits dans le texte et aux préconstruits (nos connaissances, nos idéologies qui participent à la construction de l'énoncé), relativement antérieurs. Ils participent à la production de l'intra-discours, c'est-à-dire du texte produit par l'énonciateur. Pour montrer l'importance que joue la notion d'interdiscours dans l'analyse du discours, Michel Pêcheux (1969 : 16), parmi les penseurs de l'analyse du discours française annonce que :

« Il est impossible d'analyser un discours comme un texte, c'est-à-dire comme une séquence linguistique fermée sur elle-même, mais qu'il est nécessaire de le référer à l'ensemble des discours possibles à partir d'un état défini des conditions de production [...] ».

Donc il ne s'agit pas seulement d'épitéxte (de ce qui est à côté du texte) pour parler d'interdiscours. Il s'agit aussi des compétences idéologiques et linguistiques que le locuteur incarne et que nous pouvons connaître. Ses compétences rendent possible la production du discours. Selon Jean Michel Adam (2006 : 4-6) : « Les concepts de préconstruit et d'interdiscours ont pour but de penser les processus de déformation et de méconnaissance idéologiques qui surgissent dans l'intra-discours ». C'est-à-dire qu'ils contribuent à la production du discours et qu'il est possible de les remarquer entre les lignes du discours. C'est ce que nous pouvons comprendre dans ce schéma de Michel Pêcheux, cité par Maldidier et rapporté par Jean Michel Adam (2006 : 7). Maldidier explique qu'à travers le rectangle, que « la présence d'un 'non-dit' traverse le 'dit' sans frontière repérable » (1993: 114) :

Formation
discursive

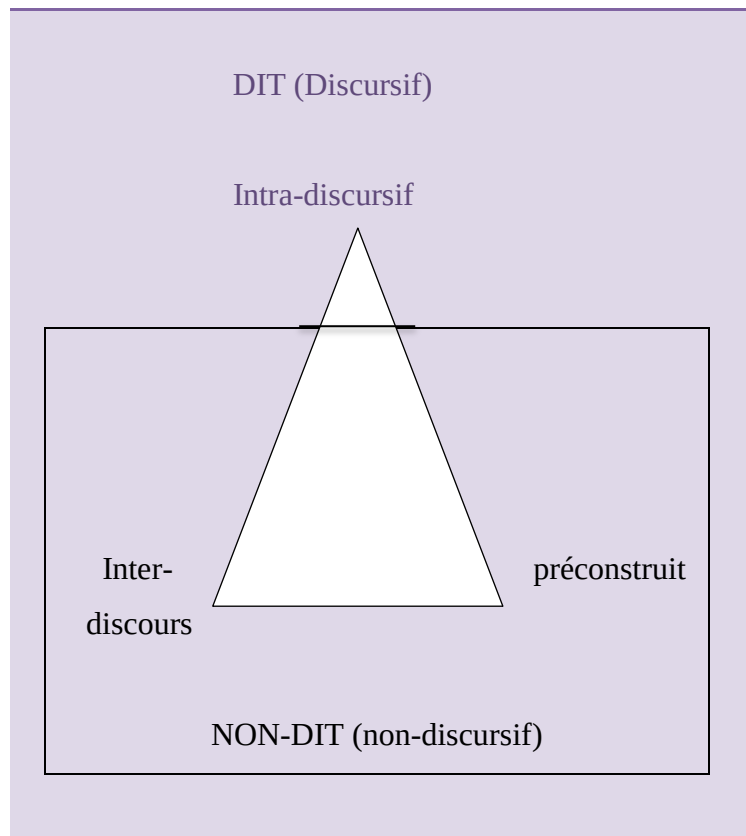


Figure N°2 : Relation entre le dit et le non-dit

L'interdiscours consiste par exemple aux débats, aux critiques, aux entretiens avec l'auteur, qui sont tout à fait antérieurs et ont trait à son discours sans en faire partie. Le préconstruit est ce qui relève par exemple de cette bibliothèque du « déjà lu » et « du déjà vu » du locuteur, qui joue un rôle important dans la construction de l'intra-discours qu'est le texte. Le non-dit et le dit sont par ailleurs inscrits dans une « formation discursive » qui est de nature social comme le dit Michel Foucault (1969: 128) : « [...] On ne peut dire une phrase, on ne peut la faire accéder à une existence d'énoncé sans que se trouve mis en œuvre un espace collatéral. Un énoncé a toujours des marges peuplées d'autres énoncés ». La réflexion sur le concept d'interdiscours¹ dans sa relation avec le préconstruit et l'intra-discours, font partie parmi les premières recherches qui ont contribué à l'analyse du discours dite française (ADF) comme discipline et à l'analyse automatique du discours, grâce notamment aux travaux de Michel Pêcheux (fondateur du concept d'interdiscours dans les années 1960 et 1970) et de Michel Foucault. Cela explique le rapport irréductible qu'entretient l'analyse du discours avec ce concept que Maingueneau l'explique par une confrontation:

¹ Pour voir plus loin, le concept interdiscours émerge des travaux des matérialistes du discours comme Bakhtine, Chomsky, de la psychanalyse de Lacan et de la philosophie d'Althusser, dans les années 1960.

« *L'Analyse du Discours est confrontée à l'inénonçable [...]. Avec la primauté de l'interdiscours, cet inénonçable se formule comme ce qui fait systématiquement défaut à une formation discursive et lui permet de tracer sa frontière, de se fermer imaginativement en un tout* » (Dominique Maingueneau 1991: 20-21).

I.7 L'influence des normes du discours

Le discours possède aussi des lois à respecter. Elles varient évidemment d'un orateur à un autre. Pour Dominique Maingueneau (2007 :12) ces « *sont un ensemble de normes auxquelles les participants sont censés se conformer lorsqu'ils participent à un acte de communication verbale* ». Les règles consistent à introduire le discours, à respecter l'auditoire qui écoute. Il s'agit aussi de la crédibilité des paroles ou du contenu discursive que communique l'orateur dans le but d'assurer la réussite de sa communication. Paul Grice (1960) les nomme « le principe de coopération » qui sont un ensemble des « *maximes conversationnelles* » mutuellement connu par les acteurs dans la communication. Patrick Charaudeau s'inscrit dans la même suite d'idée, pour qui elles constituent « *les trois dimensions de la communication verbales* » et postule qu'ils doivent contenir des normes de la reconnaissance mutuelle entre l'orateur et l'auditoire. C'est-à-dire que pour chaque public ou interlocuteur, l'auditeur doit tenir compte de leur « attente » de la situation de communication et c'est en ce moment qu'il optera du type de discours (politique, de conférence, d'interview, débat) à appliquer.

I.7.1 Les règles de politesse

Les règles de politesse postulent qu'on doit du respect à son interlocuteur. S'il s'agit d'un débat face à face (exemple : le respect des tours de parole) ou d'un discours devant un public, on peut se présenter et être poli envers ceux qui nous écoutent. Il s'agit ici de préserver sa face et la face de son interlocuteur.

La face positive est celle qui informe sur l'image sociale, la dignité, les valeurs, le statut, le travail ou le rôle de la personne dans la société. La face négative est celle de la vie privée de la personne, sa situation matrimoniale, son style vestimentaire, sa façon de parler, de s'asseoir, de regarder etc. Ces faces nous influencent au fur et à mesure de la conversation. Elles peuvent constituer une menace lorsqu'elles sont « mal interpréter » par les interlocuteurs. En effet, ces règles de politesse consistent à des séquences d'ouverture comme les salutations, et de fermeture à la fin du discours. Elles sont communément connues et partagées et elles sont aussi valables quel que soit le type d'énonciation.

Au début de son discours, François Hollande ouvre par une présentation descendante qui va du plus haut statut au plus bas de l'assemblée nationale du Sénégal : « *Monsieur le Président de l'Assemblée nationale, Mesdames et Messieurs les membres du gouvernement, Mesdames et Messieurs les parlementaires, Mesdames et Messieurs les membres du corps diplomatique, Mesdames et Messieurs,* ». En respectant les règles de politesse on donne de l'estime et de la considération à son interlocuteur, tout en gardant son attention avec lui. Lorsqu'il ajoute « *Je mesure l'honneur que vous me faites en m'invitant à m'exprimer au sein de votre Assemblée.* », il établit une certaine reconnaissance de la part de l'assemblée tout en ajoutant que cette reconnaissance est mutuelle puis qu'il s'agit de son tout premier discours en Afrique après son élection en tant que président de la république française. L'honneur est aussi pour le Sénégal et se partage donc de deux cotés.

Après l'ouverture par la politesse et la présentation, François Hollande entame son discours plus tard par une séquence de clôture qui consiste à un remerciement et l'hospitalité qu'il a reçu : « *Mesdames et messieurs, chers amis, Je remercie le Sénégal pour la chaleur de son accueil.* ». Il termine en éloge et en amitié entre les deux pays : « *Vive le Sénégal. Vive la France. Vive l'amitié entre le Sénégal et la France.* ». Tout cela montre combien les règles de politesses, d'ouverture et de clôture sont importants aux yeux des participants et, elles le sont aussi comme condition d'une « bonne » interprétation du discours.

I.7.2 Les autres critères du discours

Mis à part la compétence et le respect des normes grammaticales de la langue par leur application, ainsi que la compétence communicative que nous avons évoqué dans les règles de politesse ; il s'en suit maintenant d'être « juste » et pertinent dans son raisonnement. Maingueneau (2007:15) élabore une liste des règles du discours dont certains sont les plus essentielles. On peut dans son discours respecter :

- Le critère de sincérité qui consiste à la reconnaissance et à tenir son engagement dans l'acte du discours. Il ne s'agit pas ici de démontrer des faits à moitié ou en favorisant un point qui nous va, tout en cachant un autre ; mais d'être capable de tenir sa promesse car perdre sa crédibilité conduit à la perte de la confiance qu'on cherche à prouver aux interlocuteurs. Le discours politique s'inscrit dans un acte illocutoire puisqu'il consiste à agir, à interagir, à promettre ou à s'engager. Le critère de sincérité insiste sur la reconnaissance de cet acte.

- Le critère de pertinence stipule l'appropriation des informations dans leur contexte. Puisque lorsqu'on déplace une consigne, un propos, une condamnation, une affirmation de son contexte, on lui donne une signification qui ne sera pas la tienne.
- Le critère d'informativité montre que l'auteur ne doit pas parler pour ne rien dire, qu'il serait utile d'être exhaustif en donnant un maximum d'information nécessaire à la compréhension des interlocuteurs. Les informations doivent être complètes et suffisantes.
- Le critère de modalité rappelle qu'il faut être clair et économique dans son discours. Il s'agit d'une qualité qui consiste à savoir improviser ses paroles tout en mesurant ce qui doit être dit dans un temps assez court et pouvoir en dire autant pour d'autres points.

A tous ces critères s'ajoutent aussi l'interaction des compétences à la fois encyclopédiques (connaissances que l'on a du monde) et génériques (lois du discours), ainsi que des compétences linguistiques (maîtrise de la langue) et l'aptitude à s'inscrire dans le monde à travers la langue. Nous apprenons ces compétences « *par imprégnation, en même temps que nous apprenons à nous comporter en société* » (Dominique Maingueneau, 2007 :12-24). Enfin tous ces critères sont aussi propres au discours politique qui est un discours dont les caractéristiques font appel à la simplicité, à l'exhaustivité, à la pertinence, qui émanerait du sujet parlant (de l'homme politique). Car la masse qui l'écoute, peut englober des esprits à la fois hétérogènes (des valeurs et des points de vues différents) et variées. Il cherchera donc à savoir comment passer le message de façon simple, bref et précise. Comment trouver le point commun entre eux ?

Ce qui est particulièrement complexe lorsqu'on parle des critères du discours, c'est de savoir si le sujet parlant est sincère ou pertinent dans sa parole et son engagement. En effet, le discours politique peut prendre cette tendance qui peut camoufler la vérité d'un engagement, surtout lorsqu'il est possible au sujet parlant de mettre en avant son intérêt personnel qui n'a pas été présenté explicitement. Dans cette évidence, il serait difficile de comprendre son intention. En revanche, une fois que le discours soit produit dans une situation de communication donnée, il échappe à son auteur pour appartenir à la société. Il se perdra dans les interprétations parfois divergentes des interlocuteurs. Et les actes de paroles (les promesses ou autres) peuvent être jugés quant à leurs réussites. Leurs accomplissements ou leurs échecs seront appréhendés à la longueur du temps.

Pour ce qui ressort du discours politique de François Hollande par rapport à ces critères, nous évoquerons cela dans les stratégies argumentatives et les stratégies de l'émotion. Ces stratégies discursives permettront de comprendre la portée de son engagement, de ses promesses et sa pertinence à travers son discours. Puisqu'il cherche à faire comprendre sa position vis-à-vis de cette relation entre la France et l'Afrique.

CHAPITRE II : L'EVOLUTION DE LA RHETORIQUE ET SON RAPPORT AVEC LE DISCOURS POLITIQUE

Introduction

Dans ce chapitre, il s'agit de montrer comment la rhétorique, une discipline classique a pu marquer son évolution. Quelles sont les conceptions de la rhétorique qui furent débat chez les anciens rhéteurs grecques tels que la conception de Cicéron, d'Aristote ou d'Isocrate ? Comment ont-ils conçu la discipline rhétorique ? Comment fonctionne-t-elle et quels sont les éléments qui la constituent ? Qu'est ce qui explique son retour ? Enfin quelle relation peut-elle avoir avec le discours politique, particulièrement celui de François Hollande ?

En effet, l'intérêt que porte la rhétorique est qu'elle s'intéresse à la fois à l'argumentation et à la structure poétique des textes. C'est-à-dire qu'elle met l'accent sur l'éloquence (manière de s'exprimer), la dialectique (ensemble des moyens mis en œuvre pour discuter, pour démontrer, pour réfuter), et l'élocution (l'expression écrite y compris littéraire). Ces disciplines sont les champs dans lesquels étudie la rhétorique qui est tantôt considérée comme théorie à l'argumentation ; tantôt comme une théorie stylistique lorsqu'elle s'intéresse aux figures de style, à la poésie ou à la littérature. En revanche de nos jours, la nouvelle rhétorique conçue grâce aux travaux de Chaïm Perelman dans les années 1960, serait celle qui mette l'accent sur la rhétorique comme une théorie à l'argumentation, donc aux études argumentatives (aux raisonnements dans le discours). C'est la raison pour laquelle nous voulons étudier les stratégies argumentatives et émotionnelles, utilisées par l'orateur pour convaincre ou persuader l'auditoire. Autrement dit, trouver comment ses stratégies discursives sont mises en application dans le discours politique de François Hollande. Mais dans ce chapitre, nous donnons place à la rhétorique comme discipline pour comprendre aussi ses relations avec la politique et, surtout ses relations avec l'analyse du discours.

II.1 Aperçu historique et évolutif de la rhétorique

A côté de l'art et de la philosophie, la rhétorique figure parmi les principaux héritages de la culture grecque. Depuis son origine au V^{ème} siècle, elle a longtemps été considérée comme un art qui consiste à bien parler pour persuader au moyen du langage. Elle s'occupait du discours oral et notamment dans les lieux publics et dans les assistances juridiques (d'autant plus que la juridiction se fait par le biais du langage). Ainsi c'est au sophiste et orateur grecque Gorgias qu'on doit l'intrusion du côté esthétique et littéraire de la rhétorique vers 427 avant JC. Grâce à lui on a passé d'une poétique en vers, vers une poétique en prose. La rhétorique à l'époque, se veut à la fois une science qui se définit par une étude structurée et un art qui se repose sur une technique, un savoir-faire à maîtriser.

C'est ainsi qu'elle a toujours été un sujet d'enseignement depuis ses fondements et c'est ce qui explique ses rapports avec d'autres disciplines : Isocrate (436-338) professeur d'éloquence, donne une conception plus humaniste et moralisatrice (un art de parler et un art de bien vivre). Cette conception est favorable pour des besoins de techniques judiciaires, besoins de philosophie, besoins littéraires et besoin d'enseignement. Et quand elle n'est pas utilisée au service de ces besoins que nous avons cités ; c'est aux sophistes chez qui l'assimilation de la rhétorique à l'éloquence qui fait sujet de manipulation.

Le philosophe Platon, dans son œuvre *Le Phèdre*, les condamne pour leur employé abusif et immoral, en donnant une orientation de la rhétorique au service de la philosophie. Selon lui son usage doit être cadré sur l'aspect qui consiste à persuader et convaincre par tous les moyens mais aussi cette conviction doit s'inscrire dans un but philosophique qui est la recherche de la vérité. Ce qui explique le rapport qu'entretient la rhétorique avec la philosophie.

Dans le prolongement de cette rhétorique, Aristote, (384 av. J.-C. - 322 av. J.-C, élève de Platon) de son côté, reconnaît cette réflexion philosophique sur la rhétorique qui est technique d'atteindre la vérité ; mais cette technique ne doit pas servir, selon lui à persuader mais à théoriser comment persuader à travers des raisonnements logiques issus d'un processus argumentatif comme il l'explique en ces termes : « *la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader* » (Aristote : I, II, 1355b). Autrement dit, son objectif principale ne sera pas de chercher la vérité, ni de faire de démonstration telle que dans la logique formelle et les sciences physiques; mais de trouver de solutions à la base du vraisemblable (ce qui semble vrai) ayant pour moyens des arguments de persuasion, autrement dit d'arguments basés sur la logique des valeurs tels que les preuves, le style, le raisonnement. Aristote recadre alors la rhétorique en la situant entre la dialectique (qui se doit de respecter les règles de la logique et de l'honnêteté) et la politique mais il lui donne une connotation plutôt poétique et élabore un traité dans une œuvre *Poétique*. Ses champs d'activités ne seront autres que le juridique et le politique. Les principes de base de cette théorie qui consiste à persuader au moyen de la parole efficace et rationnelle constituent l'articulation de trois genres : le bien, le juste et le beau. Ces trois distinctions, sur lesquelles nous reviendrons plus tard, ont permis alors la tripartition du logos, de l'ethos et pathos.

Cette rhétorique d'Aristote connaîtra son essor dans l'antiquité gréco-romaine avec Cicéron, grand orateur et homme politique qui lui donne justement une connotation politique en agissant sur des qualités que doit posséder l'orateur, à savoir le goût et le style ; contrairement à l'attachement dialectique d'Aristote. Selon lui, elle agit également sur trois pôles, celui de la recherche de la vérité, de la bienveillance de l'époque et de l'émergence de l'émotion sur le public concerné. Sa rhétorique sera valorisée par l'enseignement des philosophes de la Renaissance et de l'antiquité comme Quintilien (transition entre rhétorique et littérature écrite), Tacite (continuité esthétique et littéraire) et Sénèque (55-120), avant d'être remplacée du 17^{ème} au 18^{ème} siècle par la pensée cartésienne et le rationalisme scientifique. Entre temps, elle fera l'objet d'une discipline poétique qui se résume à une science du style. Au 19^{ème} siècle les parties de cette rhétorique telles que les théories des figures, des tropes, vont se disperser pour devenir des disciplines indépendantes. Et c'est autour de la métaphore et de la métonymie d'être pris comme techniques littéraires au 20^{ème} siècle dans le domaine de la linguistique.

Enfin, au début des années 1960, grâce aux travaux de la linguistique notamment ceux de Roman Jakobson avec sa rhétorique des figures, de la sémiotique, de la stylistique et de l'argumentation, la discipline regagne les esprits des linguistes. On assistera à une nouvelle rhétorique qui se rajeunit en retournant aux sources et à la réflexion fixée par Aristote, mais définit comme une théorie de l'argumentations avec Chaïm Perelman parmi les fondateurs. Dans son ouvrage écrit en 1958 avec Lucie Olbrechts-Tyteca *Traité de l'argumentation, La nouvelle rhétorique*, il s'inscrit dans la tradition d'Aristote et d'Isocrate par leur conception d'art de convaincre et de persuader, par des techniques de discussion. Il donne l'importance à l'analyse de l'argumentation. Dans cette rhétorique, les arguments sont basés sur l'usage du dialogue de notre temps dont le public est concerné et dont la compréhension et la portée peut s'avérer difficile. Il s'agit du discours des politiciens, des avocats, des publicités, des journaux, des medias.

Nous nous mettrons à cette évidence que dans son évolution, la rhétorique a connu trois grandes tendances qui se résument : en une conception sociale et pratique (dialectique) utilisée pour des dialogues, des discours philosophiques et juridiques par les orateurs de l'époque dans des contextes publiques et politiques (les tribunaux et les assemblées); une tendance formaliste qui traite de l'aspect technique (poétique) et discursive et qui fait notamment sujet d'enseignement et de formation tout au long de son histoire ; et par la suite une tendance argumentative considérée de nos jours comme théorie aux moyens

d'argumentation. Et notons au passage que la rhétorique s'est passée par une « crise de subordination et de formation » de ces disciplines qui devraient la constituer ou la définir : Tantôt substituées à elles-mêmes telles que l'argumentation et la dialectique ; tantôt à l'intérieur d'elles-mêmes quand on évoque la stylistique comme discipline qui regroupe les figures de style et de la poétique, longtemps considérée comme domaine indépendant.

II.2 La rhétorique : l'ambiguïté autour de sa définition

Au début, la rhétorique se définit en général comme un art de bien parler au public et cette tâche revient à l'orateur (à l'époque les rhéteurs) dont la persuasion ou l'art de convaincre se fait aux moyens de l'éloquence. C'est aussi un art de bien dire ou pour dire une technique d'expression lorsqu'on la restreint à un inventaire de figures issues des ornements du discours, ajoutons à cela qu'elle privilégie son côté esthétique (l'élocution). D'autres parts, elle se donne l'impression d'être un moyen de manipulation fixé sur l'auditoire et cela lui fait perdre parfois ses valeurs primordiales dans le discours. Elle incarne cette péjoration lorsqu'elle est utilisée de façon fallacieuse par l'orateur, pour manipuler le public. Par contre, le but principal de la rhétorique serait de délibérer des situations en apportant des solutions, de poser le pour et le contre, de comprendre les expressions et les messages qui sont complexes. La rhétorique s'est passée alors de l'art de bien parler à l'art de bien dire (rhétorique des figures). Lorsqu'elle est l'art de bien parler, il s'agit d'un moyen de persuasion pourvu que la persuasion résulte de l'imaginaire tandis que par conviction on suit la voix du raisonnement dans l'argumentation.

Ces définitions expliquent à quel point il est difficile de définir la rhétorique sans en prendre une partie; mais il faut de même comprendre qu'elle est une discipline avec sa propre structure, ses techniques, ses moyens, en bref sa propre épistémologie. Son utilité dépasse les frontières qu'elle entretient avec la linguistique et la littérature et intègre des domaines pour ne citer que ceux du droit ou de la psychologie.

Cependant, il existe un point commun à toutes les définitions qu'on peut aborder afin de résumer et d'essayer d'unifier la rhétorique : elle privilégie l'art à la communication. Selon les linguistes contemporains tel que Jean Jacques Robrieux (2010:12), elle est à la fois « *l'art de s'exprimer et de persuader* » en mettant dans le même sac ses besoins à l'oral et à l'écrit. C'est du moins la tendance qu'elle donne dans la vision contemporaine centrée sur l'analyse des textes de la communication, de conversation ou de négociation à savoir les textes médiatiques, politiques ou publicistes.

Par ailleurs dans un cadre conversationnel, la rhétorique est envisagée sous l'angle de négociation. On peut se mettre alors dans le même cadre d'idée que Michel Meyer (2008:10) lorsqu'il dit : « *La rhétorique est la négociation de la différence entre des individus sur une question donnée* ». C'est-à-dire l'orateur, quand il produit un discours, il se pose lui-même des questions pour savoir comment persuader celui qui l'écoute. Il s'imagine être en discussion avec l'auditoire, en posant le pour et le contre, en argumentant, donc en négociant. Lorsque la rhétorique est une négociation, elle privilégie l'argumentation et donne place à la liberté d'expression et des choix qui se font entre les interlocuteurs. Elle se donne la peine donc de réfléchir sur les différends des gens qui négocient dans la communication.

II.3 Les composantes de la rhétorique

La rhétorique est une discipline qui a sa propre épistémologie et son propre mode de fonctionnement. Il importe de comprendre ce qui la constitue.

