

ARGUMENTER: CONVAINCRE, PERSUADER, MANIPULER UNE LECTURE OBJECTIVE DE L'INFLUENCE

Rodica STOICESCU

Département des Langues Romanes et de Communication en Affaires
ASE Bucarest

*C'est la raison qui fait l'homme,
c'est le sentiment qui le conduit.
Rousseau, La Nouvelle Héloïse*

La profusion et la diversité des ouvrages sur l'argumentation, englobant ou pas la rhétorique, la persuasion ou la manipulation, témoignant du regain d'intérêt pour ces composantes essentielles de la communication, ne facilitent pas la tâche de celui qui, engagé dans l'étude de ce domaine, est à la recherche de points de repères. Les chercheurs sont loin de se mettre d'accord sur les concepts fondamentaux qui opèrent en la matière.

Faut-il distinguer rhétorique-persuasion et argumentation, comme le fait, parmi d'autres, Michel Meyer, «... la rhétorique et sa petite sœur – ou sa grande sœur, comme on voudra – l'argumentation n'ont cessé de croître en importance, au point de devenir un nouveau paradigme pour les sciences humaines ...» (2008 : 7), ou comme Philippe Breton qui oppose la parole argumentative à la rhétorique et à la manipulation ? Ou bien, considérer, avec Ruth Amossy (2000), que rhétorique et argumentation ne doivent pas être séparées ?

Se ranger d'un côté ou de l'autre suppose mettre en discussion la définition de l'argumentation, voire de la rhétorique et de la manipulation ce qui renvoie, en fait, aux deux concepts qui ont fait couler beaucoup d'encre: **convaincre** et **persuader**.

La remise en cause des deux concepts problématissent en fait le rôle de l'argumentation. Doit-elle convaincre ou persuader ? Toutes les réponses données à cette question, depuis l'Antiquité, mettent en cause, d'une manière ou d'une autre, l'**efficacité** de l'acte argumentatif. C'est elle qui maintient la différence, depuis les sophistes jusqu'à nos jours, chez certains auteurs, entre convaincre et persuader. Voyons ce que dit Ch. Perelman:

«Pour qui se préoccupe du résultat [donc de l'efficacité], persuader est plus que convaincre, la conviction n'étant que le premier stade qui mène à l'action. [...] Par contre, pour qui est préoccupé du caractère rationnel de l'adhésion, convaincre est plus que persuader.» (1992 : 35)

On peut donc définir l'argumentation comme un acte doublement rationnel exprimé par le verbe **convaincre**. D'abord, convaincre quelqu'un, c'est-à-dire le faire adhérer à l'opinion de l'orateur à l'aide d'arguments valides qui correspondent à la réalité. C'est la définition donnée par Pierre Oléron pour lequel l'argumentation est une

«démarche par laquelle une personne – ou un groupe – entreprend d'amener un auditoire à adopter une position par le recours à des présentations ou assertions – arguments – qui visent à en montrer la validité ou le bien-fondé.» (1983 : 4)

Ensuite, se laisser convaincre par les «bonnes raisons» d'une argumentation orientée uniquement sur la vérité. C'est la définition de Philippe Breton pour lequel

«argumenter c'est raisonner, proposer une opinion à d'autres en leur donnant de bonnes raisons d'y adhérer. [...] Argumenter c'est aussi savoir se restreindre au nom d'une éthique... . [...] Mais argumenter c'est aussi être quelqu'un qui se refuse à utiliser tous les moyens au service d'une seule valeur: l'efficacité à tout prix.» (2003 : 17)

Mais on peut se demander, à juste titre, si ce mépris du résultat, de l'efficacité de l'argumentation raisonnée n'est valable qu'en théorie. Dans la pratique sociale, et tout le monde est d'accord que l'argumentation n'a de sens que profondément ancrée dans tous les niveaux de la société, l'acte argumentatif, qu'il s'adresse à la raison ou aux sentiments, est forcément orienté vers le résultat. Il y a argumentation, dit Ruth Amossy,

«quand une prise de position, un point de vue, une façon de percevoir le monde s'exprime sur le fond de positions et de visions antagonistes ou tout simplement divergentes, en tentant de prévaloir ou de se faire admettre». (2000 : 26)

Or, à mon avis, du point de vue du résultat, la différence entre «prévaloir» et «se faire admettre» n'est pas pertinente dans le champ de l'argumentation. Se faire admettre en tant qu'émetteur d'une vérité ou d'une opinion contraire à celle de l'auditeur n'est pas un acte gratuit. Adressées à la raison ou à l'affect, les stratégies argumentatives utilisées n'ont qu'un seul but, explicite ou implicite, déterminer l'autre / l'auditoire à agir dans le sens esquissé, développé et consolidé lors du processus d'argumentation.