II.3.1 Les genres d'éloquence ou les différents types d'emploi de la rhétorique

L'éloquence désigne la technique par laquelle l'on cherche à séduire au moyen du langage. Mais Aristote classe l'éloquence en trois genres qu'il faut appliquer selon le discours et selon le temps qu'il conviendra. Quitte à l'orateur de choisir son genre dans son discours en fonction de son but et de son orientation. Les genres d'éloquence sont des valeurs qui s'adressent à tout orateur vers ce qui est bien, juste ou beau :

- lorsque notre discours consiste à prendre de décisions, à donner des conseils en s'appuyant sur des valeurs telles que démocratiques, il s'agit du genre « délibératif » associé au futur comme temps. L'argument convenable est « l'exemple » et l'induction (mouvement de la pensée allant du particulier au général) sera la méthode qu'il faut utiliser.
- Lorsque le locuteur est face à la justice, aux lois, au choix entre ce qui est juste ou injuste, autrement dit à un public « compétant », il s'agit du genre « judiciaire » associé au passé. L'argument convenable est le « syllogisme » et la déduction (allant du général au particulier) est la méthode conseillée.
- Enfin lorsqu'il s'agit moins de convaincre ou de rendre compte à la justice, autrement dit faire des éloges ou des critiques sur des personnages, sur la laideur ou la beauté, on parle alors du genre « épидictique » ou « démonstratif » qui se fait au présent. Le locuteur semble libre d'employer beaucoup de figures (métaphore, métonymie) et applique comme méthode la narration (beaucoup d'imagination).

II.3.2 le délibératif comme genre typique au discours de François Hollande

Le discours politique de François Hollande est un discours qui fait appel à la masse, un discours de propagande destiné à l'auditoire présent (le Sénégal) et aux autres pays africains. C'est donc un discours de type délibératif qui permet à l'orateur de dégager son objectif, sa vision dans le but de pousser l'auditoire à l'action. Contrairement au genre judiciaire où l'orateur cherche à convaincre un juge ; le délibératif consiste à convaincre un public (qui peut par ailleurs décider dans les urnes) et il attire à l'action et à la prise des décisions sociales, politiques et économiques. En effet François Hollande aborde dans son discours des conseils et des prises de décisions sur la relation entre la France et l'Afrique. Et comme nous l'avons expliqué, le délibératif se base sur l'argument convenable qui est « l'exemple » et la méthode à appliquer par l'orateur serait l'induction. C'est ce que nous pouvons remarquer dans le discours en question, c'est-à-dire que François Hollande dans sa politique africaine, fait toujours du Sénégal un exemple à suivre :

- « *Mais la meilleure raison de ma présence ici est que je veux vous parler de l'avenir et d'une valeur universelle, que nous défendons ensemble : la démocratie. Le Sénégal est un exemple pour l'Afrique.* » ;
- « *Et quand je vois le nombre de femmes, ici, du peuple sénégalais –un nombre qui a doublé par rapport aux dernières élections- cela m'inspire, au regard de la situation pourtant récemment améliorée en France, une nécessaire modestie.* » ;
- « *La transparence, vous avez raison de l'exiger de toutes les entreprises qui viennent investir chez vous ou occuper des positions et notamment dans le secteur minier et forestier.* » ;
- « *[...] je salue l'initiative du Président SALL de lancer une opération de récupération des biens mal acquis. La lutte contre la corruption, les abus financiers et contre l'impunité est l'affaire de tous.* » ;
- « *[...] C'est la raison pour laquelle la France a accordé en juillet dernier à votre pays une aide budgétaire exceptionnelle de 130 millions d'euros, répondre aux urgences.* » ;
- « *Voilà ce que nous portons ensemble. Le respect des droits de l'homme, l'égalité devant la loi, la garantie de l'alternance, les droits des minorités, la liberté religieuse : autant de valeurs universelles ancrées chez vous et qui doivent s'épanouir dans toute l'Afrique.* ».

Enfin, à travers ces exemples, nous comprenons que le discours est délibératif. Car il consiste à l'orateur à conseiller les africains sur des valeurs démocratiques, sur ce que doit

être dans l'avenir la relation entre la France et l'Afrique. Dans cette perspective de propagande, François Hollande fait donc du Sénégal l'exemple de la réussite démocratique.

II.3.3 Le fonctionnement du système rhétorique

Apprendre à produire un discours demande cette capacité consciente qu'a le locuteur de gérer un ensemble de qualité qui implique à la fois la capacité à créer, à organiser le contenu. Et cela implique aussi la façon de le transmettre à l'écrit comme à l'orale : ce qui sous-entend le savoir et le savoir-faire, incluant en premier lieu la prise en considération des compétences techniques, des connaissances du monde et des cultures, ainsi et c'est après cela qu'on peut évoquer la performance dans son application.

Il s'agit de :

- L'aptitude qui consiste à inventer des idées (invention),
- Notre disposition à ordonner les arguments (la disposition),
- A les écrire (l'élocution),
- A les communiquer (l'action orale)
- Et à savoir mémoriser, à improviser sans en abuser (mémorisation).

Ces tâches de l'invention, de la disposition, de l'élocution, de l'action et la mémorisation constituent les principales parties de la rhétorique ou du moins ils forment ses racines ou son système comme l'explique Olivier Reboul (2009 : 55) : « *On décompose la rhétorique en quatre parties, lesquelles représentent les quatre phases par lesquelles passe celui qui compose un discours* ». Ces sont donc les tâches que nous venons d'expliquer, qui montrent comment la rhétorique fonctionne. Elle fait donc appel aux facultés psychologiques de l'être humain dans sa capacité à produire du discours, à inventer des idées et à savoir les utiliser pour un but précis.

II.3.4 Le fonctionnement de système rhétorique du discours politique : François Hollande

Malgré leurs statuts, leurs expériences et leurs intelligences, et malgré aussi la capacité qu'ils ont d'inventer, de créer, de mémoriser ou de communiquer ; les hommes politiques tels que les présidents, font leurs discours par consentement avec leur entourage. Puisqu'ils ont des conseillers qui leur prend en charge la rédaction du discours destinée à une occasion donnée. En revanche, même si l'invention et la disposition des phrases soient collectives ; c'est à l'homme politique de dire le dernier mot, c'est à lui de passer à l'action, de mémoriser son discours afin de le communiquer.

Il prend donc entièrement la responsabilité de son discours lorsqu'il le prononce devant un public. C'est ce que nous pouvons dire du discours politique de François Hollande, dans lequel ce fonctionnement est mis en valeur. Nous justifions cela grâce à la politique française qui consiste à nommer des conseillers pour la rédaction du discours au président. Nous voulons dire par là que même si François Hollande a pris la parole devant l'assemblée générale du Sénégal, il importe de comprendre que son discours, que nous mettons en analyse, est le résultat d'un travail avec les conseillers du président. Il ne s'agit pas de dire que tous les discours politiques se font de la même manière, mais d'admettre le rôle que jouent les conseillers dans la participation à la production du texte. Leur travail est donc d'analyser ce que le président doit dire dans son discours à l'égard des africains. Mais le dernier mot revient à François Hollande en prenant entièrement la responsabilité de son discours. Tous cela pour dire que l'invention, la disposition, l'élocution de ce discours politique peuvent être de l'ordre collectif; tandis que la mémorisation, la communication du discours est individuel chez le sujet parlant. C'est ce qui est remarquable dans le discours politique du président, un discours qui est par avance préparé, mesuré et intentionné.

II.3.5 Les notions de la rhétorique

Cette discipline qu'est la rhétorique possède non seulement trois genres d'éloquence (le délibératif, le judiciaire et le démonstratif) et quatre grandes parties (l'invention, la disposition, l'élocution, l'action et la mémorisation) mais aussi trois notions (l'ethos, le logos et le pathos). Les notions de la rhétorique sont centrées sur des indications à l'orateur dans ce qu'il peut faire pour influencer l'auditoire en fonction d'une situation donnée : « *Les preuves inhérentes au discours sont de trois sortes : les unes résident dans le caractère*

moral de l'orateur ; d'autres dans la disposition de l'auditoire ; d'autres enfin dans le discours lui-même, lorsqu'il est démonstratif ou qu'il parait l'être » (Aristote : I, 1, 1354a).

Les notions de la rhétorique consistent en d'autres termes à une construction de l'image que l'orateur projette de lui-même, de son style et de ses connaissances qu'on appelle *ethos* et de l'émotion qu'il cherche à susciter aux auditeurs qu'on appelle *pathos* et enfin le *logos* qui implique tout simplement l'usage qu'il fait de sa parole par le biais de la raison.

Ces trois notions sont aussi à la base, tout à la longueur de cette recherche sur la compréhension du discours politique dont son orateur n'échappe pas à l'usage. Il faut aussi rappeler que la gestion politique de la cité constitue en général le champ d'application de la discipline à l'époque. C'est ce qui suivra plus tard sur les relations qu'elle porte à la politique et par conséquent aux « valeurs de la démocratie ».

II.3.6 L'image de l'ethos, du logos et du pathos par rapport au discours de François Hollande

A travers son discours, nous pouvons représenter François Hollande par les figures de l'ethos, du pathos et du logos, autrement dit son image, sa manière à convaincre l'auditoire et de sa façon de raisonner. Nous évoquons tous cela plus tard mais nous pouvons à l'instinct parler de l'ethos de François Hollande :

L'ethos de François Hollande serait alors son image à la fois dans son discours et l'image que nous avons de lui avant son discours, autrement dit sa personnalité, son statut. Il s'agit dans ce cas de montrer qui il est, qu'est-ce qu'on connaît de lui et qu'elle image donne-t-il à travers son discours ? Nous nous contentons d'évoquer son statut et nous parlerons plus tard pour ce qui est de son image à travers le discours. En effet, né le 12 août 1954 à Rouen, François Hollande est un homme d'Etat français. Il débute sa carrière comme économiste, avocat, magistrat à la Cour de compte et député. De confession socialiste, il entre en politique au parti de gauche en 1997 et devient en 2008 le premier secrétaire du parti socialiste (PS). Opposé au libéralisme (doctrine plutôt juridique qui tend à garantir les libertés individuelles dans une société, sur des questions aussi économique) et au communisme (Organisation économique et sociale fondée sur la suppression de la propriété privée au profit de la propriété collective); le socialisme est une doctrine de pensée et de politique dont le but principale serait de rendre « équitable » et « juste » la répartition de l'organisation sociale et économique. La gestion de l'économie est au centre de cette théorie. Par exemple cette

doctrine se veut veiller sur le respect au droit de l'homme et du travail, sur la réduction des inégalités, sur les conditions des travailleurs, des ouvriers, la répartition de l'économie.

En 2012 François Hollande est désigné candidat du parti socialiste à la présidentielle et devient le 15 mai le 24^{ème} président de la République française (Vème République). On sait que François Hollande est un socialiste et que l'intérêt économique est au centre de sa réflexion. Son premier discours en Afrique prononcé à Dakar le 12 octobre 2012 s'adresse à la fois au Sénégal et aux autres pays africains. Il est orienté vers un seul objectif qui est de renouer la relation entre la France et l'Afrique pour un avenir meilleur. La relation entre la France et l'Afrique a pour défi d'effacer la relation postcoloniale du nom de Françafrique et à laquelle la France entretient et s'implique d'avantage dans les enjeux économiques, politiques, militaires et sociales de ses anciennes colonies.

II.4 La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman

Chaïm Perelman donne naissance à une nouvelle rhétorique dans son ouvrage *Traité de l'argumentation, La nouvelle rhétorique*, écrit avec Lucie Olbrechts-Tyteca à la seconde moitié du XXe siècle. Cette rhétorique perelmanienne s'est aussi développée parallèlement avec l'autre nouvelle approche qui est celle de rhétorique des figures (les figures de style littéraires). Perelman préconise le retour aux sources aristotéliennes de la rhétorique, celle qui consiste à persuader et à convaincre au moyen de l'argumentation. Et l'argumentation est cette manière de convaincre, de raisonner en utilisant des arguments raisonnables, construit sur ce qui est vraisemblable. Il s'agit donc pour cela d'une logique des valeurs contrairement à la logique formelle des sciences physiques ou du discours cartésien basée sur le « *je pense donc je suis* » de la philosophie de Descartes. Le traité l'explique en ses termes forts de la première phrase de l'ouvrage:

« La publication d'un traité consacré à l'argumentation et son rattachement à une vieille tradition, celle de la rhétorique et de la dialectique grecques, constituent une rupture avec une conception de la raison et du raisonnement, issue de Descartes, qui a marqué de son sceau la philosophie occidentale des trois derniers siècles » (Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca 1992 : 1).

Nous passons donc d'une conception purement logique à une logique des valeurs dans les raisonnements. La logique des valeurs c'est le fait de s'appuyer sur ce qui semble vrai dans notre époque pour argumenter, s'appuyer donc sur un raisonnement issu de la raison. Et en se basant sur l'argumentation dans le discours et non dans la langue, La nouvelle rhétorique

établie aussi la distinction entre le langage naturel et le langage formel. C'est-à-dire qu'elle insiste sur le système du raisonnement plus tôt que sur le contenu.

Lorsque par exemple le sujet parlant suit un raisonnement par déduction (du général au particulier), cette loi est plus importante que sa variabilité du contenu.

Exemple : Tout homme politique est un bon candidat à la présidence. Ibrahim est un homme politique. Donc Ibrahim est un bon candidat.

Ce raisonnement par déduction explique un passage d'un langage naturel à un langage artificiel.

La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman a ouvert la voie à plusieurs réflexions sur la rhétorique et l'analyse du discours chez des penseurs comme Christian Plantin, Roland Barthes (en étudiant l'aspect sémiologique de la rhétorique dans un article intitulé « *Rhétorique de l'image* »), Michel Mayer (qui définit l'argumentation comme une négociation entre les interlocuteurs) et Marc Angenot. Enfin, la nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman ne s'intéresse pas à l'élocution ou aux figures poétiques du discours ; elle se base plutôt sur l'aspect argumentatif du discours.

II.4.1 le renouveau de la question d'auditoire

Ce qu'il y a de nouveau dans la rhétorique de Perelman, ce qu'elle a repensé le concept de l'auditoire, en inscrivant la possibilité d'un auditoire universel. Ce dernier s'explique par une prise en compte de son influence lorsque l'orateur veut produire un discours. C'est un auditoire qui n'est pas forcément présent mais qui interpelle l'orateur à ne pas se contredire dans ses paroles d'hier que dans ses paroles d'aujourd'hui. Autrement dit le discours à l'orale ou à l'écrit ne s'adresse pas uniquement à l'auditoire qui est présent. Même les voies qui s'élèvent dans un texte comme dans un roman montrent la pluralité de l'auditoire. Le sujet parlant communique son discours en tenant compte de la pensée, des valeurs parfois universelles et du contexte de son auditoire. L'orateur élargit donc sa pensée qui laisse place à l'adversaire indirect (qui n'est pas présent). C'est une manière de ne pas uniquement particulariser son discours pour un auditoire présent mais aussi pour d'autres qui peuvent le contredire. Car dans ce cas, il est possible qu'il s'agit d'un auditoire homogène, composite ou diversifié. L'auditoire composite ou diversifié est un auditoire dont les participants sont différents par leurs visions, leurs statuts ou leurs conceptions des choses. Il regroupe parfois des gens qui ne partagent pas le même avis que l'orateur. L'auditoire homogène est plus

favorable pour le sujet parlant, car il est en face d'un auditoire qui partage la même vision que lui. Il peut s'agir d'une même famille politique ou d'une même organisation.

Il serait facile alors de convaincre un auditoire homogène qu'un auditoire dont le sujet parlant ne partage pas les mêmes évidences. Le discours ne peut être perçu de la même façon avec une pensée divergeant d'un auditoire. C'est au sujet parlant de savoir comment s'adapter à son auditoire.

Pour le cas du discours de François Hollande, nous disons qu'il est en face d'un auditoire homogène qui est présent, à savoir l'assemblée générale du Sénégal. Car le Sénégal depuis son indépendance, entretient des bonnes relations avec la France. Ils partagent des mêmes valeurs à la fois démocratiques ou politiques comme le souligne François Hollande :

« Voilà ce que nous portons ensemble. Le respect des droits de l'homme, l'égalité devant la loi, la garantie de l'alternance, les droits des minorités, la liberté religieuse : autant de valeurs universelles ancrées chez vous et qui doivent s'épanouir dans toute l'Afrique. ». C'est donc un auditoire dont les difficultés pour convaincre ne se posent pas à priori.

II.5 les relations à la rhétorique

La rhétorique intègre plusieurs disciplines. Ces disciplines sont non seulement linguistiques et littéraires lorsqu'on parle de la stylistique ou de l'analyse du discours mais aussi, elle est utile à la psychologie, à la psychanalyse, aux sciences juridiques, à la religion etc. elle est surtout en relation étroite avec l'argumentation considérée comme son propre moyen, et à « la politique » qui est à la fois son sujet de réflexion et l'un de ses lieux d'application (les discours à vocation politiques).

II.5.1 Rhétorique et argumentation

Tantôt substituée à la stylistique pour des études des figures de style ou des textes à visée poétique et esthétique ; tantôt c'est l'argumentation qui prend le dessus comme l'a montrée la nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman. Confondu souvent à la dialectique qui est par étymologie l'art de discussion, du dialogue ; l'argumentation implique le moyen par lequel on fait de la rhétorique lorsqu'on utilise la voie de la raison dans une situation de communication. Par exemple, lorsqu'il s'agisse d'une allocution devant un juge, qu'il s'agisse de convaincre le public sur quelque chose, on a la possibilité de donner des arguments qui peuvent prouver au moins la validité de nos propos. Et c'est justement la raison pour laquelle

on se sert du raisonnement rationnel, des arguments parfois quasi logiques pour attirer la confiance des interlocuteurs.

Car la rhétorique peut aussi être un moyen de tromperie quand elle est appliquée par des arguments de mauvaise foi en jouant sur la conscience d'une personne ou d'un public donnée. C'est ce qui fait sa différence avec l'argumentation puisque l'argumentation prend le chemin de la vérité lorsque la rhétorique prend le chemin « plus vaste » qu'est le vraisemblable. Selon Michel Meyer (2008 : 13) « *la rhétorique aborde la question par le biais de la réponse, la présentant comme disparue, donc résolue, tandis que l'argumentation part de la question même, qu'elle explicite pour arriver à ce qui résout la différence, le différend, entre les individus* ». Nous pouvons souligner l'importance qu'à l'argumentation lorsqu'elle consiste à poser des questions, elle mène une quête vers l'inconnu pour l'admettre et l'inscrire à une réalité. Elle ouvre la voie vers la découverte des nouvelles connaissances.

II.5.2 Rhétorique et stylistique

Comme nous l'avons souligné, la rhétorique perelmanienne s'est aussi développée au cours de la seconde moitié du XX^{ème} siècle parallèlement avec l'autre nouvelle approche qui est celle de rhétorique des figures. L'inspiration de celle-ci remonte à Gorgias à qui on doit l'intrusion du côté esthétique et littéraire de la rhétorique vers 427 avant JC. Chez les contemporains, elle s'est développée par les réflexions du linguiste poétique Roman Jakobson, de Gérard Genette et du groupe μ des années 1970. Leurs travaux remarquables sur la métaphore et la métonymie ont beaucoup apporté à la discipline. La période des années 1960 nous rappelle aussi celle de la linguistique structurale illustrée par Ferdinand de Saussure, une période où l'étude de la langue s'efforce de se constituer en système. Les chercheurs concentrent alors leur engagement sur des modèles ou des règles générales qui doivent contenir cette science dite linguistique. C'est ainsi que le structuralisme linguistique influence alors les critères d'une rhétorique envisagée sous l'angle esthétique. De l'étude des tropes à la poétique en prose ou en vers, aujourd'hui on parle de la stylistique comme discipline indépendante qui englobe comme un tous les études relatifs aux styles ou aux figures d'expression écrite (l'anaphore, l'hyperbole, le chiasme, l'allitération, paronomase, préterition, euphémisme). Mais dans la mesure où notre sujet ne se base pas sur la rhétorique de la littérature, nous nous intéresserons sur les figures qui ont lien avec l'argumentation dans un discours politique.

II.5.3 Les relations avec la politique

La rhétorique va de pair avec la politique puisque les hommes politiques font toujours recours à l'usage des arguments lorsqu'il s'agit de faire du discours pour convaincre la masse, de montrer leur autorité ou leur pouvoir, ou lorsqu'il s'agit de participer à l'organisation de la société etc. elle entretient une complicité avec la politique où selon Maquiavel tous les moyens sont bons pour y accéder ou pour y rester au pouvoir. Lorsqu'à l'époque les sophistes font sujet de manipulation dans leur usage de la rhétorique ; c'est aux politiciens que revient ce mérite s'il n'est plus un cliché représentatif des sociétés actuelles comme le dit Jean Jacques Robrieux. Cependant les discours politiques (qui constituent l'un des champs d'exercice privilégié de l'argumentation) montrent comment cette relation est assez conflictuelle. Puisqu'ils laissent croire à leur usage de la rhétorique comme un instrument au service des diffusions des valeurs démocratiques ; et en même temps comme une propagande de manipulation des esprits.

II.5.4 Rhétorique et analyse du discours

C'est à partir des années 1960 qu'on voit naître l'analyse du discours comme approche multidisciplinaire dans l'étude du langage. Elle est multidisciplinaire puisqu'elle a intégrée des domaines de sociologie, de psychologie, de l'informatique, de la philosophie, des sciences de la communication, en bref des disciplines en sciences humaines et sociales qui apportent leur pierre à l'édifice, leurs réponses au service d'analyse des discours. Mais il a fallu qu'au XXIème siècle pour voir apparaître en grande partie la « nouvelle rhétorique » dans les champs d'analyse du discours. L'utilisation de la rhétorique de façon fallacieuse, pour manipuler, pour tromper et pour convaincre, annonce son retour et son intégration de nos jours dans le domaine d'analyse du discours. Il s'agit de répondre aux problématiques qui se posent non pas dans ce que l'orateur laisse croire mais dans ses intentions. En effet, grâce à la réflexion des auteurs de notre temps tels que Olivier Reboul, Jean Jacques Robrieux, Patrick Charaudeau, Ruth Amossy et notamment Chaïm Perelman, on assiste à une rhétorique plus unifiée, qui se veut à la fois une théorie de l'argumentation et de la communication. Elle se veut non écartelée de part et d'autre mais regroupée en une discipline capable surtout de répondre aux textes et aux discours de communication de cette époque. Ces textes sont le

discours politique, le discours juridique, le discours scientifique, religieux ou philosophique. Ils sont désormais des pratiques inhérentes à la rhétorique.

Donc le discours ou l'acte de communication se réfère à l'implication rhétorique lorsqu'il s'agisse de s'exprimer pour faire passer un message.

Avec l'analyse de l'argumentation dans le discours, la rhétorique intègre le domaine de l'analyse du discours en raison de ses références à la fois logiques et pragmatiques. Puisqu'elle s'intéresse d'abord à l'usage du langage dans sa complexité (dans tous les types et genres du discours). Elle s'intéresse aux signes d'argumentation dans le discours, aux choix lexicaux et leurs significations au-delà du texte. Autrement dit les arguments sont étudiés dans leur structure et dans leur construction textuelle. Il s'agit d'exploitation donc des processus logiques y compris les figures de styles dans le discours.

La rhétorique incarne par ailleurs une visée communicationnelle puisque l'argumentation ne peut se construire qu'en rapport avec l'auditoire auquel il faut influencer. Elle vise au dialogue, à des interactions sociales et à des convictions des idées, car elle cherche à agir sur l'autre en l'invitant par des arguments. Enfin on peut se mettre à cette évidence que la rhétorique est construite à la fois selon une approche « *langagière* », « *générique* » (dans un genre du discours), « *textuelle* », « *figurale* » (figures de style), « *communicationnelle* » (toute communication passe par un rapport qui est ici entre l'orateur et l'auditoire) et « *dialogique* » (Ruth Amossy, 2010 : 31-32).

CHAPITRE III : STRATEGIES ARGUMENTATIVES

Introduction

Après avoir vu ce que contient la théorie de la rhétorique, ce qui marque son évolution et ce qu'elle représente à l'égard du discours politique de François Hollande, nous pouvons procéder à l'analyse pratique de la discipline. Elle s'opère par l'étude de l'argumentation qui englobe des stratégies discursives. Les stratégies émotionnelles (que nous verrons dans le dernier chapitre) font aussi partie des stratégies argumentatives. En revanche, nous avons opté à les séparer pour pouvoir distinguer l'art de convaincre (argumentation et raisonnement) et l'art de persuader (argumentation et émotion) dans le discours de François Hollande.

L'analyse de ces stratégies a été réalisée grâce à l'utilisation du Tropes (version française 8.4.0), un logiciel développé par Pierre Molette et Agnès Landré sur la base des travaux de Rodolphe Ghiglione. Des résultats sont obtenus suite à l'application du discours de François Hollande dans le logiciel. Nous allons entamer donc les stratégies argumentatives que François Hollande emploie dans son discours à l'égard de l'auditoire.

III.1 Qu'est-ce que stratégies discursives

On appelle stratégies discursives, les choix que fait le locuteur pour son discours dans une situation de communication. Lors de la production du discours, l'orateur organise son discours, choisit ses mots, ses phrases. Il choisit la manière d'argumenter et le type de raisonnement. Ses choix sont aussi influencés en fonction de l'auditoire qui est censé recevoir le discours. Mais l'application des choix que fait l'orateur n'est pas toujours la même. Cela est dû parce que le discours est non seulement préparé pour éviter toute erreur ou maladresse, mais aussi, dans sa spontanéité, il peut amener le locuteur à changer ses stratégies discursives. En dépit de ce qu'on connaît de lui ; l'orateur peut choisir le type d'image qui le reflètera dans son discours (l'ethos). Pour convaincre les choix stratégiques relèvent aussi de l'ordre de l'argumentation et dans ce cas l'orateur procède par la voie rationnelle basée sur des raisonnements (le logos). Par contre lorsque la stratégie de l'orateur est de chercher à persuader son auditoire, on parle de stratégie émotionnelle. Cette stratégie qu'on appelle aussi le pathos incarne en elle une force argumentative.

L'étude de ces stratégies discursives dans le discours politique de François Hollande, discours destiné aux sénégalais et aux anciennes colonies françaises en Afrique, notre travail sera non seulement de les identifier pour savoir quel stratégie a-t-il adopté dans son discours pour convaincre, mais aussi, placées dans leur contexte, nous essayerons de les comprendre, de les expliquer à travers des éléments issus de la discipline rhétorique et de certains domaines linguistiques (comme la pragmatique) pour une interprétation qualitative du discours.

III.2 Définition de l'argumentation

Selon Chaïm Perelman (cité par Ruth Amossy, 2010 :15) l'argumentation se définit comme « *les techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment.* ». L'argumentation est aussi « *un mode d'organisation du discours* » (Patrick Charaudeau, 2005:25). Elle suppose de poser la question de savoir pourquoi un phénomène dans le monde? Et comment expliquer ce phénomène dans ce monde qui nous entoure? C'est au sujet parlant d'argumenter lorsqu'à travers une situation de communication, il cherche à influencer son interlocuteur. L'argumentation met en échange au moins un sujet parlant et un récepteur. Elle suppose donc la communication mais cette communication met en place trois enjeux : « *l'explication* », « *la démonstration* » et « *la persuasion* ». L'explication consiste à élucider un phénomène dont on connaît déjà la cause et le fonctionnement ; la démonstration fait le contraire c'est-à-dire que la vérité n'existe pas ou du moins elle n'est pas connue et elle doit être démontrée à travers des preuves. Ces deux enjeux de la communication relèvent donc du raisonnement par conséquent de la recherche de la vérité ; tandis que la persuasion (amener quelqu'un à croire sans l'enjeu d'explication ou de démonstration, sans certitude) relève de la véracité (de la raison subjective). Autrement dit, le sujet parlant cherche à influencer les opinions et les croyances de l'autre. Selon l'écrivain français Joseph Joubert (1838:212): « *On peut convaincre les autres par ses propres raisons; mais on ne les persuade que par les leurs* ». Par persuasion, on cherche donc à modifier la façon de croire de quelqu'un dans le but de croire à celle du sujet parlant. C'est ce qui est remarqué dans la plus part des discours politiques (propagandistes), c'est-à-dire qu'ils insistent sur l'imposition de leurs opinions plutôt que de leurs raisonnements.

Argumenter alors, à travers cette réflexion, c'est imposer son point de vue à l'autre par rapport à un sujet : « *l'objectif du discours est de « faire croire » quelque chose à l'autre de sorte que celui-*

ci soit en position de « devoir croire » selon Charaudeau (2005:28). Il ajoute que l'argumentation résulte d'une réflexion cognitive dont le but serait d'imposer à l'autre sa vision des choses :

« L'argumentation ainsi définie est une activité cognitive générale tournée vers l'interlocuteur, et qui met en œuvre une organisation discursive ayant pour but d'imposer à celui-ci un cadre de questionnement, une prise de position et des arguments de preuve, afin que celui-ci ne trouve aucune contre-argumentation et finisse par partager l'opinion du sujet argumentant. » (Charaudeau, 2005:27).

On comprend alors que nous pouvons définir l'argumentation soit comme une activité de conviction (par raisonnement), soit une activité de persuasion (par sentiment). Toutes les deux définitions se tournent vers l'objectif d'influencer l'autre ou l'auditoire, même quand il s'agit du discours politique. L'argumentation vise aussi à délibérer en posant le pour et le contre pour résoudre des situations problématiques. Il faut ajouter par ailleurs que la valeur de l'argumentation réside dans son contexte, la situation dans laquelle le sujet est argumenté. Elle est donc une théorie qui suit une démarche organisée mais inscrite dans un but et dans une situation précise. Elle s'opère à travers un objectif que fixe l'orateur. Et pour atteindre son objectif, l'orateur définit dans sa communication, une stratégie capable de convaincre son interlocuteur, dans laquelle il emploie des arguments.

Comme le souligne Perelman et Olbrechts-Tyteca (1970:15) « *L'objet de la théorie de l'argumentation est l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* ». Les techniques discursives représentent ici, des arguments logiques (ou non-logiques) basées sur le raisonnement et parfois sur le jugement. Dans le discours, ils sont repérés à travers des éléments linguistiques tels que les connecteurs, les pronoms, qui indiquent l'orientation du locuteur par rapport au sujet. Les connecteurs qui expriment la cause (parce que, alors), l'opposition (mais, pourtant), l'addition (et, aussi), montrent que l'orateur essaye d'argumenter dans son discours. Leur repérage permette de distinguer et de savoir quel type d'argument il a choisi.

III.3 Le mécanisme de l'argumentation

En général, pour faire de l'argumentation dans le discours, il nous faut au moins un thème, une thèse, un argument et un exemple : Le thème est le sujet sur lequel l'opinion ou la thèse est défendu. Pour que l'argumentation soit mise en place, il faut donc mettre en place la présence de ces éléments indiqués dans ce schéma de Patrick Charaudeau (2008 :13). On dira

que le sujet parlant se livre à une quadruple activité cognitive : problématiser, se positionner, élucider et prouver.

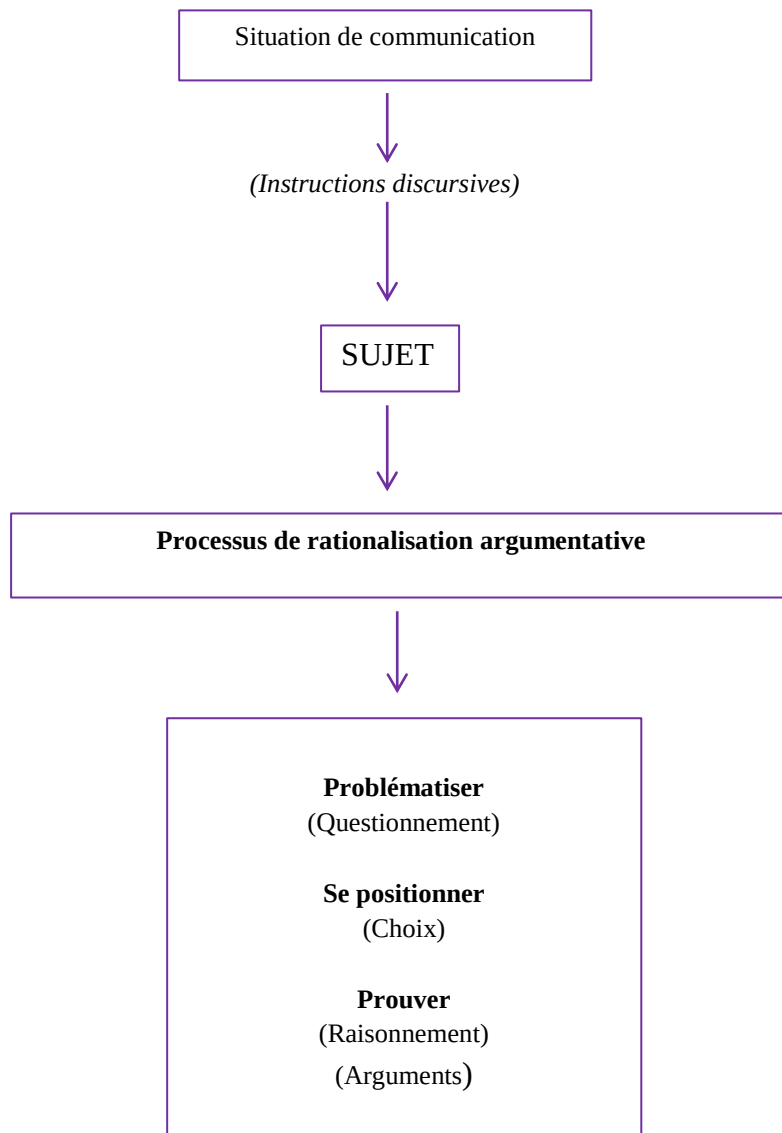


Figure N°3 : Processus de l'argumentation

L'argumentation, une fois inscrite dans une situation de communication, une fois que l'interlocuteur est défini, elle invite l'orateur à problématiser c'est-à-dire à poser le thème pour que l'interlocuteur ou l'auditoire sache de quoi il s'agit. Elle l'invite ensuite à se positionner par rapport au thème en question (être pour ou contre), en donnant sa thèse à lui. A ce stade lorsqu'il présente sa thèse, il s'agit d'une simple affirmation sans justification. Mais l'argumentation l'invite enfin à prouver son choix déjà établi par sa thèse. Autrement dit, justifier sa position avec des arguments pour pouvoir convaincre. Il a aussi la possibilité d'illustrer ou de rendre plus claire sa justification en s'appuyant sur des faits ou des exemples.

Tous ces points constituent les conditions sans lesquelles l'argumentation ne peut être possible. On ne peut donc argumenter sans situation de communication (où ? quand ? et à quelle occasion ?) qui donne naissance au sujet et aux arguments.

III.4 Les règles argumentatives

Les règles argumentatives sont des modes de raisonnement dans le discours. Elles sont issues de l'argumentation et dans ce cas, d'une façon de raisonner. La nature des arguments est très variée. Dans les *Topiques*, Aristote a établi un classement des arguments relativement différents. Le classement, sur lequel nous nous basons, est celui récemment donné par Jean Jacques Robrieux (2010 : 39-208) dans *Rhétorique et Argumentation*, où il distingue des règles semblables à la logique formelles, des règles empirique (lorsqu'ils sont fondées sur l'expérience) et des règles dites quasiment logiques. Puisque le sujet parlant se veut convaincre l'auditoire de telle sorte qu'il peut établir des raisonnements. Même si par ailleurs il existe globalement autant de manières d'argumenter ; nous nous focaliserons sur ceux qui sont les plus fréquents dans le discours. C'est à la base du classement de Robrieux que nous inscrivons la recherche sur les règles argumentatives.

III.4.1 Les arguments issus de la logique formelle

Les règles issues de la logique formelle peuvent être l'induction, la déduction, le syllogisme, l'inférence ou l'analogie dont leur application exige le passage du langage naturel à un langage artificiel. C'est pourquoi ces types d'arguments se concentrent sur la règle, autrement dit sur le système que sur le contenu, comme nous l'avons souligné. On peut procéder dans l'argumentation par :

- La déduction qui est le principe par lequel on part du général au particulier, autrement dit d'une loi générale pour arriver à l'admission d'un fait particulier. Il existe plusieurs formes de déduction dont le syllogisme (déduction rigoureuse), reparties aussi en d'autres formes : la sortie, l'épichérème, l'enthymème.

Exemple de déduction :

Tout pays qui organise le vote des peuples est démocratique.

La France organise le vote des peuples.

La France est donc un pays démocratique.

La première phrase représente la loi générale (majeure), suivie d'une prémisse mineure qui représente l'argument (la deuxième phrase), et la troisième phrase est la conclusion qu'on tire

en fonction de la loi qui dirait : Tout pays qui organise le vote des peuples est démocratique. Le paradoxe de la déduction résulte du fait qu'elle se base sur le système et non sur le contenu ou les propositions.

Lorsque l'équation $a=b$ et que $b=c$ donc $a=c$. En linguistique, on dit que c'est un langage artificiel car si on remplace la France par un pays qui n'est pas démocratique la loi est aussi valable de tel sorte qu'on peut se demander ce que doit être un principe démocratique : est-ce qu'être un pays démocratique c'est d'organiser uniquement le vote ou les élections ?

- Contrairement à la déduction ; l'induction est le principe par lequel on part du particulier pour arriver au général, autrement dit d'un fait particulier qui peut nous conduire à une généralisation ou à une loi qui va encadrer le phénomène en question. Elle est une sorte d'analogie ou de ressemblance qu'on établit entre les éléments, du particulier au général. La généralisation peut être dite complète si elle est faite sur la totalité des faits concernés ; elle est dite amplifiante lorsqu'elle concerne qu'un échantillon des phénomènes.

Exemples : lorsqu'un enseignant fait un appel en classe; il peut induire qu'aucun élève n'est absent. Lorsqu'une voiture en marche s'arrête au milieu du chemin, on peut induire qu'elle est en panne.

- L'inférence est aussi un mode de raisonnement qui consiste à partir de ce qu'on connaît pour admettre ou donner sens à l'inconnu.

Exemples : lorsqu'on voit des gens criés de joie en sortant du stade, on infère qu'ils ont gagnés le match. Lorsqu'on voit de loin une voiture roulée, on infère qu'il y a quelqu'un qui conduit. Lorsqu'on entend une sonnerie du téléphone ; on infère qu'il y a quelqu'un au bout du fil.

III.4.2 Les arguments quasi logiques

Dans les règles dites quasi logiques on a les définitions qui sont construites à la base de ce que l'orateur partage avec l'auditoire tels que les symboles communs, les points de vues communs, les idées communes. Il s'agit de contextualiser sa définition des choses selon ses besoins et ses objectifs de la communication, à travers l'application des opérations parfois explicatives (en cherchant l'essence des objets, en distinguant l'objet des objets) et conventionnelles (néologismes, création des nouveaux concepts en accord avec l'auditoire). Exemple : « *la clarté c'est la simplicité dans nos rapports d'Etat à Etat.* » dit François Hollande. Par définition, la clarté c'est la qualité de ce qui est clair, transparent et nette; mais François Hollande use de cette définition générale de la clarté pour en donner une autre

favorable à son discours. Il va de soi qu'un autre orateur donne une autre définition de la clarté en sa faveur.

III.4.3 Les arguments empiriques

Les arguments empiriques sont des arguments qui se basent sur des faits, des réalités ou des expériences vécues. Ces types d'arguments sont fondés sur le principe de causalité (relation de cause à effet, de cause en conséquence). Tandis que certains faits sont incontestables ; d'autres sont sujette à l'interprétation tels que les sondages, les chiffres. Les arguments empiriques sont aussi fondés sur l'induction. L'exemple (participe au fondement d'une thèse ou d'une théorie), l'illustration (renforcement de la thèse) et le modèle (antérieur, sur lequel se base la thèse exemple : communisme, socialisme, capitalisme), font partie de l'induction.

III.4.4 Les arguments fondés sur les valeurs

Lorsque l'orateur partage avec l'auditoire des règles communes, des symboles communs, de la morale commune, de la culture commune, il peut prouver ses arguments en fonction de ces valeurs pour défendre sa thèse. L'orateur peut tenir compte des valeurs de l'auditoire et les utiliser pour rendre efficace ses arguments. L'emploi des citations, des dictons, des proverbes, des maximes, font partie des valeurs. Ils sont propres à chaque culture. Dans cette catégorie d'arguments, Jean Jacques Robrieux parle d'« *arguments de mauvaise foi* », basés sur les incertitudes, les stéréotypes ou les clichés. Les arguments de « *mauvaise foi* » annoncent alors les limites de l'argumentation. On peut prendre en exemple l'emploi abusif de la rhétorique chez les sophistes, les propagandes démagogues de certains hommes politiques, ou encore la tromperie de certaines pratiques publicitaires pour vendre en masse leurs produits. Enfin on peut ajouter aussi les paralogismes infondés (exemple : les habitants en Afrique sont tous pauvres).

Au-delà de tous ces différents types d'arguments, il faut comprendre qu'il existe encore d'autres arguments issus de l'autre façade de la rhétorique des figures de style qui peuvent être appliqués y compris dans le discours politique. Chaque parole, chaque discours peut être apte à l'application de n'importe quel argument cité ici ou non cité. Cela est valable en fonction du type de discours, du type de communication et du type d'interlocuteur auquel on est en face.

III.5 Démarche de l'argumentation

La démarche de l'argumentation, c'est la façon par laquelle on classe, on hiérarchise son raisonnement : qu'est ce qui doit être au début, au milieu ou à la fin ? La thèse, les arguments ou les exemples ? Cela dépend alors des locuteurs qui ne sont certainement pas homogènes dans l'application. C'est ce qui fait qu'il y a plusieurs sortes des caractéristiques qui consistent à l'identification du thème, de la thèse, du propos ou d'arguments dans un ordre progressif ou régressif. En effet, selon Jean Michel Adam (2011, P130-146) les démarches peuvent être de types proposés par le schéma de Toulmin (1958 :97) et Apothéloz (Apothéloz et al. 1989):

- Argument(s) ➤ conclusion ➤ donnée(s) ➤ conclusion

Figure N°4 : L'argumentation selon Toulmin

- Raisons ➤ conclusion (. 1989)

Figure N°5 : L'argumentation selon Apothéloz

- Donnée ➤ conclusion : [si p alors q]

Figure N°6 : L'argumentation donnée/conséquence de J.M.Adam

Exemple : induction : [si p (énoncé 1) alors q (énoncé 2)]

« Si l'Afrique, berceau de l'humanité, parvient à faire vivre pleinement la démocratie, alors elle sera le continent où se jouera l'avenir de la planète. » (François Hollande).

- Conclusion ➤ car ➤ donnée-argument : [si non p alors non q]

Figure N°7 : La négation dans L'argumentation de J.M.Adam

Exemple : Même si vous n'êtes pas ambitieux, vous pouvez réussir l'examen avec des bonnes notes.

- Cause ➤ conséquence

Figure N°8 : L'argumentation cause/conséquence de J.M.Adam

Exemple : syllogisme : il ne sait pas nager, il ne va pas à la piscine.

Mais Jean Michel Adam (2011:146) résume la séquence argumentative en ce nouveau schéma :

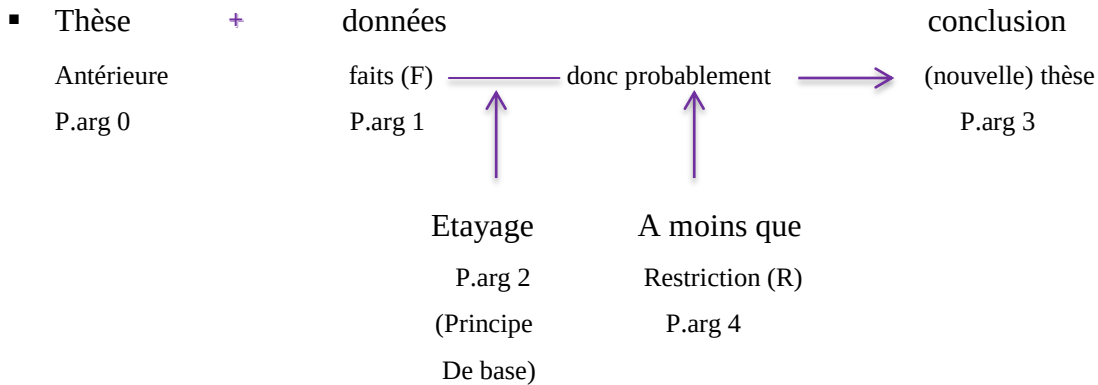


Figure N°9 : séquence argumentatif générale de J.M.Adam

On remarque dans chaque partie de ce schéma, il y a une place d'arguments mais lorsqu'on présente sa thèse il n'y a pas d'arguments. Ils viennent quand les faits ou les données sont présentés. Les données sont présentés en tenant compte de l'étayage (puisque, en vertu de) qui justifierait les faits. La nouveauté de ce schéma est qu'il laisse place à la contre argumentation (restriction) qui peut être possible lorsqu'on est dans une situation d'argumentation. Car lorsqu'on argumente, on a en face de nous l'autre ou les autres qui participent à l'interaction (l'interaction nécessite au moins deux interlocuteurs). On peut donc faire des réserves ou réfléchir à sa place lorsque l'interlocuteur est absent et même quand il est présent :

Exemple d'un sujet qui parle de l'amitié : puisqu'on est des voisins, à moins que vous soyez d'accord, je pense donc que nous sommes amis.

Dans cet exemple la première phrase désigne dans le schéma, des données qui exprime des faits (puisque'on est des voisins), accompagnés de l'étayage (puisque). La deuxième proposition donne place à la contre argumentation (à moins que vous êtes d'accord,) et enfin la dernière établie une conclusion (je pense donc que nous sommes amis) qui ouvre parfois la place à une nouvelle thèse si la discussion continue. Dans chaque phrase, il y a donc d'argument (P.arg1, P.arg 2) sauf quand la thèse à défendre est donnée (P.arg 0).

III.6 Démarche de l'argumentation dans le discours de François Hollande

Pour démontrer la démarche de l'argumentation dans le discours de François Hollande, nous avons opté comme méthodologie d'utiliser la séquence argumentative proposée par Jean Michel Adam ci-dessus, qui nous aidera à comprendre celle de François Hollande. Par quelle structure applique-t-il donc son argumentation dans le discours ? Comment les différents sujets du discours ont été abordés ?