La lecture objective de l'influence argumentative que je propose, influence visant un résultat exprimé dans une action qui reflète le vouloir de l'orateur, va focaliser son attention sur l'efficacité du discours argumentatif. Ou, pour reprendre le langage de la rhétorique classique, sur l'efficacité de

l'action de convaincre, du logos-raison / vérité / éthique et sur celle de persuader, du pathos / sentiments / manipulation.

Deux précisions s'imposent. A l'exception de la démonstration scientifique et de certains discours délirants, accusateurs ou encenseurs, la trame de l'enchaînement argumentatif n'est pas tissée uniquement d'arguments fondés sur le raisonnement logique ou puisés dans le registre pathétique.

«Entre la démonstration scientifique ou logique et l'ignorance pure et simple, il existe tout un domaine qui est celui de l'argumentation. Celle-ci constitue une méthode de recherche et de preuve à mi-chemin entre l'évidence et l'ignorance, entre le nécessaire et l'arbitraire.» (O. Reboul 1991, cité par Bellenger, 2005 : 48)

Mais cela ne veut pas dire qu'une lecture objective de l'influence ne doit pas garder la distinction entre **convaincre-argumenter** fondée sur la raison et **persuader-argumenter** fondée sur le pathos car, et c'est la deuxième précision à faire, elle met les deux actes argumentatifs en rapport avec la logique des intérêts de l'argumentateur uniquement en termes d'efficacité argumentative. Cette approche permet, dans un premier temps, une analyse des deux stratégies d'influence en quelque sorte à la manière des sophistes, c'est-à-dire sans implications éthiques ou morales.

Néanmoins, on peut se demander pourquoi l'acte de convaincre serait-il subordonné à la vérité, à l'évidence des arguments «vrais» pour être acceptés du moment que l'espace entre vrai / vraisemblable / faux est tellement perméable.

C'est un lieu commun de dire qu'il n'y a pas de Vérité mais seulement des vérités éparpillées. Aristote, en saisissant le danger mortel pour la rhétorique représenté par la doctrine platonicienne de la Vérité, a remplacé la vérité, même avec minuscule, par le vraisemblable. Ce qui nous autorise à dire, avec Pierre Oléron, que

*«la vérité n'est pas l'objet d'une expérience spécifique, où elle apparaîtrait avec une étiquette qui la désigne sans équivoque. Tout ce qui peut être proposé est une certaine **lecture des faits**, à laquelle une autre lecture peut être opposée, elle aussi plausible et justifiée par des arguments.»* (*ibidem*, p. 11; je souligne)

De là, il n'y a qu'un pas vers l'affirmation «à chacun sa vérité, il n'y a de vrai en soi», qui n'est que la justification de la manipulation, stratégie d'influence pensée

«en fonction des vulnérabilités, de la sensibilité, des désirs ou des inquiétudes de tout un chacun.» (Bellenger, 2005 : 83)

A la place de la vérité comme aune de validité des arguments, je propose un critère unificateur d'analyse du discours argumentatif: le **Sens**.¹ Mais qu'est-ce que le Sens ? Il faut dire, dès le début, que le Sens

«est toujours un sens humain, une orientation intérieure par laquelle les choses nous apparaissent significatives, nous les comprenons.»
(Nifle, 2001/2004)

C'est le Sens qui rend possible aussi bien une certaine compréhension du monde qu'une situation ponctuelle. Et c'est toujours le Sens qui introduit un certain type de rationalité grâce à laquelle, de manière plus ou moins empirique, tout être doué de raison peut comprendre ou utiliser un raisonnement logique.

Le Sens est un ensemble de significations qui se retrouvent dans un système de valeurs, et agir conformément à ces valeurs c'est aller dans la bonne direction, c'est-à-dire dans le Bon Sens. Interpréter de travers les significations du Sens ou contester ses valeurs c'est aller dans le Mauvais Sens. Transposé dans le discours argumentatif, le Bon Sens remplace la vérité comme critère de validité de l'argument ce qui a l'avantage, d'une part, d'enrichir l'argumentation démonstrative en lui offrant l'accès au champ des valeurs et d'autre part, de mieux saisir, en tant qu'auditoire, le Mauvais Sens emprunté par un discours argumentatif.

Les avantages de cette approche, que je vais mentionner brièvement, sont, à mon avis, évidents. D'abord, il n'y a pas un seul Sens. Le sens est contextuel et conjoncturel sans perdre rien de sa validité argumentative. Ce qui a un sens dans une certaine situation peut être sans importance ou absurde dans une autre. Ensuite, le Sens en argumentation s'inscrit toujours dans ce qu'on pourrait appeler une **logique de l'intérêt** ou souci d'efficacité.

*«On peut voir dans l'acte de persuader une opération de **ralliement** rarement gratuite... donc intéressée directement ou indirectement. En obtenant l'accord, on satisfait un intérêt plus ou moins réciproque.»*
(Bellenger, 2000 : 14)

Or, comme on a déjà mentionné que l'efficacité n'est pas visée uniquement par le discours persuasif, on peut dire que tout argumentateur circonscrit sa stratégie argumentative dans le cadre de sa logique de l'intérêt.

Et c'est toujours le Sens qui, par une interprétation des valeurs, propre à chaque argumentateur, établit une hiérarchie à l'intérieur de la logique des intérêts en indiquant la primauté d'un intérêt sur un autre. Dans telle ou telle situation, l'intérêt individuel peut l'emporter sur celui du groupe

¹ Ces remarques suivent, en partie, celles de Roger Nifle (2001)

ou bien, l'intérêt de tous, ce qu'on appelle intérêt national, s'avère d'une importance hors de doute sur celui d'un groupe restreint. Dans la logique de l'intérêt, la démarche argumentative est efficace si elle réussit à trouver un sens commun à l'intérêt de l'argumentateur et à celui de l'auditoire.

Enfin, le sens, bon ou mauvais, d'un discours argumentatif peut être saisi aussi de manière intuitive, par ce qu'on appelle dans la langue courante le bon sens, «la capacité de bien juger, sans passion, en présence de problèmes qui ne peuvent être résolus par un raisonnement scientifique.» (Petit Robert)

Mais qu'est-ce qui garantit que l'argumentation va dans le bon sens du moment que les mêmes faits peuvent être interprétés différemment ? En d'autres mots, peut-on considérer comme unique critère de validité d'un argument son efficacité, c'est-à-dire son influence sur l'auditoire ? Avant de répondre à cette question, je prendrai comme étude de cas le débat qui a enflammé la scène publique roumaine sur la nécessité du prêt octroyé par le FMI à la Roumanie, débat qui a eu lieu dans le contexte de la crise économique mondiale qui a touché la Roumanie aussi et dans le contexte politique précédant les élections présidentielles et celui de la campagne électorale proprement dite.

La lecture objective des discours pour ou contre l'emprunt au FMI suppose une analyse des stratégies d'influence utilisées par les tenants des deux opinions pour en déterminer aussi bien la validité que l'efficacité. Mais comme dans les discours des deux parties impliquées dans le débat, la justification des deux opinions contraires est la même :- l'intérêt national auquel correspond le sens du bien commun - et comme les orateurs étaient des politiques dont l'ethos prédiscursif construit par l'opinion publique mettaient le signe d'égalité entre la justification d'un point de vue et la défense des intérêts partisans ou individuels, il a fallu trouver une réponse à la question: Qui peut indiquer, sinon garantir, qu'une décision ou une autre va dans le Bon Sens ? Ou, en d'autres mots, quels sont les critères selon lesquels on peut considérer les arguments avancés par les adeptes ou les adversaires de l'emprunt valides ou non ? Je précise, encore une fois, que validité et efficacité ne se recourent pas.

En éliminant la vérité comme critère de validation d'un argument et en la remplaçant par le Sens, on considère une argumentation valide si elle établit une inférence, c'est-à-dire un rapport cohérent et pertinent entre la logique des intérêts de l'argumentateur et le bon sens. Reste à définir le Bon Sens.

Établir les critères de validité d'un argument suppose, dans l'approche que je propose, parcourir plusieurs étapes. En premier lieu, il faut cerner le sens du sujet en débat en le rapportant, d'une part, à la logique du raisonnement déductif causes / conséquences et, d'autre part, à la logique des intérêts des orateurs.