III.6.1 Structure globale

Voici globalement la structure d'argumentation dans le discours politique de François Hollande :

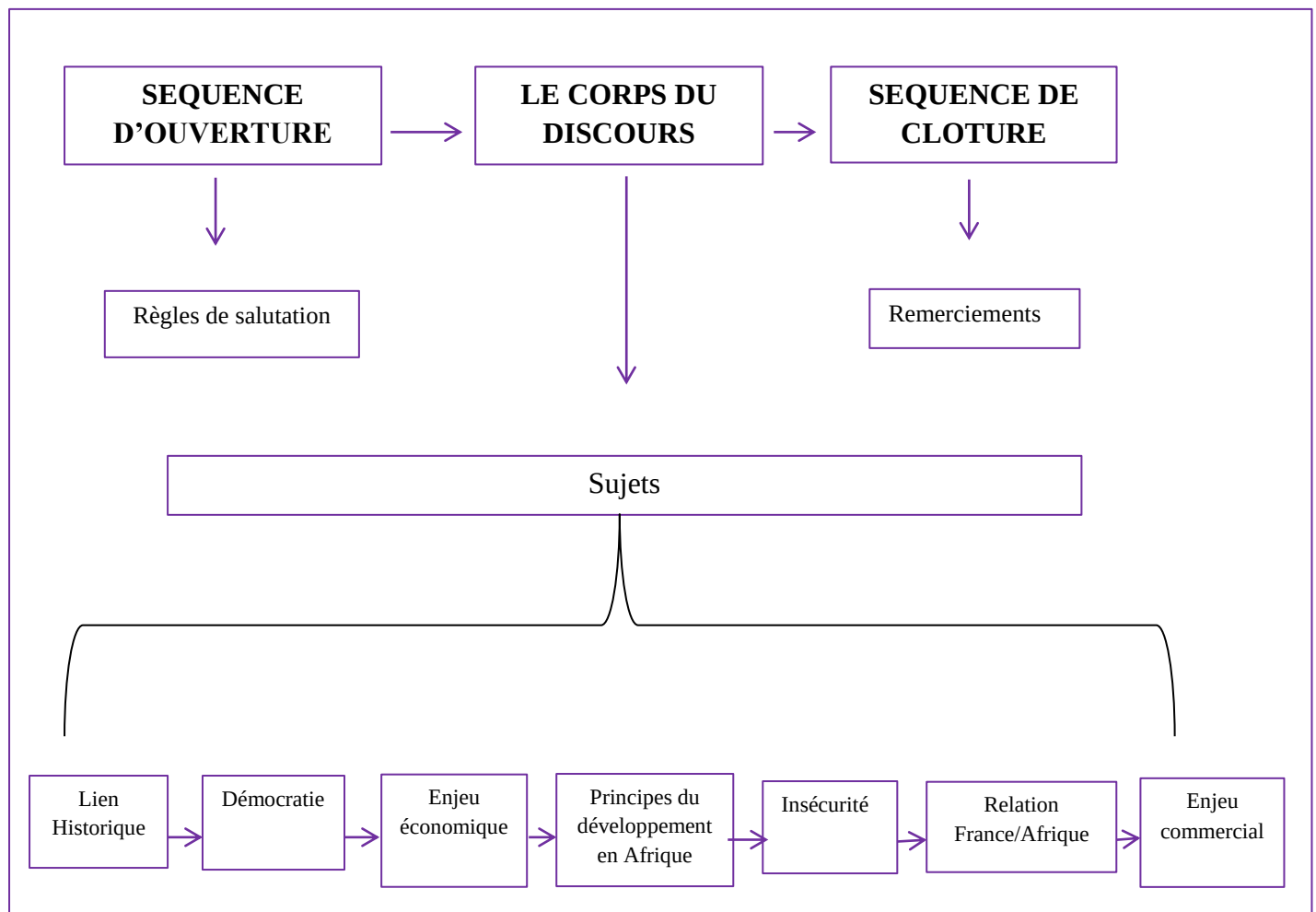


Figure N°10 : démarche globale du discours de François Hollande

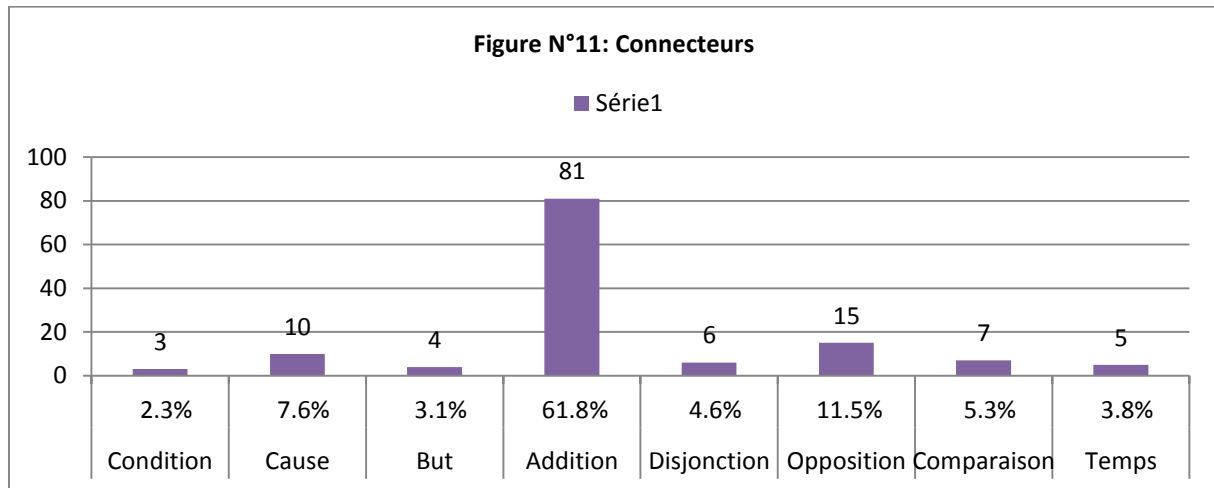
Comme nous l'avons constaté que le discours politique de François Hollande est de type monologal, où une seule personne parle devant un public qui n'intervient pas directement. Sa démarche consiste globalement à une séquence d'ouverture par des salutations, qui précède les sujets de son discours, qui suivent aussi un ordre progressif (de gauche à droite). Enfin sa démarche se termine par une séquence de clôture où il établit des remerciements à l'assistance (l'assemblée générale du Sénégal).

III.6.2 Structure des sujets d'argumentation

Plusieurs séquences d'argumentation sont abordées dans le discours. Elles sont réparties en sept sujets à savoir :

- Le premier sujet parle du lien historique entre la France et ses anciennes colonies en Afrique, particulièrement le Sénégal ;
- Le deuxième sujet évoque l'importance de la démocratie comme condition pour la réussite des Etats africains ;
- Le troisième sujet évoque le poids de l'économie africaine aux enjeux de la mondialisation ;
- Le quatrième sujet indique les principes sur lesquels doit se baser le développement en Afrique ;
- Le cinquième sujet aborde l'insécurité et les conflits qui s'éclatent en Afrique, particulièrement au Mali ;
- Le sixième sujet évoque le renouveau de la relation entre la France et l'Afrique au détriment de la relation Françafrique ;
- Le septième aborde enfin le rapport commercial et des engagements financiers de la France envers le Sénégal.

Par ailleurs, il faut rappeler encore que l'identification des arguments se fait par le rôle que jouent les connecteurs (d'opposition, de comparaison, de cause, d'addition, de temps) qui sont remarquables dans le discours de François Hollande. On remarque justement une forte concentration des connecteurs d'addition qui ont pour rôle dans son discours, d'évoquer des faits dans la relation entre la France et l'Afrique :



Les connecteurs d'additions utilisés dans le discours sont uniquement : « et » et « aussi ». Ils permettent d'énumérer des faits ou des caractéristiques dans le discours. Exemple : « *je veux **aussi** établir entre l'Europe **et** l'Afrique des relations commerciales plus équitables* ». Mais nous pouvons à présent, étudier la manière par laquelle les sujets sont abordés, pour mieux comprendre les faits.

▪ **Sujet N°1 : Lien Historique**

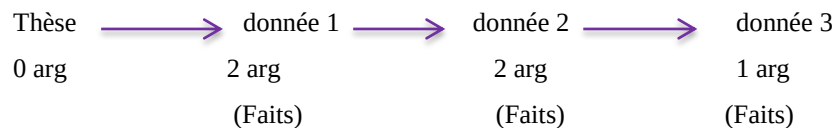


Figure N°12 : Démarche argumentative du lien historique

Au début, François Hollande aborde ce sujet par un ordre progressif qui consiste à présenter sa thèse : « *Note amitié est fondée sur notre histoire. Une histoire belle, cruelle, rebelle.* ». Et à ce stade aucun argument n'est présenté. Le sujet est accompagné par la suite des données c'est-à-dire des arguments qui montrent progressivement la beauté (donnée 1) puis la cruauté (donnée 2) et enfin la rébellion (donnée 3) pour justifier la thèse. La beauté de cette histoire c'est donc la langue française en partage, sa cruauté est l'esclavage, la participation forcée des africains aux deux guerres mondiales au côté de la France, sa rébellion est la question du passé qui n'a pas été encore dépoussiérer (pour aborder la reconnaissance des responsabilités par rapport à l'histoire).

■ Sujet N°2 : Démocratie

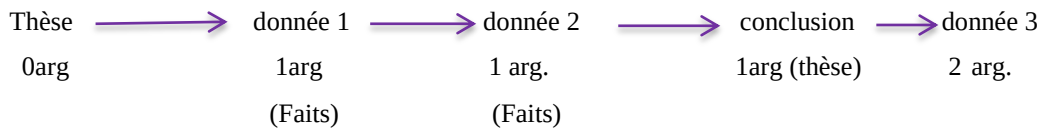


Figure N°13 : Démarche argumentative sur la démocratie

Dans ce sujet le thème est la démocratie par laquelle il donne sa position: « *Mais la meilleure raison de ma présence ici est que je veux vous parler de l'avenir et d'une valeur universelle, que nous défendons ensemble : la démocratie. Le Sénégal est un exemple pour l'Afrique.* ».

Sa position par rapport au Sénégal est défendu par des arguments qui indiquent l'alternance respectée des présidents (données 1) puis le droit de la femme (donnée 2) afin d'aboutir à la conclusion qui amène l'auditoire à comprendre que le Sénégal est un bon exemple. Il faut comprendre aussi, par la suite des séquences du discours politique, la conclusion peut faire appel à une nouvelle thèse qui est ici de dire : « *Je ne suis pas venu en Afrique pour imposer un exemple, ni pour délivrer des leçons de morale.* », une nouvelle thèse défendue par deux arguments (données 3) qui sont : son amitié envers les africains et son attachement à la démocratie comme condition du développement en Afrique. Mais de quelle modèle démocratique doit suivre l'Afrique pour imposer son développement ?

■ Sujet N°3 : Enjeu économique

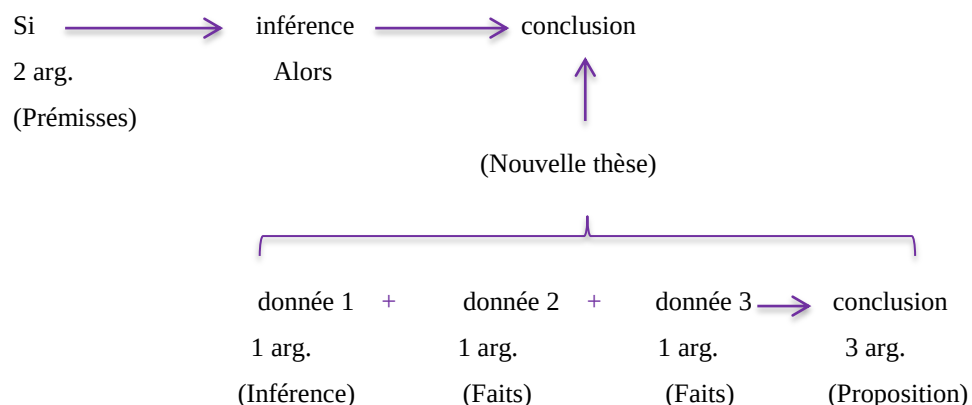


Figure N°14 : Démarche argumentative de l'enjeu économique

Le troisième sujet est abordé par un ordre progressif de type [si p alors q] :

« J'ai une conviction profonde : si l'Afrique, berceau de l'humanité, parvient à faire vivre pleinement la démocratie, partout et pour tous, si elle réussit à surmonter les démons de la division, alors elle sera le continent où se jouera l'avenir de la planète. ».

Dans ce sujet, l'argument de condition est doublement mis en valeur pour aboutir à la conclusion qui est de dire que l'Afrique *« sera le continent où se jouera l'avenir de la planète. »*. Mais qu'est ce qui garantira cette conclusion dès lors où la France a une main mise dans les relations politiques et économique en Afrique ? La question n'est pas de rompre avec la France dans ces relations mais de savoir : cette relation est-elle transparente ? Est elle aussi transparente dans le domaine économique ?

La conclusion de François Hollande ouvre par la suite, une voie vers une nouvelle thèse qui consiste à démontrer le potentiel de l'Afrique (données 1), la démographie importante en Afrique (données1), une terre d'avenir pour l'économie mondiale (données 2), et l'investissement massif des pays émergents en Afrique (données 3). Enfin le sujet est poursuivi par une dernière conclusion qui est tirée en vertu des arguments précédents :

« Votre défi c'est de renforcer la place de votre continent dans la mondialisation ». Cette conclusion est défendue par des propos qui indiquent le chemin à suivre pour garder cette place : « Toutes les réponses essentielles passent déjà par votre continent : l'économie, les matières premières, l'environnement, l'énergie, la gouvernance mondiale. » ; « Et notre devoir, c'est de vous accompagner dans les domaines d'avenir. ».

Si *« Toutes les réponses essentielles passent déjà par »* le continent africain, qu'en est-il de sa situation rentable chez la plupart des populations, malgré un potentiel économique considérable ? Mais est-ce l'Afrique a de nos jours, l'avenir de son destin en main ? Tient-elle cette position où elle décide de son avenir à l'échelle mondiale ? En vertu de son potentiel économique considérable, qu'est ce qui bloque son développement ? Comment alors l'Afrique peut-elle réussir si elle ne décide pas de son économie ? Enfin dès lors où la monnaie d'échange des pays africains francophones en Afrique de l'ouest et en Afrique central est créée et dirigée par la France depuis 1945, comment l'Afrique se satisfera de son économie ?

■ Sujet N°4 : Développement en Afrique

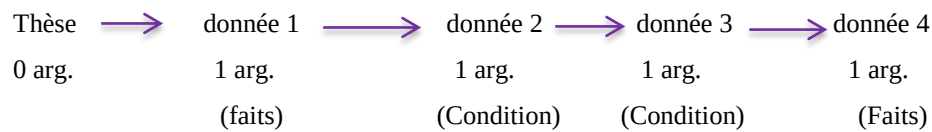


Figure N°15 : Démarche argumentative du développement en Afrique

Dans la démarche argumentative de ce sujet, François Hollande aborde la thèse qui consiste progressivement à définir les principes sur lesquels doit se baser le développement en Afrique : « *J'ai confiance, l'Afrique est en marche et les principes sur lesquels elle peut fonder son développement sont ceux que vous portez* ». Les arguments qui portent cette vision sont ceux de la transparence (donnée 1), la bonne gouvernance (donnée 2), l'égalité (donnée 3) et le droit de la femme (donnée 4).

■ Sujet N°5 : Insécurité

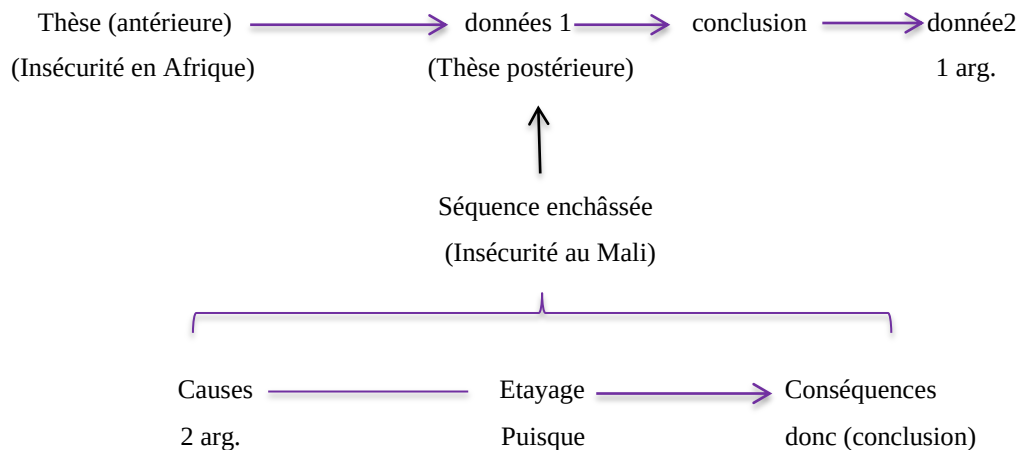


Figure N°16 : Démarche argumentative sur l'insécurité

Dans ce sujet, l'ordre n'est pas le même comme les précédents puisqu'après avoir dit sa thèse antérieure (insécurité en Afrique) ; François Hollande évoque l'insécurité au Mali (donnée 1, pour revenir plus tard) et continue à argumenter sur l'échelle du conflit en Afrique. Il conclut que : « *Le future de l'Afrique se bâtira par le renforcement de la capacité des Africains à gérer eux-mêmes les crises africaines.* ». Une conclusion défendue par des faits (donnée 2) qui relatent l'intervention de la France au côté des africains dans leurs propres conflits (au Somalie, en côte d'Ivoire, en Guinée Bissau, au Soudan). Dans le cas de la crise au Mali (thèse postérieure), il relate les causes du conflit et, en vertu des causes et de l'appel du Mali à la communauté internationale, la France va intervenir militairement (causes, puisque, conséquence).

Comment alors l'Afrique peut-elle réussir son indépendance si ses conflits passent par l'intervention militaire de la France ? Si les budgets militaires coutent chers pour un pays, peut-on intervenir sans intérêt en Afrique ? Ce que nous pouvons dire concernant l'insécurité au Mali, si la France intervient militairement, elle sera à priori la 48^{ème} intervention militaire depuis 50 ans d'indépendance des Etats africains.

▪ **Sujet N°6 : Relation France/Afrique**



Figure N°17 : Démarche argumentative de la relation France/Afrique

Le sixième sujet évoque la relation entre la France et l'Afrique comme le renouveau qui enterre la relation Françafrique postcoloniale, où la France domine ses anciennes colonies maintenant « indépendantes ». Cette thèse est défendue par des arguments sur le respect (donnée1), la clarté (donnée 2) et la solidarité (donnée 3). Mais cette relation est-elle vraiment transparente ? Les pays africains gardent-ils toujours leur autonomie depuis cinquante ans d'indépendance ? Et qu'est-ce qu'un pays indépendant ?

▪ **Sujet N°7 : Enjeu commerciale**



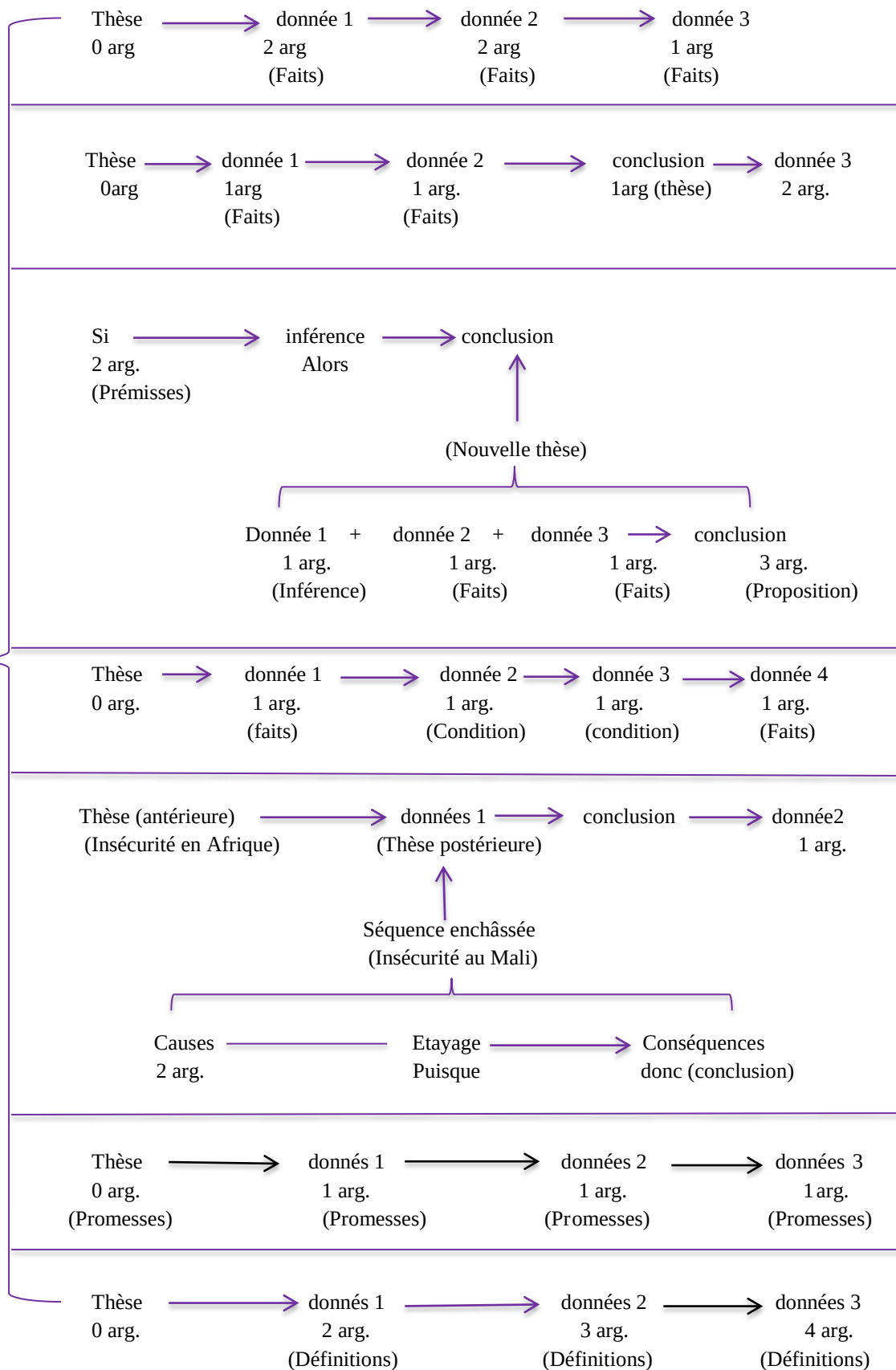
Figure N°18 : Démarche argumentative de l'enjeu commerciale

Enfin le dernier sujet se porte sur le financement commercial en Afrique : « *Nous voulons permettre aux Etats africains de négocier de meilleurs contrats avec les multinationales étrangères, par exemple dans le secteur minier.* ». Cette thèse est défendue par des arguments sur la facilité financière aux africains (donnée 1), particulièrement avec le Sénégal, sur l'importance de la jeunesse dans le système éducatif (donnée 2) et sur les infrastructures et l'agriculture (donnée 3).

III.6.3 Interprétation globale des sujets d'argumentation

Voici globalement la séquence des sept sujets évoqués ci-dessus :

Figure N°19 : Séquences argumentatives dans le discours



Le schéma fonction du haut en bas. Les bars indiquent la séparation entre chaque sujet abordé dans le discours. Dans ce schéma qui englobe tous les sujets, on remarque en général un manque de place à la contre argumentation. Puisqu'il n'y a ni la voix de l'auditoire dans un discours monologal de ce type, et surtout ni de place aux arguments possibles de l'auditoire. C'est juste un orateur (François Hollande) qui compose son discours, qui étale beaucoup de thèses, qui les argumente devant un auditoire « muet ». Mais ce qui frappe alors par rapport à chaque sujet, c'est le fait que François Hollande n'a pas fait des restrictions dans ses arguments. Il a plutôt tiré des conclusions qui ne sollicitent pas les points de vue de l'auditoire (assemblée générale du Sénégal). Les restrictions (exemple : à moins que) laisseront entendre que l'opinion de l'auditoire a été pris en compte. Ce qui n'était pas le cas. Nous évoquons cela lorsqu'on porte un regard sur les prises de décisions, les engagements et les promesses qui émanent de chaque sujet. Son discours politique donne cette impression qui laisse entendre des annonces déjà décidées comme pour la possibilité d'intervention militaire au Mali ou pour les questions économiques et commerciales. De ce fait, il ne s'agit pas donc d'une situation de négociation entre les interlocuteurs d'égal à égal mais plutôt d'un partenariat qui indique l'autorité de la France en Afrique. Car lorsqu'on négocie quelque chose avec un partenaire, il y a un échange qui se partage par un consensus des deux côtés. Cela laisse entendre alors que la Françafrique qui incarne cette autorité de la France en Afrique, n'est pas toujours enterrée. Beaucoup de choses restent à faire pour qu'une fois on arriverait à une relation entre la France d'un côté et l'Afrique de l'autre. Beaucoup d'engagement et beaucoup de promesses ont été prises dans le discours mais qui attendent toujours des résultats comme lorsque François Hollande dit que « *Le future de l'Afrique se bâtira par le renforcement de la capacité des Africains à gérer eux-mêmes les crises africaines.* ». Mais l'Afrique est ici envisagée dans le future qui contredit sa réalité depuis les années d'indépendance. Cette réalité est la présence de l'action militaire française dans la plupart des conflits que l'Afrique a vécue comme il l'explique lui-même dans ses propos : « *L'engagement des armées africaines dans le maintien de la paix, au sein des Casques Bleus en est la preuve [...] en Côte d'Ivoire, en Guinée-Bissau en RDC ou au Soudan* ».

La structure par laquelle on procède dans l'argumentation n'a de réussite que si elle influe sur l'auditoire, si le but de convaincre par des arguments est atteint. Mais dans la mesure où la contre argumentation de l'auditoire (présent ou absent) n'est pas envisagée dans le discours, c'est-à-dire que l'orateur décide à lui seul des enjeux qui concernent son auditoire; le partenariat ne peut être équitable.