En deuxième lieu, on considère valide une argumentation cohérente.

«C'est la cohérence qui fonde la logique, la rationalité, la stabilité, l'honnêteté.» (Cialdini, 1984 : 90)

Mais le problème de la cohérence en argumentation est assez épineux. L. Bellenger, en soulignant la possibilité de l'utiliser comme technique d'influence manipulatrice, l'appelle le «démon de la cohérence». En effet, la structure argumentative d'un discours manipulateur peut être, en apparence, parfaitement cohérente. Néanmoins, dans une analyse objective de l'influence, la cohérence est le critère le plus important pour valider un argument car elle doit être présente à tous les niveaux du discours.

La validation des prémisses d'abord, prémisses qui doivent être confirmées par les faits.

«Trop assuré de la valeur de l'instrument déductif, on néglige d'observer attentivement les faits sur lesquels se fonde la déduction: c'est de là que viennent les erreurs et non d'un vice de raisonnement.» (Foulquier, 1984: 52)

Ensuite, les prémisses doivent engendrer des conclusions en concordance avec les mêmes faits. A leur tour, les valeurs, le pathos donc, ajoutées au raisonnement logique doivent s'inscrire dans une logique commune des intérêts, ceux de l'orateur et de l'auditoire.

La dernière étape de validation confirme ou infirme la concordance de chaque maillon de l'enchaînement argumentatif avec les faits qui définissent la situation de communication.

Revenons au discours polémique sur la nécessité du prêt octroyé par le FMI à la Roumanie. Contrainte par l'espace typographique de cet article, je m'arrêterai uniquement à l'analyse des définitions oratoire et polémique des mots **prêt-emprunt** (en roumain, un seul mot, *a împrumuta*, réunit le sens des deux mots français), d'une part, afin de les valider comme stratégies d'influence utilisées par les deux parties pour justifier le bien-fondé de leur thèse et, d'autre part, pour déterminer leur efficacité argumentative. Bien que dans les ouvrages de spécialité définition oratoire et définition polémique soient synonymes, quant à moi, je les distingue en précisant par la suite les éléments qui les différencient.

En prenant comme critère principal de validité le Sens, il faut se demander d'abord quel est le sens du **prêt-emprunt** et placer ensuite la réponse dans le raisonnement logique du type cause / conséquence, dans une situation de communication précise: Pourquoi le prêt-emprunt ? Quelle est sa justification ? Dans quelle logique des intérêts s'inscrit-il ?

La réponse à la première question est donnée par la définition normative, façon dictionnaire, des deux mots, «formule qui donne **le sens** d'une unité du lexique (mot, expression) et lui est à peu près synonyme.» (Petit Robert; je souligne) Dans certains discours polémiques, notamment politiques, la définition normative peut jouer le rôle d'arbitre en tranchant la validité d'un argument ou d'un autre car, remarque Philippe Breton, elle est un «instrument de connaissance [...] qui suppose une identité contrôlable entre le défini et le définissant». (*op. cit.*, p. 82)

A l'entrée **prêt**, le Petit Robert mentionne: «DR. Contrat par lequel une chose est livrée à charge de restitution; cour. **Contrat** par lequel une somme d'argent est mise à la disposition d'une personne morale ou physique (l'emprunteur), à charge pour elle de la **rembourser selon de modalités déterminées**. Le prêt est scellé (confirmé) par un **accord**: arrangement entre des personnes, des groupes, qui se mettent de concert à la suite d'une **négociation** qui, à son tour suppose un **accommodement**, un **compromis**.» (je souligne)

L'emprunt est défini comme l'action d'obtenir une somme d'argent à titre de prêt; synonyme: **dette**. (je souligne)

A la différence de la définition normative, la définition oratoire ou «l'argument de définition est une construction du réel en vue d'argumenter», où le défini est présenté «sous un jour propice à l'argumentation.» (Breton, 2003 : 82) Utilisée dans le discours argumentatif, toute définition normative fait appel aux valeurs et devient de la sorte définition oratoire, c'est-à-dire une stratégie d'influence parmi d'autres. Avancer comme argument la définition oratoire, remarque Lionnel Bellenger, «c'est s'engager, prendre une option, marquer de son empreinte ce que l'on veut invoquer.» (*op. cit.*, p. 72), ce qui ouvre la voie vers sa fonction polémique.

En ce cas, la question qui se pose est comment la définition normative peut jouer le rôle d'arbitre dans une polémique. La réponse se trouve dans la définition oratoire elle-même qui suppose «un recadrage de la réalité» (Bellenger), une (re)construction du réel en fonction de la logique des intérêts de l'argumentateur. Il y a lieu de préciser ce qui, à mon avis, distingue la définition oratoire de la définition polémique. Si les deux définitions opèrent un recadrage de la réalité, celui de la définition oratoire est plus proche de la réalité des faits telle qu'elle résulte de la définition normative. En effet, cette dernière, par le principe de similarité qu'elle introduit entre le défini et le définissant, élimine les ambiguïtés, les confusions, et la rapporter à la définition oratoire afin d'établir la validité de la démarche argumentative, c'est vérifier l'adéquation du sujet en débat, donc de son sens, avec la situation de communication. Mais cette vérification est aussi un moyen de prévenir, ou de réfuter la **manipulation** qui pourrait être définie comme non concordance volontaire entre le sens qu'on donne à l'argumentation et la situation de communication.

En revanche, la définition polémique s'écarte le plus de la définition normative soit par une interprétation des faits qui, en occultant certains sens, met en vedette d'autres, porteurs de valeurs qui servent les intérêts de l'orateur, soit en brisant la cohérence entre prémisses, conclusion, solution.

La réalité des faits et le «recadrage de la réalité» proposé par les deux définitions peuvent être repérés dans les trois étapes de la mise en scène argumentative, telles qu'elles ont été décrites par Patrick Charaudeau: problématiser, se positionner, prouver.

«Problématiser est une activité cognitive qui consiste à proposer à quelqu'un, non seulement ce dont il est question, mais aussi ce qu'il faut en penser.» (Charaudeau, 2007 : 16)

En d'autres mots, faire-savoir à l'auditoire de quoi il s'agit n'est pas, comme on l'a déjà souligné, un acte désintéressé. Il faut que le sens du message vise surtout, en termes d'efficacité argumentative, le faire-croire dans la logique des intérêts de l'argumentateur. L'assertion lancée par le Gouvernement: la Roumanie a besoin d'un prêt octroyé par le FMI, la BCE et la CE pour faire face à la crise remplit ce double fonctionnement argumentatif. Le sujet est annoncé à l'opinion publique mais en même temps, les mots **crise** et **faire face** ne laissent pas de doute sur le sens dans lequel il faut interpréter le message.

Un autre sens, inscrit dans une autre logique des intérêts, ressort de l'opinion contraire, défendue par l'opposition politique: la Roumanie n'a pas besoin d'un emprunt au FMI. Les deux acteurs de la scène politique se sont positionnés (deuxième étape de la mise en scène argumentative), ils ont dit leur point de vue par rapport aux deux assertions.

La troisième étape de la mise en scène argumentative, **prouver**, est définie par P. Charaudeau comme «l'activité cognitive qui sert à fonder la valeur du positionnement.» (*op. cit.*, p.18] Cette étape est doublement importante dans la démarche argumentative car, dit toujours Charaudeau, elle donne la possibilité au sujet argumentant d'assurer la validité de ses prises de positions tout en donnant à l'interlocuteur les moyens de juger la validité de celles-ci.

Or, quelles sont les preuves, c'est-à-dire les arguments sur lesquels les deux parties ont étayé leur prise de position ? Pour répondre à cette question, il faut préciser les faits ou le contexte économique dans lequel a eu lieu le débat, contexte qui se retrouve dans les termes du syllogisme ou de l'enthymème présents, avec de légères différences de forme, dans tous les discours des spécialistes: L'Europe est touchée par la crise / La Roumanie fait partie de l'Europe / Donc la Roumanie est touchée elle aussi par la crise.

Pour les tenants du prêt, sa justification découle nécessairement de la situation de fait, telle qu'elle ressort du syllogisme qui reflète, à son tour,

le diagnostique des spécialistes. Et cette même constatation des faits implique, dans le sens du raisonnement pratique, une solution exigée par la conclusion du syllogisme, celle du prêt-emprunt au FMI, à la Banque Européenne et à l'Union Européenne.