Cela donne comme résultat, le passage d'une structure argumentative pour convaincre, à une structure de communication, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'argumenter pour convaincre mais pour passer le message, pour « imposer son point de vue ». Il s'agit donc de présenter une thèse que l'auditoire est en mesure d'adhérer et de croire. C'est ce que nous retenons de la structure argumentative des sujets abordé par François Hollande dans son discours. Par ailleurs, François Hollande défend ses arguments non seulement par des structures argumentatives évoquées mais aussi à en suivant des stratégies argumentatives (des raisonnements dans les arguments).

III.7 Les arguments de François Hollande dans son discours

Nous voulons ici étudier en profondeur les arguments de François Hollande dans son discours. Il s'agit de démontrer la façon par laquelle il raisonne dans ses arguments pour défendre sa thèse ou sa politique, en essayant de convaincre les interlocuteurs directs ou indirects. Le discours politique a une visée argumentative dans la mesure où le locuteur cherche à intervenir sur les opinions et les attitudes des interlocuteurs. Et pour argumenter, il établit une série de raisonnement par des données sur lesquelles il tire des conclusions, en établissant aussi des relations de causalité, en réputant, en justifiant pour rendre sa thèse crédible. Voyons alors quelle sont les arguments employés dans le discours.

III.7.1 L'influence de l'ethos comme stratégie argumentative

L'influence de l'ethos fait débat depuis les anciens précurseurs de la rhétorique. On appelle ethos l'image de soi, de la personne qui produit un discours. Cette image de soi est pour Aristote la façon dont l'orateur se présente dans sa parole. Elle se trouve donc dans le discours : c'est le sujet d'énonciation (la thèse, l'idéologie), une image que le locuteur essaye de donner ou de construire. Par contre chez Isocrate l'ethos n'est pas cette image dont le locuteur se donne à voir dans son discours, mais elle est l'image qu'on connaît déjà de lui avant sa prise de parole. C'est son nom, sa réputation, son statut institutionnel, ses positions préalables etc. dont leurs bribes peuvent figurer dans son discours. En analyse du discours ces deux images qu'ils soient issues dans le discours qu'on appelle aussi ethos discursif ou, en dehors et avant la prise de parole qu'on appelle ethos préalable ou prédiscursif, sont alors analysées comme étant des stratégies dont le locuteur s'en sert.

Sa façon de se présenter, de faire des choix discursives, de s'adapter devant l'oratoire, en bref, elles consistent à donner une image ou une bonne impression (peut-être de sincérité, d'honnêteté, de sympathie, de confiance) pour faire croire à l'auditoire de ce qu'il est. Cela dépend donc de la façon dont il se présente à travers les deux images et de la façon dont le public pense de lui. Mais dans la plupart des cas, la maîtrise de l'ethos discursive, de la mise en scène dans le discours peut amener le locuteur à convaincre ses interlocuteurs et que l'image préalable qu'on a de lui ouvre la voie vers des stéréotypes, des préjugés, qui doivent être pris en compte dans l'analyse.

L'ethos que nous pouvons dire de François Hollande serait alors son statut d'homme politique mais surtout son image de président de la République Française. Cette image préalable participe donc à une stratégie argumentative puisque François Hollande peut jouer sur son autorité pour convaincre son auditoire. Il peut profiter de son statut et de sa légitimité d'homme politique en gouvernance en dehors duquel l'influence à l'auditoire serait différente. Quant à son image à travers son discours, l'homme politique peut montrer un caractère de sympathie et de gentillesse pour faire croire à l'auditoire son sens d'amabilité et de respect comme nous l'avons schématisé auparavant. On peut donner comme exemple lorsqu'il évoque l'importance de faire sa première allocution au Sénégal, montrant sur son statut du président: « *J'effectue ici, à Dakar, mon premier déplacement en Afrique depuis l'élection qui m'a porté à la Présidence de la République française.* ».

Par ailleurs, il est très difficile de connaître les prétentions de l'orateur par son image discursive. Son image préalable qui incarne aussi ses anciens discours et ces anciennes positions, participent à la compréhension du discours en question.

III.7.2 L'inscription de l'auditoire dans le discours

L'inscription de l'auditoire dans le discours est digne d'une technique argumentative qui consiste implicitement ou explicitement à impliquer l'auditoire (présent ou absent). Elle permet de repérer les traces de l'auditoire dans le discours. C'est la représentation mentale que fait l'orateur de son auditoire. Pour inscrire l'auditoire dans son discours, l'orateur tient compte des valeurs et de la mentalité de son auditoire. Cette inscription passe par l'emploi des noms propres et d'appellatifs qui sont introduits de façon explicite ; mais aussi implicitement lorsque certains éléments du discours sont partagés par les interlocuteurs, à savoir les mêmes pensées ou croyances, les mêmes principes ou valeurs, les mêmes opinions politiques.

Dans son discours, François Hollande applique cette stratégie en impliquant au fur et à mesure les noms propres du chef d'Etat, des membres ou d'anciens chefs d'Etat sénégalais :

- « *Président SALL* », « *Youssouf N'DOUR* », « *Blaise Diagne* », « *Léopold Sédar Senghor* » ;
- En partageant leurs pensées : « *Je sais aussi l'importance que vous accordez à la jeunesse. Je partage pleinement cette priorité. Avec le Président SALL [...]* » ;
- Ou leurs citations: « *C'est « épaulement contre épaulement », pour reprendre les mots donnés par SENGHOR à votre hymne national que la France et l'Afrique avanceront ensemble.* » ;
- Aux lieux : « *l'Ile de Gorée* », « *Camp de Thiaroye* », « *Dakar* » ;
- Aux désignations neutres : « *Mesdames et Messieurs* » ;
- Aux images orientées : « *Monsieur le Président de l'Assemblée nationale* », « *Les jeunes africains* », « *Chers amis* ».

Cette stratégie argumentative qui consiste à inscrire l'auditoire dans le discours est aussi appelée sous le nom d'argument *ad hominem* qui est choisi en fonction de la personnalité de l'auditoire: il est particulièrement adapté à sa sensibilité, à ses goûts, à sa culture, à son vécu. L'identification de ces indices que Kerbrat Orecchioni appelle « indices d'allocution » permettent au locuteur non seulement de contextualiser son discours mais aussi de s'adapter et de construire son auditoire, de leur donner une image d'eux-mêmes en les représentant ou en les impliquant dans le discours. La conviction serait plus évidente lorsqu'on fait face à un auditoire avec lequel on partage les mêmes points de vue. L'auditoire permet alors la construction de l'orateur dans la représentation de son discours. En d'autres circonstances, ce type d'usage peut incarner l'image de la séduction ou de la démagogie.

III.7.3 Les définitions orientées

Les définitions sont stratégiques dans la mesure où elles sont orientées. Il s'agit dans cette technique de définir un mot en rapport avec ses besoins, de lui donner une autre définition qui est contextualisée en fonction du sujet et du type d'interlocuteur auquel on a affaire. Le but est de partir sur des bases communes avec le public qui écoute. Pour l'appliquer, le locuteur peut dévier le sens du mot mais aussi ; il peut créer (néologisme) ou réinventer (des slogans). Dans le discours de François Hollande, on trouve à maintes reprises cette stratégie de définition, orientée en fonction de son objectif et de ses espérances sur le sujet qui évoque la nouvelle relation entre la France et l'Afrique. Il définit les critères sur lesquels cette relation doit être fondée: Le respect, la clarté et la solidarité. Ils sont représentés par un style d'anaphore :

- « *La clarté, c'est la simplicité dans nos rapports d'Etat à Etat.* »,
- « *La clarté, c'est dans la constitution du Gouvernement d'avoir remplacé le Ministère de la Coopération par celui du Développement auprès du Quai d'Orsay.* » ;
- « *Le respect, c'est une définition parfaitement claire de la présence militaire française en Afrique.* » ;
- « *Le respect, c'est la franchise.* » ;
- « *La solidarité, c'est le développement.* »,
- « *La solidarité c'est le co-développement, qui ne peut être réduite à la seule question migratoire.* »,
- « *La solidarité, c'est, enfin, la consolidation de la zone franc.* ».

On remarque alors que ces définitions sont doublement orientées. Ils permettent d'avancer plusieurs points qui émanent de la même idée ou de l'idée principale (la clarté, le respect, la solidarité forment l'idée d'une nouvelle relation entre la France et l'Afrique). Mais on peut se demander : à force de donner trop de doubles définitions, ne cause-t-il pas un problème de leurs cohérences ou de leurs unités logiques ? Au fond de l'analyse, ces définitions sont des propositions pour le souhait d'une nouvelle relation entre la France et l'Afrique qui n'est pas encore éclaircie : est-elle dans un partenariat d'égale à égale (d'Etat à Etat)? La présence militaire française en Afrique, est-elle toujours claire dans son engagement ? La monnaie franc CFA crée par la France avant les années d'indépendances, est-elle monopoliser par les africains ? Tant de questions sont importantes pour la compréhension de ces définitions. Mais Il faut ajouter que dans une autre situation de communication, la définition de ces mots peut être autrement. Il va de même lorsqu'on change de politique ou de l'orateur.

III.7.4 L'anaphore comme stratégie

Les stratégies de définition, que nous venons d'évoquer ci-dessus, sont accompagnées d'anaphores, puisqu'ils reprennent au début de chaque phrase, des mots de « clarté », de « solidarité » et du « respect ». L'anaphore est une figure de style qui désigne particulièrement la répétition d'un mot au début de chaque phrase ou de chaque vers. Il existe plusieurs types d'anaphores (répétition d'un mot, d'un groupe de mots, répétition au début et à la fin). Mais celle employé par François Hollande consiste à citer des mots afin de les reprendre ou de les expliquer l'un après l'autre et de façon ordonnée : c'est une figure d'anaphore nommée l'épanode.

En d'autres circonstances, cette figure ressemble à une progression thématique à thème dérivé. Par exemple dans le premier sujet qui est le lien historique, on assiste à une anaphore dont les mots d'« *une histoire belle, cruelle, rebelle.* » n'ont pas été repris explicitement, de façons à dire que:

- Cette histoire est belle car « *elle nous lègue une langue en partage, mais aussi une culture politique en commun.* » ;
- Elle est cruelle puisque « *La France se souvient qu'en 1914 et en 1940, elle a pu compter sur le concours de nombreux Sénégalais enrôlés de gré ou de force sous le drapeau tricolore et dont le courage a permis à la France d'être ce qu'elle est aujourd'hui.* » ;
- Elle est rebelle parce qu'elle laisse « *sa part d'ombre* » lorsque les responsabilités n'ont pas toujours été élucidé ou reconnues.

Comme nous l'avons souligné, la recherche se portera sur les stratégies discursives hormis les figures de style ; l'anaphore est d'autant plus fondée sur une structure de rationalité dans le discours et donc, sa démarche est aussi argumentative. La force de l'anaphore est qu'à force de répéter les mots, l'auditoire finira peut-être par croire. Elle est la seule figure de style employée dans le discours. Cet exemple montre que l'anaphore ne signifie pas uniquement la reprise des mots au début de chaque phrase ; mais on peut aussi reprendre le sens, de façon implicite, en évoquant l'idée qu'ils représentent à travers des arguments.

III.7.5 Les arguments de causalité

Les arguments de causalité permettent à l'orateur de se justifier en usant ici des raisonnements que partage l'auditoire, en mettant donc l'auditoire devant sa responsabilité et devant les faits. C'est le cas de François Hollande lorsqu'il essaye de justifier la possibilité d'intervention française dans le conflit malien, en employant des arguments sur les causes du conflit :

« *On en connaît les causes, elles sont multiples. Les pratiques maffieuses de groupes terroristes, les erreurs qui ont marqué la fin de l'intervention en Libye, et notamment le manque de contrôle des armes. Le trafic de drogue qui a corrompu l'économie malienne, mais qui menace aussi, chacun en est conscient, toute l'Afrique d'Ouest en Est. L'insuffisance du développement économique et social du Sahel, qui a nourri le désespoir. L'absence de mise en œuvre effective des accords passés qui auraient dû conduire à une coexistence harmonieuse de toutes les communautés maliennes.* ».

En plus François Hollande fait appel au devoir et à la responsabilité de l'auditoire pour le convaincre d'adhérer à cette vision :

« Mais au-delà de l'analyse de ces causes, nous devons prendre nos responsabilités. Les horreurs actuelles ne peuvent plus se poursuivre. Comment accepter ces mausolées profanées, ces mains coupées, ces femmes violées ? Comment tolérer que des enfants soit enrôlés de force dans des milices, que des terroristes viennent dans cette région pour y semer la terreur ? La France aussi, à travers ses ressortissants dans la région, a été attaquée. ».

La responsabilité de l'auditoire est ici interpellée par rapport à ce qui peut choquer l'esprit. C'est une technique pour faire adhérer et légitimer la thèse d'intervention française au Mali, en raison de ces causes. Pourtant, certaines causes posent aussi le problème de leurs origines, qui peuvent être lointaines ou proches. Par exemple : est-ce les conséquences de la guerre en Lybie (une cause proche) qui ont conduits à l'éclatement de la crise au Mali ? Ou bien l'ingérence politique des anciens conflits maliens (peut être une cause lointaine) qui en est la cause du conflit d'aujourd'hui ?

III.8 Problématique sur l'intention argumentative

Le but de la rhétorique serait de convaincre les autres en posant le pour et le contre des réalités des choses, en délivrant à des situations complexes ou à des problèmes sur lesquelles l'emploi des stratégies discursives serait un moyen important. En effet, l'orateur dans son discours se sert de la rhétorique comme moyen pour atteindre son objectif. Il fait l'usage des arguments en faisant appel à sa raison pour faire croire et adhérer l'auditoire à ses visions. Mais dans la mesure où l'argumentation peut être accompagnée des bonnes ou des mauvaises intentions, qu'il existe aussi des arguments « de mauvaise foi » ; la crédibilité de l'orateur par rapports à ses arguments peut être remise en cause. On ne peut toujours savoir quelles sont les intentions de l'orateur et à quel point veut-il convaincre l'auditoire ? Jusqu'où ira-t-il pour faire agir son interlocuteur ? Qu'est-ce qui motive l'homme politique dans ses intentions ? Comment peut-on savoir que François Hollande de par ses stratégies argumentatives ou ses arguments utilisés dans le discours, aura des bonnes ou mauvaises intentions ? Enfin comment les arguments qui useraient de la raison peuvent cachés en eux une mauvaise intention ?

Lorsqu'une argumentation est évoquée, elle fait recourt à des raisonnements pour convaincre. Et lorsqu'il faut convaincre, ce rôle revient à l'orateur ou au sujet parlant de raisonner, de « se justifier » dans son raisonnement à travers des arguments, des preuves. C'est ce que signifie « convaincre » dans l'argumentation. Le mot désigne donc une activité chez l'orateur. Dommage de nos jours que cette vision de « convaincre » est orientée vers l'auditoire : c'est maintenant, l'auditoire qu'il faut convaincre au lieu que l'orateur se raisonne dans l'art de convaincre. Patrick Charaudeau (2005:25) met déjà en garde contre cette conception de l'argumentation surtout dans le discours politique et publicitaire. « *Les sujets parlants qui ont pour visée d'inciter l'autre à faire, à dire ou à penser, sont davantage préoccupés par l'impact de leur discours que par la rigueur de leur raisonnement.* ».

Autrement dit que l'argumentation est de nos jours prise dans un piège qui oriente son utilité d'art de convaincre par l'orateur pour se positionner dans un art de persuader l'auditoire. C'est la raison pour laquelle dans cette analyse du discours politique de François Hollande, il est question d'une opération de communication qu'une opération de conviction. Autrement dit, son discours a pour visée non pas d'argumenter pour convaincre l'auditoire mais pour passer le message, pour le persuader à la base d'une façon de voir les choses. C'est ce que nous allons voir par la suite pour éclaircir encore une fois, d'autres stratégies qui peuvent rendre complexe la problématique d'intention argumentative, à savoir les stratégies du pathos.

CHAPITRE IV : STRATEGIE DE L'EMOTION : LE PATHOS

Introduction

Dans cette dernière partie, l'analyse se porte sur les moyens discursifs par lesquels François Hollande peut influencer émotionnellement l'auditoire (l'assemblée générale du Sénégal). La stratégie de l'émotion consiste à attirer la réaction émotionnelle de l'auditoire, de lui faire agir, de modifier ses actes ou de lui faire penser autrement. La rhétorique dira Cicéron (édit.2001 :14), consiste à « *Prouver la vérité de ce qu'on affirme, se concilier la bienveillance des auditeurs, éveiller en eux toutes les émotions qui sont utiles à la cause.* ». Les actes émotionnels peuvent être en faveur ou au détriment de ce qu'attend le locuteur dans la réaction de l'auditoire. Il ne s'agit pas dans cette recherche une étude psychologique de l'émotion mais d'analyser le facteur de l'émotion en tant qu'effet possible dans une relation d'échange, en tant que figure possible par rapport à un acte de langage. Dans une communication, le discours serait inséparable de l'action, et nous voulons par-là, montrer la probabilité d'une action à visage émotionnelle et issue d'un acte de langage. Surtout nous voulons mettre l'accent sur le pathos, autrement dit sur cette façon dont l'orateur peut faire agir l'auditoire. Nous mesurons cette recherche, selon l'idée que :

« Dans une perspective d'analyse du discours, les sentiments ne peuvent être considérés ni comme une sensation, ni comme un éprouvé, ni même comme un exprimé, car si le discours peut être porteur et déclencheur de sentiments ou d'émotions, ce n'est pas en lui que se trouve la preuve de l'authenticité du ressenti. » (Patrick Charaudeau, 2008 : 50).

C'est pour dire que même si l'orateur peut employer des mots ou des phrases qui peuvent effrayer (je vous déclare la guerre, vous êtes condamné à mort), qui peuvent montrer son état mental (je suis choqué, j'aurai du ne pas agir de telle manière); ces expressions n'ont pas toujours la preuve de l'existence de l'émotion. Mais nous pouvons chercher à savoir ce qui lie émotion et rationalité dans une situation d'échange, de montrer aussi, dans quelles perspectives les mots peuvent avoir une représentation émotionnelle chez les interlocuteurs (l'orateur et l'auditoire). C'est l'étude du pathos dans le discours. Et lorsqu'on parle de la réaction émotionnelle chez les interlocuteurs, on parle notamment des actes du discours (qui ont une dimension pragmatique) et de leurs impacts dans la société. Nous voulons aussi savoir, ce que représentent les inférences dans l'analyse du discours politique de François Hollande à l'égard de l'auditoire.

Tandis qu'une stratégie argumentative se porte normalement sur une visée de conviction ; l'argumentation par la stratégie de l'émotion (le pathos) consiste à une visée de persuasion. Cette persuasion (le fait de faire agir l'autre par sentiment, par acte du langage, par inférence) s'inscrit donc dans une rhétorique de l'image (du signe ici langagier) dont nous allons mettre en valeur.

IV.1 Définition de l'émotion

Selon Patrick Charaudeau, l'émotion est une représentation sociale liée à des croyances. On dit qu'elle est liée à des croyances puisque cela dépend de ce qui peut être émotionnel d'un individu à un autre et d'une société à une autre. Certains actes non émotionnels peuvent être émotionnels chez les autres ; tout comme certaines émotions ne peuvent être ressenties chez tout le monde. *« Les mêmes faits peuvent susciter des sentiments différents, voire opposés, et fonctionner comme arguments pour des conclusions divergentes »* disait Ruth Amossy (2010 :169). Par exemple lorsqu'on regarde des informations à la télé sur une violence ou une guerre dans un pays donné, cela ne peut provoquer un acte émotionnel si l'on n'est pas concerné. Lorsqu'une mort ne nous concerne pas, on n'éprouve pas parfois de l'émotion. Même si par ailleurs on peut reconnaître certains actes émotionnels communs chez la plupart des individus, l'émotion est certainement due à propos de quelque chose qui susciterait sa présence. Cette présence de l'émotion se manifeste donc en fonction d'un sujet donné qui peut sans doute provoquer un état sentimental rationnel ou irrationnel chez l'individu : l'émotion provient d'une *« rationalité subjective »*, car *« elle émane d'un sujet dont on suppose qu'il est fondé en intentionnalité. »*. (Patrick Charaudeau, 2008 :49) Autrement dit, s'il y a émotion chez le sujet parlant ou chez les interlocuteurs c'est parce qu'il y aurait l'intention chez ces derniers, de la mettre au-devant de la communication. Lorsqu'elle se manifeste chez l'individu, elle ne se manifeste pas seulement par rapport à une activité physique ou à une montée d'adrénaline, mais aussi elle est donc là pour réagir face à une situation de communication. Mais lorsqu'il y a intention de provoquer de l'émotion (chez l'orateur et chez l'auditoire) on peut se demander de quelle origine ou de quelle nature provient elle ? De la raison ou de la passion ? Et quel que soit la réponse, ce qui est utile de savoir, c'est de quelle façon l'orateur peut rendre expressif l'émotion de l'auditoire liée à un discours politique ?

Exprimer son émotion c'est exprimer une agitation différente face à un évènement de nature différente. C'est exprimer sa peur, sa joie, sa colère, sa haine, sa pitié, en bref des agitations causées par des sentiments et par rapport à quelque chose qui peut être un propos. Nous allons voir alors ce qui lie l'émotion à un acte du discours.

IV.2 Relation émotion et actes du discours

Les émotions sont accompagnées des actes langagiers ou des comportements physiques. Elles sont importantes à analyser dans la rhétorique puisqu'elles permettent d'agir à travers la parole et donc elles constituent un moyen de persuasion et de conviction. Puisqu'on peut exprimer sa colère accompagnée des paroles tout comme on peut l'exprimer par son corps ou simultanément. Dans un discours, on peut non seulement agir en émotion, mais aussi on peut la susciter chez l'interlocuteur qui nous écoute. Cela explique qu'il y a de rapport entre l'émotion et actes du discours, car les paroles énoncé par l'orateur peuvent provoquées des actes émotionnelles chez l'auditoire. Les paroles sont en elles-mêmes des actes comme le souligne Austin par le titre de son ouvrage : « *Quand dire c'est faire* ». Et il faut ajouter du fait que les actes censés agir sur l'autre font partie donc d'une stratégie argumentative :

« Si l'on définit l'argumentation comme la construction, par énonciateur, d'une représentation discursive visant à modifier la représentation d'un interlocuteur d'un objet de discours donné, on peut envisager le but argumentatif en terme de visée illocutoire. » (Jean Michel Adam, 2011:130).

C'est ainsi que les promesses, les suggestions, les requêtes, les avertissements sont des actes qui, une fois prononcés aux moyens du langage peuvent modifier, réagir ou provoquer de l'émotion au public ou à la personne concernée. Et c'est ce qui nous intéresse dans cette relation à savoir : par quel moyen on use de l'émotion de soi dans son discours ?

IV.2.1 Types d'actes du discours

Issue des réflexions sur la philosophie du langage, La théorie des actes du langage dans le domaine linguistique est conçue en premier lieu grâce aux travaux élaborés par Grice en 1957, en s'intéressant aux actes ou affirmations qui ont une valeur de vérité (vraie ou fausse). De cela, plusieurs théories sur les actes du langage se sont émergées à savoir la conception donnée par Strawson, Austin et Searle ou celle de Cohen et Perrault.

Ce qui nous intéresse, c'est la conception d'Austin et Searle (1962), qui ont mis l'accent sur toutes les manières de s'exprimer, en inventoriant et en dressant la liste des expressions possibles, employées dans des situations ainsi que les conditions qui les accompagnent. Dans sa philosophie du langage, Austin distingue en générale trois types d'actes du langage :

- L'acte locutoire : qui est un acte physique qui consiste à produire une énonciation ou un discours.
- L'acte illocutoire : se manifeste lorsqu'on parle en promettant, en donnant une information, en affirmant ou en confirmant.
- L'acte perlocutoire : désigne l'ensemble des conséquences qui découlent indirectement de l'acte du langage par rapport à la situation d'énonciation. Par exemple le fait de dire qu'« il fait chaud » devant un interlocuteur, cela peut le pousser à produire un acte qui consisterait à ouvrir la fenêtre.

A travers ce classement d'actes du langage parfois appelés sous le nom d'actes de parole, on peut envisager le discours produit par un orateur en fonction de ces trois types d'actes. On posera la question de savoir : quelle est la nature de son comportement physique et de son énonciation ? Qu'est-ce qu'il dit par son engagement ou par ses promesses ? Et quel impact (émotionnel) procure son discours par rapport à l'auditoire ?