Dans le discours des spécialistes en la matière, le prêt est envisagé comme la solution logique qui découle de la réalité des faits. «Durement touchée par la crise économique, la Roumanie est le 3e pays membre de l'UE, après la Hongrie et la Lettonie, à avoir recours à un tel plan de sauvetage.» (*Le Point*, 2009 : 11) Dans cette appréciation, le mot prêt est synonyme de plan de sauvetage ce qui connote la solidarité mais aussi l'interdépendance, la réciprocité. A une analyse attentive, on remarque que ces deux significations ne sont pas étrangères au mot **contrat** surtout si on place celui-ci dans l'espace de l'Union Européenne. Elles renvoient au principe de symétrie de l'entraide stipulé dans les traités signés par les pays de l'Union Européenne. Le prêt-plan de sauvetage ou le prêt-plan de soutien s'inscrivent dans le raisonnement déductif: Les pays de l'UE se soutiennent réciproquement en situations difficiles / La Roumanie est dans une situation difficile / Donc la Roumanie est aidée par l'UE.

La définition normative met en rapport le sens des mots **prêt / emprunt** avec la logique des intérêts des deux parties: prêteur /emprunteur, logique fondée sur la réalité économique, rapport qui se retrouve dans la réponse du FMI à la question: «Pourquoi le prêt ? Quel est son sens, sa justification ?» «Ce prêt vise à limiter les effets d'une forte chute des flux de capitaux, tout en réduisant les déficits extérieur et fiscal», a expliqué mercredi le FMI dans un communiqué. Selon des sources proches des négociations, «l'argent du FMI sera utilisé pour couvrir les réserves en devises de la Banque centrale roumaine, tandis que le prêt de l'UE permettra de financer le déficit budgétaire.» (*Le Point*, 2009)

La déclaration du Premier Ministre Emil Boc (2009) confirme le sens du prêt-emprunt donné par le prêteur: «Tout comme je l'ai affirmé encore, cet accord d'emprunt a un caractère préventif, pour limiter les effets négatifs de la crise économique en Roumanie.» (Ambassade de France)

Mais le contrat signifie aussi l'**engagement** voire l'obligation des deux parties «à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.» [Petit Robert] Cela veut dire que l'emprunteur, en échange de l'aide accordée, doit remplir certaines conditions, ce qui est clairement mentionné dans le communiqué:

«En échange de ce soutien, la Roumanie devra mener une "réforme du système des salaires dans le secteur public", dont la facture a doublé ces quatre dernières années, ainsi que du système des retraites, qui exerce une "pression énorme" sur le budget, selon le FMI. La réduction du déficit public (5,28% du PIB en 2009) figure également parmi les autres conditions à ce prêt.» (*Le Point*, 2009)

Quant à l'intérêt de l'emprunteur, tel qu'il découle du discours spécialisé qui constate les faits, il est de respecter les termes du contrat ce qui résulte du syllogisme hypothétique où la majeure conditionnelle contient la conclusion: Si la Roumanie est membre de l'UE, elle doit respecter ses engagements / Or elle est membre de l'UE / Donc elle doit respecter ses engagements.

L'appel aux valeurs de l'engagement a été l'un des principaux arguments utilisé par la rhétorique du discours en faveur du prêt. Sans minimiser l'importance de la crise et du soutien financier, l'accent a été mis sur le sens du mot emprunt, donc de dette sous la forme des conditions à remplir:

«Le Gouvernement part de la prémisse qu'il faut qu'il y ait un seul système de salarisation de toutes les personnes qui sont payées des fonds publics, en vertu des normes européennes, le modèle roumain devant être inspiré des réglementations existantes au niveau de l'UE.»
(Boc, *ibidem*)

Mais ces conditions à remplir, sous peine de rupture de contrat, ne sont pas présentées comme une dette accablante. Elles indiquent, au contraire, le sens du prêt et, en même temps, la bonne direction, le Bon Sens dans lequel la Roumanie doit aller. Les valeurs de l'engagement: le principe de justice, d'égalité, d'équité qui, en ce cas privilégie l'unique au détriment du multiple en appellent d'autres: la responsabilité, la discipline, la solidarité nationale:

*«... le Gouvernement est déterminé de se présenter devant le Parlement et d'engager sa responsabilité pour ce projet tellement important pour ce qui signifie la salarisation unique en Roumanie, dans le but d'induire un sentiment de justice, d'équité entre les différentes catégories sociales et de supprimer les écarts apparus dans le temps, le plus souvent, fruit de projets de loi séparés et qui fait que certaines catégories sociales soient "plus égales que d'autres"». (Boc, *ibidem*)*