Dans la continuité de la théorie d'Austin, Daniel Vanderveken et Searle ont mis l'accent sur les actes du discours qui ont trait aux actes illocutoires et par conséquent à l'émotion. Les actes illocutoires c'est quand un sujet parlant produit un discours dans l'intention de communiquer. « *Tous les actes illocutoires élémentaires sont des actes de la forme F(P)* » le souligne Daniel Vanderveken (1988:30). Et donc, cette production lorsqu'elle n'est pas complexe, est toujours accompagnée d'une force illocutoire F suivie d'un contenu propositionnel (P) : F(P). Les actes illocutoires consistent à cinq types par rapport à leur emploi dans le discours :

- Usage assertif : lorsque le discours cherche à informer, à affirmer ou à nier. Ici le contenu ou la proposition (P) s'informe d'un état du monde. L'action se trouve dans le monde. Exemple : il fait chaud aujourd'hui.
- Usage engageant : lorsque le discours se veut accomplir une action en promettant, en acceptant, en s'engageant. Ici le contenu (P) montre l'action du sujet parlant dans son engagement (inaccompli). Exemple : je vous promets de vous accompagner.

- Usage directif : lorsque le discours consiste à conseiller, à demander, à ordonner. Ici le contenu (P) se veut que l'interlocuteur accomplisse l'action. Exemple : sortez dehors ! on veut qu'il quitte l'endroit.
- Usage déclaratoire : lorsque le discours cherche à déclarer, à approuver ou à annuler. Ici le contenu (P) indique l'accomplissement du discours par l'énonciateur. Exemples : je vous déclare mari et femme. J'annule votre demande.
- Usage expressif : lorsque le sujet parlant manifeste un état mental (s'excuser, se plaindre, féliciter). Ici la proposition (P) désigne l'action dont l'expression est l'émotion du sujet parlant. Exemples : je m'excuse sur ce que j'ai dit. J'ai mal à la tête.

C'est à travers ce dernier usage qui est l'usage expressif, qu'on peut remarquer de l'émotion par le discours. L'émotion est donc l'un des effets des actes du discours. Ce qui est variable, c'est que le sujet parlant peut exprimer son émotion même dans les autres usages. Autrement dit il peut exprimer son émotion en faisant un usage assertif (exemple : critiquer), en faisant un usage expressif (exemple : se lamenter), en s'engeant, en déclarant ou en donnant des ordres.

Donc qu'est ce qui intéresse la recherche dans cette relation entre les actes du discours et les émotions ? Ce qui intéresse la recherche, c'est qu'à travers cette variabilité de l'émotion chez le sujet parlant de trouver ce qui est susceptible de provoquer de l'émotion chez l'auditoire. C'est-à-dire ce que l'orateur dit (même si lui-même peut manifester explicitement son émotion) pour persuader ou attirer de l'émotion chez l'auditoire (explicitement et implicitement).

IV.2.2 Types et emploi de l'émotion dans le discours

Il y a plusieurs manières d'exprimer son émotion. Les différents types d'émotion comme le souligne Patillon cité par Ruth Amossy (2010 :157) sont : « *La colère et le calme, l'amitié et la haine, la crainte et la confiance, la honte et l'impudence, l'obligeance, la pitié et l'indignation, l'envie, l'émulation et le mépris* ». A ceux-là, on peut ajouter la peur, le bonheur, l'amour, le dégoût, la surprise et la tristesse. Ces différents types d'émotions peuvent être exprimés des deux côtés, en parlant de l'orateur et de l'auditoire par rapport au discours.

L'emploi des émotions dans le discours consiste selon Daniel Vanderveken (1988 :199) par "m" « qui est un mode psychologique particulier, qui détermine la direction d'ajustement entre l'esprit et le monde qui leur est proposé. ». Il ajoute que "P" « est un contenu propositionnel, qui représente l'état des choses vers laquelle ils sont dirigés ». En d'autres termes, « m » qui est l'état mentale d'une émotion, est accompagné de son expression par le langage qui est (P).

Pour expliquer les variabilités de l'expression de l'émotion dans le discours Ruth Amossy (2010 :168) propose quatre types d'usage de l'émotion par lesquels l'orateur peut susciter celle de l'auditoire :

- Emotion non formulé, justifiée explicitement en relation avec une topique ;
- Emotion formulée, non justifiée explicitement, s'appuyant sur une topique ;
- Emotion formulée, justifiée explicitement en relation avec une topique ;
- Emotion non formulée, non justifiée explicitement, induite d'une topique.

Bien qu'il puisse y avoir d'autres, ces différents types d'émotions indiquent les possibilités de leurs emplois dans le discours par l'orateur ou le sujet parlant mais ils sont toujours liés à un sujet ou à une situation de communication. Ils s'adressent uniquement à l'orateur dans sa façon d'influencer l'auditoire.

Pour le premier cas, l'orateur n'exprime pas explicitement de l'émotion dans son discours mais cherche à la susciter chez l'auditoire. Exemple de François Hollande lorsqu'il dit:

« Comment accepter ces mausolées profanés, ces mains coupées, ces femmes violées ? Comment tolérer que des enfants soient enrôlés de force dans des milices, que des terroristes viennent dans cette région pour y semer la terreur ? La France aussi, à travers ses ressortissants dans la région, a été attaquée. ».

François Hollande ne dit pas le comment de cette indignation des mausolées profanés, des mains coupées, des femmes violées, des enfants enrôlés dans les forces ou le comment de la France qui soit attaquée à travers le conflit au Mali. En revanche cela vise à créer de l'indignation chez l'auditoire, à susciter donc l'émotion de celui qui écoute. Pour le deuxième cas, il s'agit pour l'orateur d'exprimer son émotion mais il ne la justifie pas explicitement ou mentalement. Exemples : j'ai mal à la tête ou « *Je mesure l'honneur que vous me faites en m'invitant à m'exprimer au sein de votre Assemblée.* ». Cet honneur ne peut être justifié. On peut ajouter : « *Je remercie le Sénégal pour la chaleur de son accueil. Il me touche et m'encourage à penser que nous avons encore tant à faire ensemble.* ».

Cet état d'âme qui lui touche au cœur est uniquement exprimé à l'orale. Dans le troisième cas l'orateur exprime son émotion et la justifie en l'expliquant. Par exemples les arguments *ad misericordiam* (qui font appel à la pitié) justifient cela, ou lorsque l'orateur parle en pleurant ou en riant. Dans le quatrième cas, l'orateur n'exprime ni de l'émotion, ni sa justification. Pourtant, même si il n'a pas l'intention de la provoquer chez quelqu'un; il peut la susciter en fonction de l'interprétation qu'un interlocuteur peut faire des mots qui n'ont pas une visée émotionnelle. Comme nous l'avons indiqué, la réaction émotionnelle dépend toujours des croyances des individus et ce qui peut être émotionnel chez l'un peut ne pas l'être chez l'autre. Par exemple un mal entendu ou une simple expression de « Bonjour mon ami » peut être émotionnelle (tristesse, sourire, joie) chez un individu quelconque.

Cependant, il faut mettre en évidence le fait que les mots, les phrases ou les expressions, ne constituent pas en eux et dans la plus part des cas, la preuve de l'existence de l'émotion. Car comme le rappelle Charaudeau, ils « *désignent des états émotionnels mais ne provoquent pas nécessairement de l'émotion. [...] car comme on le dit dans certaines cultures : « l'émotion vraie se ressent, mais ne se dit pas.* » ». (Patrick Charaudeau, 2008:51).

IV.2.3 Types d'arguments susceptibles de l'émotion

Les arguments susceptibles de l'émotion sont des arguments qui incitent à l'action, qui interpellent l'auditoire à réagir. C'est au philosophe allemand Arthur Schopenhauer qu'on doit la distinction de ses arguments dans son ouvrage *L'art d'avoir toujours raison*, où il élabore des techniques par lesquelles le sujet parlant aborde l'argumentation dans le discours. Ce qui nous intéresse, c'est les arguments capables de faire réagir l'auditoire, voir provoquer son émotion. En effet parmi ses arguments on peut prendre en exemples ceux qui sont dérivés de « ad » :

- *Ad hominem* (*ad personam*): qui vise à attaquer la personne et non ce qu'elle dit. Il consiste à interpeller l'interlocuteur afin d'évaluer sa position. Exemple : vous ne pouvez pas me critiquer car on connaît déjà votre langage. Cela peut susciter de l'émotion chez l'interlocuteur dans une communication bilatérale.
- *Ad populum*: est l'argument qui fait appel à la raison de la majorité. Puis que tout le monde part d'une même idée, on justifie l'argument en fonction de ce que la majorité des gens croient sur cette idée. Exemple : lorsque le sujet parlant sait que son auditoire est intolérant face à un argument de la paix (comme le cas en Algérie), cela peut servir à persuader au nom de la raison majoritaire.

- Ad misericordiam: est le type d'argument qui fait l'appel à la pitié. Il s'agit pour le sujet parlant d'attirer la culpabilité ou l'indignation de l'auditoire pour le persuader. Il peut par exemple pleurer, parler de quelque chose qui interpelle la morale ou le bon sens des interlocuteurs.
- Ad baculum: est l'argument qui s'obtient par la raison du plus fort. Il consiste à semer la terreur chez l'auditoire, en obligeant à accepter un fait ou une décision sans son consentement. Il s'agit pour le sujet parlant de semer la peur à l'auditoire, de lui montrer qu'il ne peut avoir le choix. Exemples : Ne sortez pas la nuit si non vous serez agressé. Si vous ne faites pas ce que je vous demande, il y aura des conséquences.
- Ad verecundiam : est aussi appeler argument d'autorité, c'est-à-dire que le sujet parlant se penche sur son influence d'autorité ou de sa personnalité pour imposer sa vision. Exemple : le chef a toujours raison. En plus ce type d'argument s'appuie aussi sur des références à une autorité reconnue, qu'elle soit politique ou morale. On peut prendre en exemple la justification du sujet parlant à travers des statistiques, des sondages ou des rapports : j'ai eu quatre millions de signature d'avis favorable, donc je serais candidat à la présidence.

IV.3 L'influence de l'émotion dans le discours

Dans une situation de communication, l'émotion influe à la fois l'orateur par l'usage des moyens argumentatifs et l'auditoire par réaction. En d'autres termes, l'orateur peut se servir d'actes émotionnels dans son discours pour persuader l'auditoire qui, à son tour, peut réagir émotionnellement. Ce qui est à l'intermédiaire de ces deux usages de l'émotion dont le premier est l'ethos (qui manifeste son image) et le deuxième le pathos (qui attire l'attention du public) ; c'est le logos qui est l'usage de la raison à travers certaines stratégies discursives pour atteindre un objectif de communication. Les stratégies émotionnelles font aussi parties des stratégies argumentatives ; car lorsqu'on fait usage de l'émotion, on cherche aussi à argumenter pour persuader.

IV.3.1 Processus argumentatif dans un discours à visée persuasive

La persuasion passe par une mise en scène des processus qui entrent en jeu lors de la production d'un discours comme le souligne Patrick Charaudeau (2008 :13) à travers le schéma suivant:

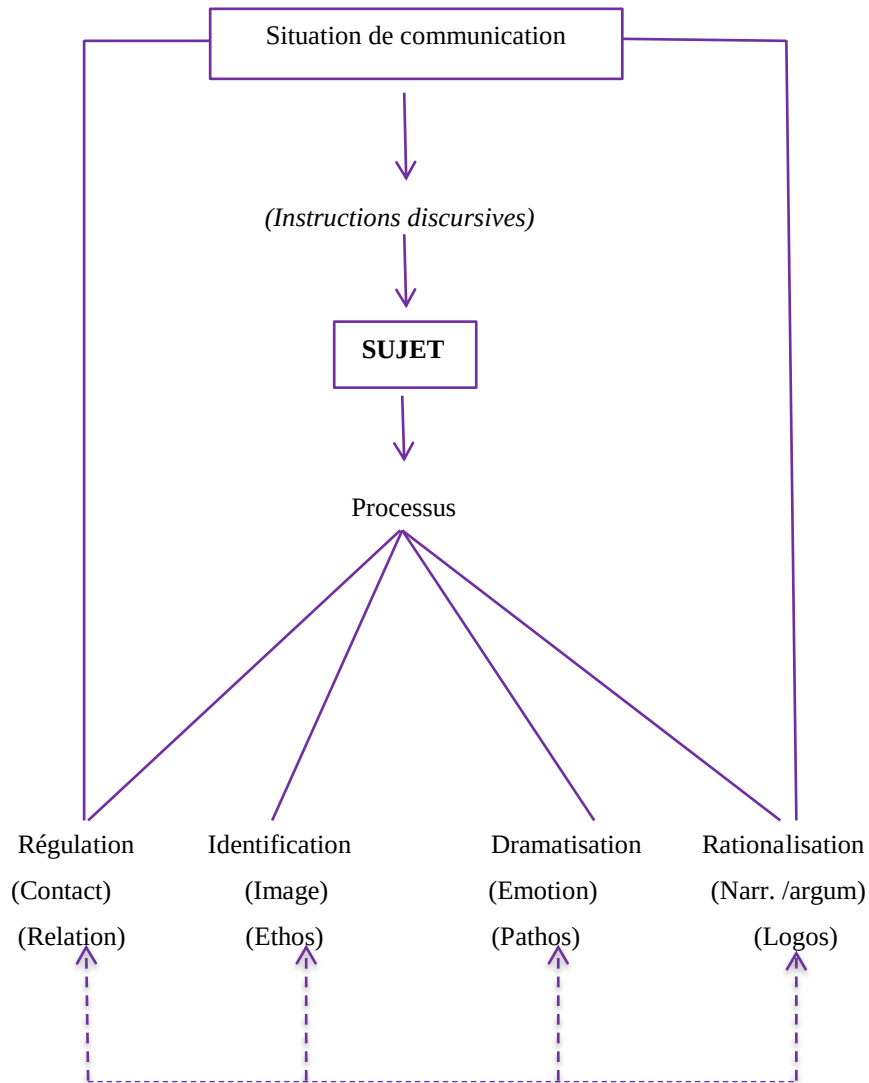


Figure N°20 : Processus argumentatif chez l'orateur

Une fois que la situation de communication est établie, l'orateur élabore son sujet en appliquant des processus qui (à travers les pointillés) montrent une certaine relation d'échange entre eux. Ces processus consistent d'abord à protéger son image et l'image de son interlocuteur (Régulation et Identification) telles que les salutations et les remerciements. A ce stade quel image l'orateur veut projeter par rapport à la communication ?

Par la suite il peut employer des stratégies du discours pour attirer de l'émotion chez l'auditoire (dramatisation). Enfin, il entame l'étape qui consiste à argumenter par raisonnement, c'est-à-dire se justifier par des arguments (processus de rationalisation). A propos du raisonnement, l'orateur peut suivre cette réflexion de Patrick Charaudeau (2008 :13) qui ajoute que :

« La raison argumentative [...] ne réside pas seulement dans la force du raisonnement [...] ni dans la seule force des idées [...]. Si c'était le cas, on saurait par avance ce qu'est un raisonnement imparable et tout le monde utiliserait le même, ou ce qu'est une idée forte et tout le monde y aurait recours. Un même raisonnement peut servir des idées opposées, une même idée peut s'insérer dans des raisonnements différents. On en conclura qu'aucun raisonnement, aucune idée, n'a de force en soi. »

Autrement dit, l'effet que peut produire une argumentation ou un raisonnement d'une personne peut être différent lorsqu'une autre personne utilise le même raisonnement. Si toutes les stratégies argumentatives et émotionnelles produisent les mêmes effets ; la rhétorique argumentative serait d'aucune utilité.

Quel sera donc le rôle de ces processus (ethos, pathos et logos) dans le discours ?

IV.3.2 L'ethos ou le rôle de l'émotion chez l'orateur

Pour une stratégie discursive, l'orateur peut lui-même faire usage de l'émotion dans son discours, en essayant de persuader l'auditoire de façon explicite. Dans un discours politique (qui est du genre délibératif) tout comme à la cours de justice où le discours est du genre judiciaire, on peut par exemple manifester son émotion (en pleurant) pour intimider la décision d'un juge dans un procès. Cela posera comme problème entre l'usage irrationnel de l'émotion et son emploi rationnel par l'orateur. Il faut ajouter le fait que les mots exprimés dans son discours peuvent réussir à présenter un effet d'émotion possible chez l'auditoire (par intention ou non de l'orateur). Car même certains mots dont le but n'est pas émotionnel peuvent avoir un effet possible chez l'auditoire, comme nous l'avons indiqué.

IV.3.3 Le pathos ou le rôle de l'émotion chez l'auditoire

On parle de pathos lorsqu'on cherche à faire produire de l'émotion chez l'auditoire. C'est donc quand l'orateur essaye de faire agir émotionnellement son interlocuteur dans l'objectif de le persuader. Ce type de persuasion peut se faire soit en mentionnant explicitement dans son discours des marques ou des expressions émotives ; soit en les provoquant sans préciser aucune désignation qui implique l'auditoire, tout en faisant appel à sa réaction. Dans le deuxième cas qui semble le plus difficile à deviner, on peut encore donner un exemple lorsqu'on raconte une histoire qui parle du meurtre d'un chien.

Cela peut susciter d'un sentiment de pitié chez certains américains si l'on sait que culturellement ils aiment les chiens. L'orateur a provoqué donc une réaction émotionnelle indirectement. Mais il est difficile de connaître parfois son intention.

IV.3.4 Le logos comme lien intermédiaire entre l'ethos et pathos ?

L'usage du logos chez l'orateur, c'est lorsqu'il suit la raison comme guide de son raisonnement dans le discours. Ici le but est soit de convaincre et dans ce cas il s'agit de la raison (de l'argumentation rationnelle) ou soit de persuader et dans cette perspective, on fait usage de sa passion. Soit l'orateur use donc de sa faculté intellectuelle ou il suit ce que lui dicte son cœur. Lorsqu'il consiste à persuader, le discours dépend de trois opérations selon Christian Plantin (1996 :4) cité par Ruth Amossy (2010 :158): Il « *doit enseigner, plaire, toucher; car la voie intellectuelle ne suffit pas à déclencher l'action* ». Autrement dit le discours ne peut incarner la persuasion que s'il touche l'âme, ce qui éveille les sensations des gens. Autrement dit pour persuader, l'orateur essayera l'éloquence qui consiste à toucher de l'émotion chez l'auditoire. Si tel est le cas, il faut donc savoir ce qui touche émotionnellement les gens pour pouvoir les convaincre. Mais lorsque l'intention du discours est de convaincre, cela nécessite au contraire une réflexion qui s'inscrit dans le cadre du raisonnement. Dans cette situation, le logos est inséparable du pathos. En même temps qu'on cherche à faire réagir l'émotion de l'autre et en même temps on fait l'usage du logos. En revanche le fait qu'on peut suivre ses passions pour argumenter, présente-t-il le danger de faire perdre toute légitimité à la rhétorique ? A ce stade et si tel est le cas, la rhétorique serait un art d'émouvoir, de plaire ou de toucher les cœurs et par conséquent un art dont le but serait de faire peur, de manipuler les autres. Elle serait une énigme pour la découverte de la vérité car les émotions et les passions « *peuvent aveugler devant les faits, induire à l'exagération et entraver les processus de pensée ordinaire.* » (Ruth Amossy, 2010 :163).

IV.4 Mode d'expression de l'émotion dans le discours de François Hollande

En parlant du pathos, nous avons évoqué plus haut, les variations selon lesquelles l'émotion peut être employée dans le discours. Il s'agit à travers cela, de montrer ici le type de l'émotion non formulée mais justifiée explicitement en relation avec le sujet. Bien évidemment cela s'applique dans le discours de François Hollande. L'enjeu est de distinguer la figure selon laquelle l'émotion n'est pas exprimée mais susceptible d'être « provoquée » sans être désignée. Ce qui importe donc c'est ce que l'orateur dit dans son discours pour « provoquer » des actes émotionnels chez l'auditoire. L'orateur a le choix d'exprimer manifestement de l'émotion (pleurer, rire pour qu'on le croit), ce qui est rare dans le discours. Tout comme à travers les paroles, il peut de façon intentionnelle ou voulue, créer des présupposés, des sous-entendus chez l'auditoire qui réagirait en conséquence de manière émotionnelle. Cependant, l'enjeu est de se mettre dans cette évidence qui est la difficulté de montrer les traces de l'émotion dans le discours en question car les mots ne représentent pas toujours la preuve de l'existence de l'émotion. Mais l'orateur utilise une stratégie du pathos, qui consiste à attirer de l'émotion chez l'auditoire, lorsqu'il emprunte par exemple leurs façons de voir les choses, qu'il s'inscrit dans leurs visions. On parle implicitement de ce qui leurs touche le cœur.

IV.4.1 Le rappel à la mémoire

Après l'ouverture par les salutations, le fait de commencer le discours par le rapport historique entre la France et l'Afrique, particulièrement avec le Sénégal, cela est digne d'une stratégie argumentative qui peut divulguer une force émotionnelle chez l'auditoire. L'orateur montre son indulgence et son intérêt à l'égard du passé qui lit la France aux pays africains, un passé lourd de sensibilité et d'indignation :

« Notre amitié est fondée sur notre histoire. Une histoire belle, cruelle, rebelle [...] La France se souvient qu'en 1914 et en 1940, elle a pu compter sur le concours de nombreux Sénégalais enrôlés de gré ou de force sous le drapeau tricolore et dont le courage a permis à la France d'être ce qu'elle est aujourd'hui. Par deux fois au cours du siècle dernier, le sang africain a été versé pour la liberté du monde. Nous ne l'oublierons jamais. ».

L'effet de cet exemple est de susciter évidemment l'émotion et l'attention du public en contextualisant le discours, en l'inscrivant dans les conditions historiques de la relation. L'histoire de la France avec ses anciennes colonies africains, c'est avant tout les effets de l'esclavage, de la colonisation et de son héritage, ainsi que de l'aide militaire des africains au

côté de la France pendant les deux guerres mondiales. Parler de tous cela (des mots comme esclavage, sans africain, la guerre de 1914 et 1940) au début, toucherait l'auditoire même si François Hollande n'exprime pas directement ce qui s'est passé (émotion non formulée mais justifiée explicitement par rapport au lien historique). L'orateur essaye alors d'incarner le respect aux sensibilités qui touchent le public. La mémoire peut nous apprendre à tirer des leçons sur ce qu'on va dire ou proposer aux africains. François Hollande juge donc nécessaire de ne pas proposer une nouvelle politique au début, sans faire référence à ce qui fut dans le passé la nature de cette relation avec les africains. Il tient compte aussi de la politique précédente d'autres présidents français. Il peut sans doute commencer le discours autrement ; mais louper le passé serait un risque à prendre pour l'attention ou la persuasion du public.

IV.4.2 Par rapport au conflit malien

Toujours dans le cadre de l'émotion non formulée mais justifiée explicitement, elle est ici liée au sujet de la crise malienne. François Hollande dit que : « *Les horreurs actuelles ne peuvent plus se poursuivre. Comment accepter ces mausolées profanées, ces mains coupées, ces femmes violées ? Comment tolérer que des enfants soit enrôlés de force dans des milices, que des terroristes viennent dans cette région pour y semer la terreur ? La France aussi, à travers ses ressortissants dans la région, a été attaquée.* ». Il applique une stratégie argumentative qui consiste à persuader l'auditoire qui, départ son entendement et sa raison ne peut à son tour accepter des telles horreurs. Ici, François Hollande tient compte de la sensibilité de l'auditoire par rapport à la violence. C'est une manière de convaincre. Le pathos et le logos sont inséparables dans cet extrait. En même temps qu'on veut persuader, on fait appel à sa raison (on veut faire croire à une raison) en expliquant des faits. Certains faits, certaines horreurs sont inadmissible aux yeux de la morale universelle.

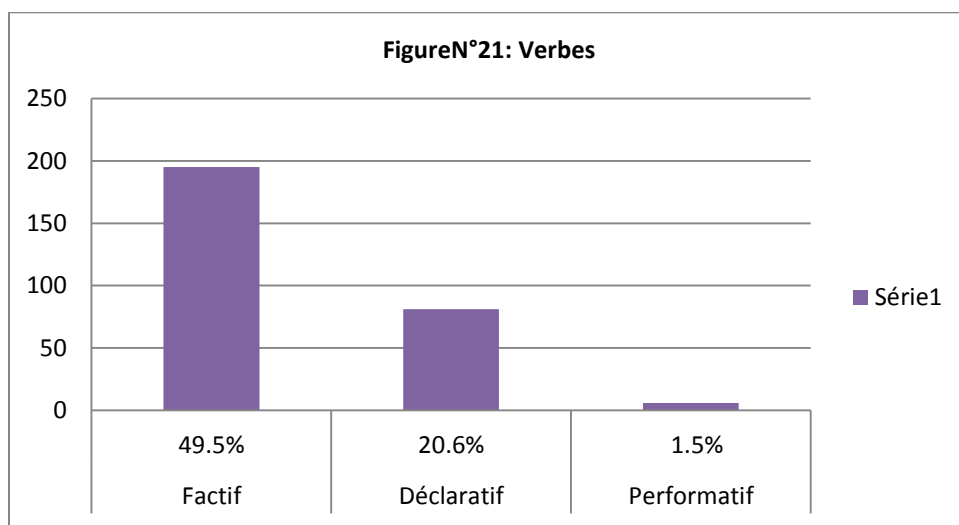
Par ailleurs on remarque d'autres expressions qui vont dans le même sens lorsqu'il évoque le droit des femmes en Afrique : « *Nous devons enfin être particulièrement engagés dans la lutte contre les violences faites aux femmes.* » ; ou lorsqu'il clôture le discours par : « *Vive le Sénégal. Vive la France. Vive l'amitié entre le Sénégal et la France.* ». Les mots « *violence faites* », « *vive* » ont une connotation subjective qui invite l'auditoire à une réaction émotionnelle car il n'y a rien qui explique cette « *violence faites* » dans le discours.

IV.5 Aspect illocutoire et inférentiel dans le discours de François Hollande

Dans cette partie d'analyse d'actes du langage chez l'orateur, l'aspect illocutoire se porte sur les engagements et les promesses qu'il tient dans son discours visant l'auditoire, tandis que l'aspect inférentiel serait ce que les actes infèrent chez eux, autrement dit, la pluralité d'actions et de réactions, les interprétations différentes susceptibles de se manifester chez ce même auditoire par rapport au discours.

IV.5.1 les engagements ou les arguments du devoir

Dans tous les sujets du discours, François Hollande tient des engagements, des actes qui consistent à promettre une nouvelle politique entre la France et l'Afrique, qui portera un nouveau visage. Son engagement se manifeste dans le texte lorsque nous prenons ces types de verbes en considération.



On remarque alors une forte présence des verbes qui indiquent des actes factifs (*fonder, mener, promettre, continuer, incliner*), qui sont des actes exprimant des actions, des promesses, des définitions qu'effectue l'orateur François Hollande. Ces verbes factifs se distinguent par rapports aux actes déclaratifs et plus faiblement aux actes performatives (qui expriment un acte dans et par le langage). Ce qui donne à interpréter que rien n'est encore changé dans cette relation entre la France et l'Afrique, puisqu'il s'agisse des promesses, des engagements qui attendent des résultats. Ces actes ont aussi une force illocutoire puisqu'ils sont accompagnés d'un contenu propositionnel et qu'ils sont employés au présent et au futur de l'indicatif :

- « Je serai cet après-midi sur l'Ile de Gorée pour rendre hommage à la mémoire des victimes de l'esclavage »,
- « Chers amis, Je veux ici dire ma volonté de renouveler la relation entre la France et
- « l'Afrique, Le respect, c'est une définition parfaitement claire de la présence militaire française en Afrique »,
- « j'irai au bout de cette démarche ».
- « Je m'engagerai pour la défense de la dignité humaine »
- « L'amitié crée des devoirs »,
- « Nous devons nous parler librement. Nous devons tout nous dire »,
- « Et notre devoir, c'est de vous accompagner dans les domaines d'avenir »,
- « Le changement viendra »,
- « J'ai confiance, l'Afrique est en marche et les principes sur lesquels elle peut fonder son développement sont ceux que vous portez »,
- « Je suis convaincu que les pays de la zone franc doivent pouvoir assurer de manière active la gestion de leurs monnaies et mobiliser davantage leurs réserves pour la croissance et l'emploi. »,
- « Nous voulons permettre aux Etats africains de négocier de meilleurs contrats avec les multinationales étrangères »,
- « Nous soutiendrons donc un renforcement de la réglementation européenne en faveur de la transparence des comptes des entreprises extractives ».

La nature de ces arguments de François Hollande se porte sur des devoirs, sur des engagements et des promesses qui attendraient des résultats pour leurs accomplissements. Les arguments indiquent alors ce que doit être une Afrique idéal, orientée vers les valeurs démocratiques et vers une économie « satisfaisante ». Cette Afrique idéal est loin de répondre aux questions africaines de nos jours puisqu'elle est plusieurs fois sollicitée à l'avenir. Cela veut dire que l'Afrique de nos jours l'Afrique serait dans une situation défavorable que celle proposée par François Hollande. Comment l'Afrique ouvrira-t-elle les portes à cet avenir ? A-t-elle besoin d'une transparence économique et politique dans les relations avec la France pour y parvenir ?

IV.5.2 les autres actes inférentiel

On a vu le cas d'expression où l'orateur cherche à émouvoir le public ; voici d'autres cas où il cherche à le faire agir implicitement. Ce sont des cas susceptibles de provoquer plusieurs interprétations chez l'auditoire. Il s'agit des présupposés. Les présupposés font partie du non-dit, de ce qu'on ne peut voir explicitement dans le discours mais qui ont une influence chez l'auditoire en le poussant à agir ou à interpréter autrement les paroles de l'orateur. Issus de l'interdiscours, ils ont donc une force argumentative. Kerbrat Orecchioni (rapporté par Ruth Amossy, 2010:145) les définit comme *« toutes les informations qui, sans être ouvertement posées, sont cependant automatiquement entraînées par la formulation de l'énoncé, dans lequel elles se trouvent intrinsèquement inscrites, quelle que soit la spécificité du cadre énonciatif. »*.

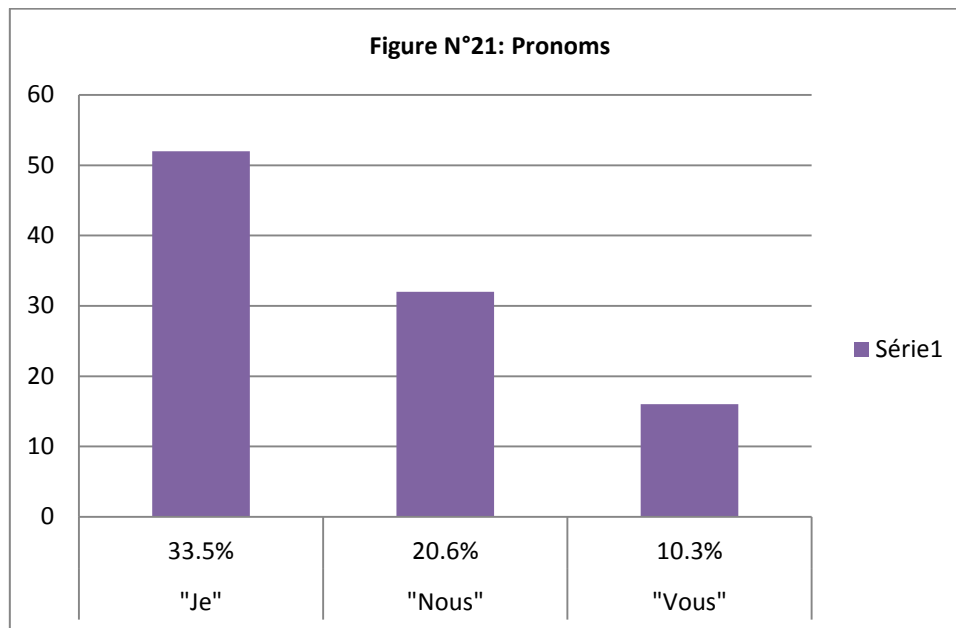
Pour comprendre cela, examinons ce que dit François Hollande dans cet extrait: *« Je ne suis pas venu en Afrique pour imposer un exemple, ni pour délivrer des leçons de morale. Je considère les Africains comme des partenaires et des amis. »*. Ses expressions infèrent en premier lieu sur l'impact du discours de Nicola Sarkozy (le prédécesseur de François Hollande) qui a donné une leçon de morale aux africains lors de son allocution en 2007. François Hollande dit alors que son discours n'a pas cette intention. Par contre la politique économique et démocratique qu'il propose, les principes sur lesquels doit se reposer la relation entre la France et l'Afrique, sa façon de concevoir la résolution du conflit au Mali, tous cela en dit beaucoup sur la leçon de morale lorsqu'on trace aux africains le chemin qu'ils doivent suivre dans la vie politique, économique et sociale. Par ailleurs, François Hollande ajoute que :

« Le temps de la Françafrique est révolu. Il y a la France et il y a l'Afrique. Il y a le partenariat entre la France et l'Afrique, avec des relations fondées sur le respect, la clarté et la solidarité. ».

Cela infère chez l'auditoire qu'il y avait une relation Françafrique, qui consiste à une domination post coloniale de la France dans les affaires de ses anciennes colonies africaines (y compris monétaire), et que cette relation soit révolu de nos jours, faisant des africains comme des partenaires égales. Mais les interventions militaires en Afrique, évoquées par l'orateur lui-même dans la résolution des conflits, les prises de décisions dans les affaires économiques et sociales annoncent le contraire.

IV.5.3 L'influence de trois marques de subjectivité

Enfin, les africains n'ont pas trop d'impact dans les décisions importantes de leurs pays et cela se justifie dans le discours lorsqu'on analyse ces marques d'énonciations par lesquelles le « je » du l'orateur domine les autres marques (nous et vous) qui montrent la faible sollicitation de l'auditoire, incluant à la fois les sénégalais et les autres pays africains autrefois colonisés par la France :



Cela montre qu'il est plus question du « je » (François Hollande) que de « nous » (France et Afrique) ou de « vous » (les africains et les sénégalais) dans le discours.

L'emploi des pronoms personnels « je », « nous » et « vous », ainsi que des adjectifs possessifs, montre l'implication de l'auditoire par François Hollande dans le discours. Les auditoires désignés renvoient à des référents variés et divers :

- Le « je » renvoi à François Hollande qui est à la fois l'orateur et sujet d'énonciation.
Exemple : « *Je mesure l'honneur que vous me faites en m'invitant à m'exprimer au sein de votre Assemblée* » ; « *Je remercie le Sénégal pour la chaleur de son accueil.* ».
- Le « nous » et le « vous » sont parfois inclusif et parfois exclusif (parfois ils François Hollande s'adresse à l'auditoire présent, parfois à un auditoire absent).
- Le nous dans cet exemple est exclusif puisqu'il établit la communication entre le « je » de l'orateur et un auditoire absent (qui est la communauté internationale) par rapport au conflit malien : « *Le Mali a fait appel à la communauté internationale et demande un soutien. Nous devons le lui apporter.* ». Il exclut l'auditoire présent (les Sénégalais).

- Le vous est dans cet exemple inclusif puisqu'il inclut le « je » de l'orateur (François Hollande) et le « vous » de l'auditoire (l'assemblée générale) : « *Je mesure l'honneur que vous me faites en m'invitant à m'exprimer au sein de votre Assemblée.* »

Mais ce qui importe de dire par rapport à ces pronoms, c'est que leurs résultats dans le schéma infèrent un manque de responsabilité des africains (le « vous ») dans les choix qui concernent leur avenir (domaines économiques, militaires et politiques).

IV.6 Problématique de l'influence de l'émotion et des actes du discours

Les actes qu'ils soient émotionnelles et même lorsqu'ils ont une visée pragmatique en vers l'auditoire, sont suivis de la probabilité de leurs échecs et de leurs satisfactions. Selon Daniel Vanderveken (1988:205) : « *Toute utilisation du langage est une tentative d'accomplissement d'actes du discours qui peut réussir ou échouer.* ». L'orateur est-il satisfait de son acte ? Y a-t-il eu de succès ou de réussite pour son objectif de persuader ou de convaincre l'auditoire ? Ce qu'on remarque, il y a un accomplissement des actes lorsque nous produisons un discours qui suscitera à l'évidence une analyse. Mais lorsque le regard se porte vers l'intention du discours, vers l'impact de réception du discours chez l'auditoire et son impact dans la société ; on ne peut imaginer à quel point le discours peut être dynamique. Car sa direction n'est pas nécessairement linéaire et parce que son impact de réception ne peut à l'évidence être mesurer à longueur du temps.

L'autre problématique serait de se demander jusqu'où l'orateur peut-il aller dans sa persuasion ? D'où viennent alors ses émotions de l'orateur lorsqu'il applique une stratégie du pathos ? Savoir qu'elles proviennent soit de la raison ou de la passion est très difficile à confirmer, même dans notre cas du discours politique, dont la plupart des situations sont conflictuelles. Et même Chez l'auditoire, lorsque sa réaction émotionnelle suscite des interprétations divergentes par rapport au discours. La stratégie émotionnelle suscite alors des questions surtout lorsqu'on sait que si elle est issue des sentiments que de la raison, « *la logique du passionnel est fermée sur elle-même, ce qui explique qu'il soit très difficile de lutter rationnellement contre une passion* ». (Michel Mayer (2008 :185). Les arguments issus d'une activité de persuasion peuvent donc s'avérer fallacieux dans une situation de communication. Car un sujet parlant peut suivre ce que lui dicte sa passion, ses sentiments pour soi-disant « raisonner » ou « argumenter ».

CONCLUSION GENERALE

A la lumière de cette recherche qui s'est portée sur l'étude des stratégies discursives, ils découlent que la rhétorique en tant que discipline avec ses propres moyens, ses approches et son système de fonctionnement, qu'elle porte à son échelle un poids considérable dans la multiplicité des conceptions en analyse du discours. Ce poids résulte alors sur des réponses qu'ont apportées les études de l'argumentation et de l'émotion dans le discours. D'une part, l'étude de l'argumentation explore les stratégies argumentatives sur lesquelles l'orateur effectue des raisonnements dans le but de convaincre l'auditoire. Des raisonnements qui suivent certaines démarches. Leurs natures et leurs modes d'emplois ne sont pas homogènes mais sont relativement arbitraires d'un orateur à un autre ou d'une personne à une autre. D'autres parts, l'étude de l'émotion dans le discours a montré combien elle est un moyen pour l'orateur d'influencer l'auditoire (en faisant lui-même l'usage ou en la suscitant chez l'auditoire). L'usage de l'émotion des deux côtés (entre l'orateur et l'auditoire) se fait de façon implicite ou explicite par rapport au discours. Ce qui entraîne en conséquence des interactions, des actes qui peuvent être produits par l'auditoire à travers son interprétation. Dans l'une comme dans l'autre, l'orateur use de la raison, du vraisemblable, pour valoir ses arguments dans l'objectif de convaincre ou de persuader. Lorsqu'il s'agisse de convaincre l'auditoire (stratégie argumentative), l'intention raisonnable de l'orateur suscite des interrogations. Car il peut s'agir d'une manipulation cachée sous le masque de la raison qui est mise au-devant dans les paroles, une démagogie qui consiste à exploiter les masses. De même lorsqu'il s'agisse de persuader l'auditoire (le pathos ou la stratégie de l'émotion), la double possibilité des provenances de l'émotion soit par la raison ou par la passion, pose le problème de sa légitimité chez l'orateur dans son intention. Elle se heurte aussi à un impact de réception ou de réaction émotionnelle chez l'auditoire auquel il est difficile d'en mesurer la portée. Tout cela pose en générale des questions sur la réussite des actes et de leurs échecs possibles. Donc sur la satisfaction ou non des actes : Avons-nous réussi à convaincre ou à persuader ? Comment alors mesurer l'impact ? Jusqu'où ira la direction de cet impact ? La stratégie de l'orateur à influencer l'auditoire, est-elle issue de la faculté qui consiste à agir selon des principes ou selon son état affectif, ses sentiments, sa passion ? Des questions à l'évidence aussi difficiles à répondre puisqu'il s'agisse de découvrir l'intention de tout discours. Mais ces questions ouvrent la voie vers des perspectives de recherche.

C'est ce que nous avons constaté en appliquant l'analyse rhétorique dans le discours politique de François Hollande à Dakar, qui nous a permis de confirmer l'idée que l'acte de communication du discours politique est toujours accompagné d'un usage rhétorique. C'est-à-dire choisir pour son discours un mot qu'un autre, une expression qu'une autre, un raisonnement qu'un autre, un argument qu'un autre, une démarche qu'une autre, consistent à un usage rhétorique. Ces sont des choix stratégiques qui sont faites pour convaincre ou persuader le public. Mais de nos jours, la force d'un discours politique réside généralement dans un art de persuader, de communiquer pour passer le message (à tort ou à raison) que dans un art de convaincre par des arguments (à la recherche de la vérité). Autrement dit, le discours politique se veut influencer que d'avoir raison sur le public. Il se veut persuader le public que de se convaincre afin de convaincre le public. Il se veut « imposer » sa thèse que de la proposer avec ses probabilités. A l'égard du discours politique, la rhétorique est très souvent prise dans le joug d'une opération de communication que d'une opération de conviction. La conviction, au lieu d'être un art qui vise l'orateur vise de nos jours l'auditoire. Les stratégies argumentatives et émotionnelles, autrement dit l'ethos, le pathos et le logos, appliquées dans le discours de François Hollande, ont montré aussi, combien l'écart peut se creuser entre le raisonnement et les intérêts de l'homme politique, entre les espérances et la réalité. Ils ont aussi montré cet écart entre les engagements, les promesses, les actes et leurs possibilités de réussite, d'échec ou d'interprétations possibles. Leurs emplois par rapport au discours de François Hollande nous pousse à dire que l'opinion de l'auditoire (qui englobe les africains) ou plutôt sa contre argumentation n'a pas été prise en compte.

Enfin ces stratégies étudiées, nous ont permis de conclure qu'il reste beaucoup à faire pour une relation entre la France et ses anciennes colonies d'Afrique. Ces pays nouvellement « indépendants » depuis les années 1960 entretiennent toujours des relations avec l'ex puissance coloniale. Mais les relations ne sont pas toujours transparentes. Militairement, économiquement et politiquement, la France est toujours présente en Afrique. Elle montre une image qui la caractérise comme « gendarme de l'Afrique ». Peut-être, étouffée qu'elle laisse paraître de nos jours, l'Afrique aurait besoin de souffler l'ère de la véritable « indépendance » qui laisse place à la liberté qui consiste de choisir et de ne pas choisir. Le paradoxe de l'Afrique réside dans sa capacité à posséder en elle des richesses naturelles incalculables, des potentiels économiques considérables ; mais qui prennent la forme d'une sorte de malédiction de « l'or noir ». Une richesse dont « la population » ne profite pas à fond ou comme il le faut.

Peut-être l'idéal de la transparence de cette relation dont parle François Hollande dans son discours, aidera l'Afrique à se lever et à prendre en main sa destinée.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Références bibliographiques

1. ARISTOTE. (trad. Pierre Chiron, 2007). *Rhétorique*. PARIS : Flammarion, coll. « Garnier Flammarion ».
2. AUSTIN, J.L. *Quand dire c'est faire*. PARIS : Edition du Seuil, 1978.
3. CHAÏM, P & LUCIE Olbrechts-T. (1958+). *Traité de l'argumentation, La nouvelle rhétorique*. Editeur : Université de Bruxelles. Édition : 6e édition (12 septembre 2008).
4. CICERON. (édition 2001). *L'Orateur*. Paris : Les Belles Lettres, coll. « Bude Serie Latine ». (ISBN 2251010475).
5. DANIEL, V. (1988). *Les actes du discours*. LIEGE-BRUXELLES : Pierre Mardaga, EDITEUR.
6. MALDIDIER, D. (1993). *L'inquiétude du discours. Un trajet dans l'histoire de l'analyse du discours: le travail de Michel Pêcheux*. IN: SEMEN 8. BESANÇON: Annales littéraires de l'Université de Franche-Comté.
7. MAINGUENEAU, D. (2007). *Analyser les textes de communication*. PARIS : Armand Colin, 2^{ème} édition.
8. MICHEL, M. (2008) *Principia rhetorica. Une théorie générale de l'argumentation*, Fayard, coll.
9. JOSEPH, J. (1838). *Pensées, Essais, Maximes et correspondances*. PARIS : Librairie Vème LE NORMANT, 1850.
10. OLIVIER, R. (2009). *Introduction à la rhétorique*, PARIS : Presses universitaires de France, coll. « Premier cycle », (4e édition) Ouvrage fondamental.
11. JEAN, M. A. (2011). *Les textes : Types et Prototypes*. PARIS : Armand Colin, 3^{ème} édition.
12. RUTH, A. (2010). *L'argumentation dans le discours*. PARIS : Armand Colin, 3^{ème} édition.

13. ALPHA OUSMANE Barry. (non daté). « *Les bases théoriques en analyse du discours* ». Chaire de Recherche du Canada en Mondialisation, Citoyenneté et Démocratie
www.infoamerica.org/teoria_articulos/discurso01.pdf, consulté le 10/03/2014.

14. EDDY, Roulet. « *De la structure dialogique du discours monologal* ». *Langue et linguistique*, N°8, Tome 1, 1982. Consulté le 14/05/2014.

15. JEAN MICHEL. Adam. « *Intertextualité et interdiscours: filiations et contextualisation de concepts hétérogènes* ». Publié dans *Revue Tranel*, (Travaux neuchâtelois de linguistique) 44, 3-26, 2006, consulté le 25/03/2014.

16. MARIE-ANNE. Paveau. « *Discours et cognition : les prédiscours entre cadres internes et environnement extérieur* ». *CORELA - Cognition, discours, contextes | Numéros thématiques*. [En ligne] Publié en ligne le 01 novembre 2007. URL : <http://corela.edel.univ-poitiers.fr/index.php?id=1550>
 Consulté le 17/01/2014.

17. PATRICK Charaudeau. « *L'argumentation dans une problématique d'influence* », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 1 | 2008, mis en ligne le 01 octobre 2008, Consulté le 29 mars 2014.
 URL : <http://aad.revues.org/193>, consulté le 14/05/2014.

18. PATRICK Charaudeau. « *Quand l'argumentation n'est que visée persuasive. L'exemple du discours politique* », in Burger M. et Martel G., *Argumentation et communication dans les médias*, Coll. "Langue et pratiques discursives", Éditions Nota Bene, Québec, 2005. URL : <http://patrick-charaudeau.com>, consulté le 8/05/2014.

19. PATRICK Charaudeau. « *Pathos et discours politique* », in Rinn M. (coord.), *Émotions et discours. L'usage des passions dans la langue*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, 2008, consulté le 12 mai 2014 sur le site de *Patrick Charaudeau - Livres, articles, publications*. URL: <http://www.patrick-charaudeau.com/Pathos-et-discours-politique.html>. Consulté le 14/05/2014.

ANNEXE

DISCOURS DE FRANÇOIS HOLLANDE A DAKAR

(Vendredi 12 octobre 2012):

Source : le journal : NETTAL.NET**Traduit par le journaliste** : Mamadou Diaw

« Monsieur le Président de l'Assemblée nationale,
 Mesdames et Messieurs les membres du gouvernement,
 Mesdames et Messieurs les parlementaires,
 Mesdames et Messieurs les membres du corps diplomatique,
 Mesdames et Messieurs,

Je mesure l'honneur que vous me faites en m'invitant à m'exprimer au sein de votre Assemblée. J'y vois un double symbole, celui de la vitalité de votre démocratie et celui de la force du lien qui unit nos deux pays. J'effectue ici, à Dakar, mon premier déplacement en Afrique depuis l'élection qui m'a porté à la Présidence de la République française. Ce choix est celui de l'amitié. Il est aussi et surtout celui de l'avenir.

Note amitié est fondée sur notre histoire. Une histoire belle, cruelle, rebelle.

Une histoire qui nous lègue une langue en partage, mais aussi une culture politique en commun.

Je pense en cet instant à Blaise DIAGNE, et à ses successeurs, qui ont activement participé aux travaux du Parlement français après la guerre. Je pense à Léopold SEDAR-SENGHOR qui fit partie du Comité chargé d'élaborer la Constitution de la Vème République ? L'histoire d'une fraternité, aussi. Celle de combats menés ensemble.

La France se souvient qu'en 1914 et en 1940, elle a pu compter sur le concours de nombreux Sénégalais enrôlés de gré ou de force sous le drapeau tricolore et dont le courage a permis à la France d'être ce qu'elle est aujourd'hui. Par deux fois au cours du siècle dernier, le sang africain a été versé pour la liberté du monde. Nous ne l'oublierons jamais.