Les partisans de l'opinion contraire, tout en étant d'accord avec les prémisses du syllogisme qui constatait que la Roumanie, comme tous les pays européens était touchée par la crise, ont mis en discussion les solutions. L'une des stratégies argumentatives utilisées a été la définition polémique, recadrage, reconstitution de la définition normative du mot **prêt** dont ils ont éliminé l'attribut **accord** et avec lui toute la sémantique qui le définit: **négociation**, **accommodement**, ou **compromis**. Ils ont insisté, en revanche, sur les valeurs qui se dégagent du mot **emprunt**, notamment sur son synonyme, **dette** qui doit être remboursée. «La question que se posent les Roumains, affirme l'ex-Premier ministre, Călin Popescu Tăriceanu (2009), excepté ceux qui gouvernent le pays, est: "Que se passera-t-il lorsque l'emprunteur voudra être remboursé ? Que va-t-il se passer au

moment où la Roumanie devra retourner des milliards et des milliards d'euros de l'emprunt au FMI ?" C'est moi qui vous le dis: nous n'aurons pas d'argent.»

Même si le prêt-emprunt est scellé par un accord, on parle toujours de l'accord avec le FMI, la définition polémique opère une rupture de sens dans ce «recadrage de réalité» dont parle Philippe Breton. Mais si pour Breton cela implique «une nouveauté, un déplacement, un autre regard» sur la réalité, un regard sur un monde où les «points de repères habituels (de l'auditoire) ne fonctionnent pas» (*op. cit.*, p. 79-80], par la définition polémique des mots **prêt** et **emprunt** l'auditoire est amené à réactualiser des significations enracinées dans la mémoire collective, dans la **doxa**, qui ne se retrouvent plus dans le sens indiqué par la constatation des faits. En fait, les preuves contre le prêt-emprunt résultent d'une comparaison, d'une association entre deux périodes antérieures au débat en utilisant ce qu'on appelle l'argument du précédent. On invoque d'abord l'expérience dure que la Roumanie a eue avec le FMI dans les années 1991-2004 en insistant sur le principe de symétrie. On affirme que les mesures anticrise économique, crise qui, à l'époque, touchait uniquement la Roumanie, exigées par le FMI - gestion stricte de l'économie, mesures de freinage de la demande, éventuellement, un blocage des revenus - se retrouveront dans les conditions encore plus draconiennes imposées pour obtenir l'emprunt.

En contrepartie, on propose une alternative: soit obtenir d'autres emprunts à des taux plus bas et dans des conditions plus flexibles (sans mentionner le taux d'intérêt pratiqué par le FMI), soit ne pas s'emprunter du tout. Cette deuxième solution s'étaye sur la décision du gouvernement Tăriceanu qui a rompu l'accord avec le FMI en 2005.

Cette mise en parallèle entre l'emprunt au FMI et la décision antérieure de rompre l'accord, réalisée par une rhétorique pathétique qui a fait appel à des valeurs dichotomiques ayant de fortes résonances dans la mémoire collective a profondément influencé l'opinion publique en lui provoquant un véritable choc émotionnel.

D'un côté, la rupture de l'accord est présentée comme un geste libérateur qui rend à la Roumanie son autonomie, sa dignité, geste dont les conséquences ont été une croissance économique sans précédent. «Le premier ministre Călin Popescu Tăriceanu a déclaré que la Roumanie pouvait gérer ses politiques économiques indépendamment du Fond Monétaire International, comme le font tous les pays européens. „Nous prouvons simplement que nous sommes capables de gérer nos politiques macroéconomiques dès maintenant”, a expliqué le chef du cabinet. [...] „Le Fond suggère le blocage des salaires en 2006. Cela serait peut-être possible si nous étions dans un laboratoire économique, mais en réalité en Roumanie, où 2006 sera la sixième année consécutive de croissance économique, une telle proposition ne peut pas être acceptable, et les salaires devront croître au moins proportionnellement au taux d'inflation.