Cette histoire a aussi sa part d'ombre. Comme toute Nation, la France se grandit lorsqu'elle porte un regard lucide sur son passé.

Je serai cet après-midi sur l’Ile de Gorée pour rendre hommage à la mémoire des victimes de l’esclavage et de la traite, en présence d’élus des Outre-mer français dont j’ai souhaité la présence à mes côtés. L’histoire de l’esclavage, nous devons la connaître, l’enseigner et en tirer toutes les leçons parce que l’exploitation des êtres humains continue de souiller l’idée même d’humanité. Il nous revient de poursuivre le combat contre ceux qui exploitent la misère et la détresse de jeunes filles, d’enfants, de réfugiés, de migrants. A la maison des esclaves, qui fait face à l’Océan Atlantique, je ne m’inclinerai pas seulement devant l’histoire : je m’engagerai pour la défense de la dignité humaine.

La part d’ombre de notre histoire, c’est aussi la répression sanglante qui en 1944 au camp de Thiaroye provoqua la mort de 35 soldats africains qui s’étaient battus pour la France. J’ai décidé de donner au Sénégal toutes les archives dont la France dispose sur ce drame afin qu’il puisse les exposer au mémorial sur Thiaroye.

*** Mais la meilleure raison de ma présence ici est que je veux vous parler de l’avenir et d’une valeur universelle, que nous défendons ensemble : la démocratie. Le Sénégal est un exemple pour l’Afrique.

Les trois premiers présidents sénégalais ont su, dans leur diversité, transmettre tous le flambeau à leur successeur, permettant à votre pays de réussir des alternances sans déchirement. Votre Assemblée nationale, devant laquelle je m’exprime, est l’une des seules du continent à avoir exercé la totalité de ses droits, sans interruption, depuis l’indépendance.

Et quand je vois le nombre de femmes, ici, du peuple sénégalais –un nombre qui a doublé par rapport aux dernières élections- cela m’inspire, au regard de la situation pourtant récemment améliorée en France, une nécessaire modestie...

Voilà ce que nous portons ensemble. Le respect des droits de l’homme, l’égalité devant la loi, la garantie de l’alternance, les droits des minorités, la liberté religieuse : autant de valeurs universelles ancrées chez vous et qui doivent s’épanouir dans toute l’Afrique.

Je ne suis pas venu en Afrique pour imposer un exemple, ni pour délivrer des leçons de morale. Je considère les Africains comme des partenaires et des amis. L’amitié crée des devoirs : le premier d’entre eux est la sincérité. Nous devons nous parler librement. Nous devons tout nous dire, sans ingérence, mais avec exigence.

La démocratie vaut pour elle-même. Mais elle vaut aussi pour ce qu'elle permet. Il n'y a pas de vrai développement économique ni de vrai progrès social sans pluralisme.

J'ai une conviction profonde : si l'Afrique, berceau de l'humanité, parvient à faire vivre pleinement la démocratie, partout et pour tous, si elle réussit à surmonter les démons de la division, alors elle sera le continent où se jouera l'avenir de la planète.

L'Afrique est portée par une dynamique démographique sans précédent : la population au sud du Sahara doublera en l'espace de quarante ans –pour atteindre près de 2 milliards de femmes et d'hommes en 2050. Le nombre d'habitants aura été multiplié par dix en un siècle : c'est un changement sans équivalent dans l'histoire humaine. L'Afrique est la jeunesse du monde.

Elle est aussi une terre d'avenir pour l'économie mondiale. Sa croissance, ces dix dernières années, a été supérieure à celle de beaucoup d'autres régions émergentes. Les besoins d'infrastructure sont énormes. La qualité de son agriculture, ses ressources naturelles, ses richesses minières, recèlent des possibilités immenses et encore largement inexploitées. Ses paysans, ses artisans, ses étudiants, ses entrepreneurs, ses savants constituent une ressource humaine exceptionnelle.

Les grands pays émergents se tournent vers vous et investissent massivement. Vous n'avez pas à avoir peur de cet intérêt nouveau, à la condition expresse que vous sachiez, grâce à vos institutions et vos pratiques, guider et orienter cet afflux d'hommes et de capitaux, et écarter les prédateurs.

Votre défi c'est de renforcer la place de votre continent dans la mondialisation. De lui donner une finalité plus humaine, d'y prendre la place qui doit être la vôtre, d'assumer une nouvelle responsabilité. Aucun enjeu planétaire ne pourra être traité sans l'Afrique. Toutes les réponses essentielles passent déjà par votre continent : l'économie, les matières premières, l'environnement, l'énergie, la gouvernance mondiale. Dans toutes les négociations internationales sur ces sujets, la France –et au-delà l'Union Européenne, et l'Afrique partagent la même vision de l'avenir. Dans ces négociations vous êtes notre premier partenaire. Nous sommes votre premier allié. Et notre devoir, c'est de vous accompagner dans les domaines d'avenir : l'agroalimentaire, les télécommunications, les services financiers...

*** C'est vers cette Afrique de demain que je regarde en venant ici au Sénégal. Le changement viendra d'abord et avant tout des peuples. Les Africains ont pris leur destin en main et ce mouvement ne s'arrêtera pas.

Chaque pays connaît sa propre dynamique et parfois ses rechutes. Chaque pays adapte ses institutions à son histoire ou à ses réalités. Chaque pays est chahuté par des mouvements qui contestent les frontières issues de la colonisation. Mais j'ai confiance, l'Afrique est en marche et les principes sur lesquels elle peut fonder son développement sont ceux que vous portez.

La transparence, vous avez raison de l'exiger de toutes les entreprises qui viennent investir chez vous ou occuper des positions et notamment dans le secteur minier et forestier.

La bonne gouvernance, car c'est une condition de la stabilité, de la sécurité et de la probité. C'est pourquoi je salue l'initiative du Président SALL de lancer une opération de récupération des biens mal acquis. La lutte contre la corruption, les abus financiers et contre l'impunité est l'affaire de tous. Nous devons être intraitables face à ceux qui pourraient se croire autorisés à voler les deniers de leur propre pays ou face à ceux qui viennent chercher des contrats en ne négligeant aucun moyen de pression ou d'influence.

L'égalité : car si l'Afrique se développe, le nombre de pauvres ne cesse de progresser. Près de la moitié des pays du continent sont en passe d'atteindre les Objectifs du Millénaire. Mais trop nombreux sont ceux qui restent au bord du chemin. La question des inégalités, est, pour vous comme pour nous, au cœur du message que nos peuples attendent de nous.

Et notamment les femmes, qui en Afrique constituent une formidable force de changement et de transformation. Elles sont de plus en plus nombreuses à s'impliquer dans la vie économique et sociale. Elles jouent un rôle majeur auprès de la jeunesse africaine qui représente les deux tiers de la population du continent.

Mais je n'ignore pas les menaces auxquelles vous faites face et les périls que vous affrontez : les crises alimentaires, les changements climatiques, les trafics de toutes sortes, les conflits, les fondamentalistes. Car nous sommes confrontés au même combat, celui de la dérive identitaire, celui du terrorisme.

Je pense particulièrement au Mali victime de groupes extrémistes qui font régner la terreur dans le Nord. C'est votre sécurité qui est en jeu, c'est aussi la nôtre, celle de l'Europe qui connaît la valeur inestimable de la paix pour laquelle elle a obtenu aujourd'hui l'illustre récompense du Prix Nobel.

Le future de l'Afrique se bâtira par le renforcement de la capacité des Africains à gérer eux-mêmes les crises africaines.

Les organisations telles que la CEDEAO et l'Union africaine se sont imposées dans le traitement des situations de crise en Afrique. C'est encourageant. L'engagement des armées africaines dans le maintien de la paix, au sein des Casques Bleus en est la preuve, je pense au courage des Burundais, Djiboutiens, Ethiopiens, Kényans et Ougandais qui payent un lourd tribut pour libérer la Somalie. Je salue aussi ici les soldats sénégalais engagés dans des opérations de maintien de la paix difficiles, en Côte d'Ivoire, en Guinée-Bissau, en RDC ou au Soudan.

Aujourd'hui, c'est la crise que connaît le Nord du Mali, occupé et violenté qui doit nous fédérer. On en connaît les causes, elles sont multiples. Les pratiques maffieuses de groupes terroristes, les erreurs qui ont marqué la fin de l'intervention en Libye, et notamment le manque de contrôle des armes. Le trafic de drogue qui a corrompu l'économie malienne, mais qui menace aussi, chacun en est conscient, toute l'Afrique d'Ouest en Est. L'insuffisance du développement économique et social du Sahel, qui a nourri le désespoir. L'absence de mise en œuvre effective des accords passés qui auraient dû conduire à une coexistence harmonieuse de toutes les communautés maliennes.

Mais au-delà de l'analyse de ces causes, nous devons prendre nos responsabilités. Les horreurs actuelles ne peuvent plus se poursuivre. Comment accepter ces mausolées profanés, ces mains coupées, ces femmes violées ? Comment tolérer que des enfants soient enrôlés de force dans des milices, que des terroristes viennent dans cette région pour y semer la terreur ? La France aussi, à travers ses ressortissants dans la région, a été attaquée.

Le Mali a fait appel à la communauté internationale et demande un soutien. Nous devons le lui apporter, avec la CEDEAO, avec l'Union africaine, avec l'Union européenne, avec les Nations Unies, car la responsabilité première reviendra aux Africains. La France apportera un appui logistique. Mais à sa place. C'est dans cet esprit que je conçois la résolution de la crise malienne.

*** Chers amis, Je veux ici dire ma volonté de renouveler la relation entre la France et l'Afrique.

Le temps de la Françafrique est révolu. Il y a la France et il y a l'Afrique. Il y a le partenariat entre la France et l'Afrique, avec des relations fondées sur le respect, la clarté et la solidarité.

La clarté, c'est la simplicité dans nos rapports d'Etat à Etat. Les émissaires, les intermédiaires et les officines trouvent désormais porte close à la Présidence de la République française comme dans les Ministères.

La clarté, c'est dans la constitution du Gouvernement d'avoir remplacé le Ministère de la Coopération par celui du Développement auprès du Quai d'Orsay, indiquant ma conviction que nous devons affronter ensemble les grands défis de l'humanité, changements climatiques, pandémies et autres crises.

Le respect, c'est la franchise. Elle doit être réciproque. Je ne céderai pas à la tentation de la complaisance, et je n'en attends pas non plus en retour. Nous devons tout nous dire.

Cette sincérité vaut en particulier pour le respect des valeurs fondamentales : la liberté des médias, l'indépendance de la justice, la protection des minorités. Car, sans Etat de droit il ne peut y avoir de fonctionnement normal de l'Etat, ni d'investissement durable des entreprises, ni de société en paix. Nous devons enfin être particulièrement engagés dans la lutte contre les violences faites aux femmes.

Le respect, c'est une définition parfaitement claire de la présence militaire française en Afrique. Celle-ci ne pourra se poursuivre que dans un cadre légal et dans la transparence. Ainsi, l'accord de défense entre la France et le Sénégal a récemment été revu. Il sera rapidement ratifié dans nos deux pays. Il en sera de même partout, et ces accords ne contiendront plus de clauses secrètes. J'irai au bout de cette démarche. Je tire les enseignements des crises que nous avons à affronter : un dispositif ne doit pas être figé, il doit s'adapter, et privilégier la réactivité plutôt qu'une présence statique. C'est dans cet esprit que sera définie la nouvelle politique de défense de la France.

La solidarité, c'est le développement. L'Afrique sub-saharienne est la première priorité de la politique de la France, puisqu'elle concentre plus de la moitié de notre effort budgétaire. Mon pays est particulièrement actif pour défendre les intérêts de l'Afrique dans les institutions multilatérales. Mais le partenariat franco-africain ne se réduit pas à l'action des Etats. Il associe et associera aussi des entreprises de nombreuses collectivités territoriales françaises, des ONG, des associations de migrants, et tout le tissu vivant de nos sociétés civiles.

La solidarité, c'est l'introduction des financements innovants pour trouver de nouvelles ressources. Au niveau européen, une taxe sur les transactions financières sera bientôt en place avec onze pays. Pour la France, 10 pour cent au moins de son produit ira au développement et à la lutte contre les pandémies qui meurtrissent votre continent : le paludisme, la tuberculose, le Sida. La part de l'aide française allant aux ONG sera par ailleurs doublée.

La solidarité c'est le co-développement, qui ne peut être réduite à la seule question migratoire. J'entends mettre fin à ce paradoxe absurde, qui fait que la France dans un passé récent, ait trop souvent fermé la porte à ceux-là même qui voulaient y créer des emplois, y développer les échanges, participer à l'effort de recherche ou de création artistique ! Je souhaite que les procédures administratives soient simplifiées pour les étudiants, dès lors qu'ils sont motivés, talentueux, capables de subvenir à leurs besoins, mais aussi pour les artistes et les créateurs. Votre Ministre de la Culture, Youssou N'DOUR m'a alerté. J'ai entendu son appel.

La solidarité, c'est, enfin, la consolidation de la zone franc. Que l'on me comprenne bien, les monnaies communes à l'Afrique de l'Ouest et à l'Afrique centrale constituent un véritable atout, notamment en matière d'intégration régionale, et la stabilité monétaire est un avantage économique précieux. Mais, je suis convaincu que les pays de la zone franc doivent pouvoir assurer de manière active la gestion de leurs monnaies et mobiliser davantage leurs réserves pour la croissance et l'emploi.

Pour amplifier encore la croissance africaine, je veux aussi établir entre l'Europe et l'Afrique des relations commerciales plus équitables. Je considère que la position des pays africains dans la négociation des Accords de Partenariat Economique n'a pas été assez prise en compte. Cette discussion s'est enlisée. Je suis favorable à ce que nous la relançons sur de nouvelles bases, avec des conditions de calendrier et de contenu plus favorables pour les pays africains.

Nous voulons permettre aux Etats africains de négocier de meilleurs contrats avec les multinationales étrangères, par exemple dans le secteur minier. C'est pourquoi la France mettra en place, avec la Banque mondiale, une facilité financière pour renforcer l'assistance juridique aux pays africains dans la négociation de leurs contrats. Il s'agit de permettre aux pays africains de percevoir un juste prix pour leurs ressources. Nous soutiendrons donc un renforcement de la réglementation européenne en faveur de la transparence des comptes des entreprises extractives.

Une transparence réelle, avec des comptes publiés pays par pays, et projet par projet. Ici au Sénégal, ces principes se traduisent par la volonté de la France d’être toujours à vos côtés. C’est la raison pour laquelle la France a accordé en juillet dernier à votre pays une aide budgétaire exceptionnelle de 130 millions d’euros, répondre aux urgences.

Je sais aussi l’importance que vous accordez à la jeunesse. Je partage pleinement cette priorité. Avec le Président SALL, nous visiterons, cet après-midi, l’un des 3 centres de formation professionnelle que l’Agence Française de Développement a récemment financé à Dakar. La France soutiendra aussi la construction et la rénovation de collèges publics dans l’académie de Dakar. C’est par l’éducation, de l’école primaire à la formation professionnelle, que les jeunes africains pourront, à leur tour, imaginer et construire l’Afrique de demain. Ce faisant, nous construisons aussi la francophonie de demain. Communauté de langue, d’initiatives et de valeurs promises à un grand avenir.

Cet investissement humain devra être complété d’un investissement dans les infrastructures, dont l’état actuel constitue un frein au développement durable du continent africain. Votre croissance est d’abord celle de vos villes. Mais je suis conscient que votre pays a l’ambition, comme beaucoup d’autres, d’assurer un développement inclusif, qui ne laisse pas de côté ses campagnes. Il existe dans le domaine agricole de grandes marges de productivité. Partout en Afrique, et évidemment ici aussi au Sénégal, nous serons avec vous pour réduire la dépendance aux importations de produits alimentaires, afin que les Africains puissent nourrir les Africains.

*** Mesdames et messieurs, chers amis,

Je remercie le Sénégal pour la chaleur de son accueil. Il me touche et m’encourage à penser que nous avons encore tant à faire ensemble. Pour nos pays et pour l’Afrique. Une grande histoire commune nous lie. Il nous revient maintenant d’écrire un nouveau récit, celui de notre avenir. C’est « épaulement contre épaulement », pour reprendre les mots donnés par SENGHOR à votre hymne national que la France et l’Afrique avanceront ensemble.

Vive le Sénégal.

Vive la France.

Vive l’amitié entre le Sénégal et la France. ».

TABLE DES MATIERES

Introduction générale	7
Chapitre I : Etude du palier du discours dans le discours de François Hollande	11
Introduction	12
I.1 Le palier du discours et le palier textuel	13
I.2 Qu'est-ce qu'un discours.....	15
I.3 L'ambiguïté des genres du discours	16
I.4 Qu'est-ce qu'un discours politique	17
I.5 Présentation du discours politique de François Hollande	18
I.5.1 Type d'allocution du discours de François Hollande	19
I.6 L'analyse des contextes.....	20
I.6.1 Les conditions sociohistorique de production du discours de François Hollande....	21
I.6.2 L'influence de l'interdiscours dans le discours de François Hollande.....	22
I.7 L'influence des normes du discours.....	25
I.7.1 Les règles de politesse	25
I.7.2 Les autres critères du discours.....	26
Chapitre II : l'évolution de la rhétorique et son rapport avec le discours politique.....	29
Introduction	30
II.1 Aperçu historique et évolutif de la rhétorique	30
II.2 La rhétorique : l'ambiguïté autour de sa définition	33
II.3 Les composantes de la rhétorique	34
II.3.1 Les genres d'éloquence ou les différents types d'emploi de la rhétorique	34
II.3.2 le délibératif comme genre typique au discours de François Hollande.....	35
II.3.3 Le fonctionnement du système rhétorique	36
II.3.4 Le fonctionnement de système rhétorique du discours politique : François Hollande37	
II.3.5 Les notions de la rhétorique	37
II.3.6 L'image de l'ethos, du logos et du pathos par rapport au discours de François Hollande	38
II.4 La nouvelle rhétorique de Chaïm Perelman.....	39
II.4.1 le renouveau de la question d'auditoire.....	40
II.5 les relations à la rhétorique	41
II.5.1 Rhétorique et argumentation	41
II.5.2 Rhétorique et stylistique.....	42
II.5.3 Les relations avec la politique	43

II.5.4 Rhétorique et analyse du discours	43
Chapitre III : Stratégies argumentatives.....	45
Introduction	46
III.1 Qu'est-ce que stratégies discursives	46
III.2 Définition de l'argumentation	47
III.3 Le mécanisme de l'argumentation.....	48
III.4 Les règles argumentatives	50
III.4.1 Les arguments issus de la logique formelle	50
III.4.2 Les arguments quasi logiques	51
III.4.3 Les arguments empiriques	52
III.4.4 Les arguments fondés sur les valeurs.....	52
III.5 Démarche de l'argumentation	53
III.6 Démarche de l'argumentation dans le discours de François Hollande.....	55
III.6.1 Structure globale	55
III.6.2 Structure des sujets d'argumentation	56
III.6.3 Interprétation globale des sujets d'argumentation	62
III.7 Les arguments de François Hollande dans son discours	64
III.7.1 L'influence de l'ethos comme stratégie argumentative	64
III.7.2 L'inscription de l'auditoire dans le discours.....	65
III.7.3 Les définitions orientées	66
III.7.4 L'anaphore comme stratégie.....	67
III.7.5 Les arguments de causalité	68
III.8 Problématique sur l'intention argumentative	69
Chapitre IV : Stratégie de l'émotion : le pathos.....	71
Introduction	72
IV.1 Définition de l'émotion	73
IV.2 Relation émotion et actes du discours	74
IV.2.1 Types d'actes du discours	74
IV.2.2 Types et emploi de l'émotion dans le discours.....	76
IV.2.3 Types d'arguments susceptibles de l'émotion.....	78
IV.3 L'influence de l'émotion dans le discours	79
IV.3.1 Processus argumentatif dans un discours à visée persuasive.....	80
IV.3.2 L'ethos ou le rôle de l'émotion chez l'orateur.....	81

IV.3.3 Le pathos ou le rôle de l'émotion chez l'auditoire	82
IV.3.4 Le logos comme lien intermédiaire entre l'ethos et pathos ?	82
IV.4 Mode d'expression de l'émotion dans le discours de François Hollande	83
IV.4.1 Le rappel à la mémoire	83
IV.4.2 Par rapport au conflit malien	84
IV.5 Aspect illocutoire et inférentiel dans le discours de François Hollande	85
IV.5.1 les engagements ou les arguments du devoir	85
IV.5.2 les autres actes inférentiel	87
IV.5.3 L'influence de trois marques de subjectivité	88
IV.6 Problématique de l'influence de l'émotion et des actes du discours.....	89
Conclusion générale	90
Références bibliographiques	93
Annexe	96

RESUME

Résumé

On peut analyser un discours en fonction de plusieurs théories. Parmi celles-ci figure la rhétorique qui est l'art de communiquer. Ce travail consiste à une analyse rhétorique du discours politique. Le discours en question est celui de François Hollande. Un discours prononcé lors de sa première allocution en Afrique devant l'assemblée générale du Sénégal. Il explique l'avenir de la relation entre la France et l'Afrique, du point de vue économique, politique, commercial et de l'insécurité.

Pour analyser son discours, la rhétorique nous donne comme moyen d'étudier la façon par laquelle François Hollande argumente pour convaincre le public. Il s'agit dans ce cas d'une stratégie argumentative puis qu'elle consiste à des raisonnements employés pour faire adhérer des thèses au public. La rhétorique nous donne aussi la possibilité d'étudier la manière par laquelle il argumente pour persuader le public. Il s'agit dans ce cas d'une stratégie de l'émotion car elle consiste à susciter la réaction émotionnelle du public. Le discours politique, lorsqu'il cherche à transmettre un message se situe entre conviction et persuasion. Mais celui de François Hollande s'inscrit dans un art de persuasion, dans une opération de communication que dans celle de conviction.

Mots clés : Analyse du discours-Rhétorique-Argumentation-Actes du discours et émotion.

Summary

A speech can be analyzed based on several theories. Among these is the rhetoric. It's the art of communicating. This work is a rhetorical analysis of political discourse. The speech in question is that of François Hollande. It is his first speech in Africa, in the General Assembly of Senegal. He talks about the future of the relationship between France and Africa, from an economic point of view, political, commercial and insecurity.

To analyze his speech, rhetoric gives us as a means to study the way in which François Hollande argued to convince the public. It is in this case an argumentative strategy then it is reasoning used to adhere point of view to the public. Rhetoric also gives us the opportunity to study the way in which he argues to persuade the public. It is in this case a strategy of emotion because it consists to generate the emotional reaction of the public. Political discourse meets between convince and persuade. But the speech of François Hollande is part of the art of persuasion. It is a communication operation than operation of belief.

Keywords: Discourse Analysis-Rhetoric-Argumentation-Proceedings of speech and emotion.

ملخص

يمكن تحليل خطاب من خلال عدة نظريات. ومن بين هذه نظريات البلاغة وهي فن التواصل. هذا العمل هو عبارة عن تحليل بلاغي لخطاب سياسي. الخطاب هو خطاب فرانسوا هولاند. وهو خطابه الأول في أفريقيا أمام الجمعية العامة للسنغال. ويتحدث فيه عن مستقبل العلاقات بين فرنسا وأفريقيا، وذلك من جهة النظرة الاقتصادية والسياسية والتجارية والأمنية.

لتحليل خطابه، تعطينا بلاغته وسيلة لدراسة الطريقة التي جادل فرانسوا هولاند بها لإقناع الجمهور. فهو في هذه الحالة يتبع استراتيجية تبريرية منطقية مستخدمة للإيصال أطروحاته للجمهور. ويعطينا خطابه أيضا فرصة لدراسة الطريقة التي يجادل بها لإقناع الجمهور. فهو في هذه الحالة يتبع استراتيجية العاطفة لتوليد رد فعل عاطفي من الجمهور. ويتمحور الخطاب السياسي بين الإقناع والاستعطاف، وهذا هو الغرض من الخطاب السياسي الذي يسعى إلى نقل رسالة. ولكن خطاب فرانسوا هولاند هو خطاب استعطافي أكثر منه إقناعي.

الكلمات الرئيسية: تحليل الخطاب، البلاغة، الجدل، وقائع التعبير والعاطفة.