De plus, nous avons pris des engagements envers notre électorat que nous devons respecter."» (in www.Roumanie.com) Et plus tard, en tant qu'ex-Premier ministre, «"l'emprunt au FMI est une mauvaise solution pour la Roumanie. Nous sommes convaincus que les Roumains sont suffisamment intelligents et travailleurs pour démontrer que, par leur effort, l'économie roumaine est une économie forte qui n'a pas besoin de l'aide du FMI."» (*ibidem*)

De l'autre côté, à la liberté, souveraineté, indépendance on oppose la servitude, la vassalité, l'humiliation associées à l'emprunt, considéré comme une décision irresponsable. «"Je n'aurais jamais cru voir M. Băsescu agenouillé devant le FMI» a déclaré Călin Popescu Tăriceanu, cité par AZI, en critiquant «la lâcheté» du Président. "» Et l'ex-Premier ministre de commenter sur son site personnel: «C'est grave. La Roumanie, tout le pays, 22 millions de Roumains sont enfoncés dans des dettes. Il faut s'emprunter pour payer les salaires et les retraites. Le problème est que ce gouvernement présente l'emprunt au FMI comme une grande victoire. En fait, c'est une grande défaite. Une défaite due à l'irresponsabilité, à l'indifférence et au manque de vision.»

Les mêmes conséquences désastreuses sont reflétées dans les médias, presse écrite ou audio-visuel proches des adversaires de l'emprunt. Pour COTIDIANUL, «la Roumanie se trouve à nouveau à la merci du FMI», alors que ZIUA titre: «*L'accord avec le FMI peut sauver le leu. Mais à quel prix ?*» Pour sa part, ADEVĂRUL se demande: «*Comment allons nous vivre sous le régime du FMI ?*» annonçant «l'austérité budgétaire» et estimant que l'appel au FMI marque «la faillite de l'Etat roumain, due aux gouvernements Tăriceanu et Boc». (Ambassade de France, 2009) Le journal ZIUA parle même de «la malédiction du FMI».

L'influence sur l'opinion publique de la définition polémique, stratégie argumentative utilisée par les adversaires de l'emprunt, a été beaucoup plus efficace que la définition oratoire. En construisant la réalité autour des valeurs dichotomiques sans rapport avec les faits: liberté/vassalité, courage/lâcheté, responsabilité/irresponsabilité, valeurs auxquelles l'auditoire, en général, est très sensible, la définition polémique des mots **prêt-emprunt** a déplacé le sens de cette décision de l'aire de la définition oratoire dont les valeurs ont mis en évidence le raisonnement déductif: causes – conséquences – solutions pragmatiques, vers celle du pathos collectif. La réaction de l'opinion publique qui n'a pas tardé de se manifester sur Internet témoigne de l'efficacité argumentative de la définition polémique: «Pourquoi l'emprunt? Pour devenir les esclaves du FMI? Ce n'est pas un scénario fantaisiste, c'est la nouvelle ère d'esclavage moderne.» «Le FMI et la Banque Mondiale octroient des prêts dans des conditions tellement accablantes qu'il est impossible de les rembourser.» (Envoyé par Gheorghiu Elena Magdalena Elpinica, le 12 Martie/mars 2009, 16:50) «Le Président devrait savoir, s'il ne le sait déjà,

qu'il nous serait impossible de rembourser cet emprunt. Même si nous serrons la ceinture car c'est avec cette même ceinture que le FMI va nous étrangler» (Envoyé par Camelia, le 12 Martie/mars 2009, 03:09) «Nous ne voulons pas d'emprunt au FMI !!!!!!!!!!!!!!! Soyons sérieux, cet emprunt est pour notre malheur. Il vaudrait mieux que les grosses légumes fassent faillite au lieu de s'en sortir avec l'argent du FMI. Qu'est-ce qu'il faut faire pour que notre voix soit entendue? Protester dans la rue?» (Envoyé par Ana, le 12 Martie/mars 2009, 10:29)

Mais, comme je l'ai déjà dit, validité ne veut pas dire efficacité. La réalité des faits a pris le pas sur une rhétorique pathétique manipulatrice. De manière apparemment surprenante, la validité du raisonnement déductif en faveur de l'emprunt a été confirmée aussi par ceux qui s'y étaient opposés. Je dis apparemment surprenante car ce changement d'attitude n'a pas été dicté par un autre contexte économique mais par un contexte politique différent: la campagne pour les élections présidentielles et la période d'après. La même réalité des faits a imposé une logique des intérêts favorable à l'emprunt dont le Sens est désormais justifié par l'intérêt national.

Les deux déclarations du candidat à la présidence de la Roumanie, Mircea Geoană, en mars 2009: «Il est inquiétant qu'une décision tellement importante semble être prise... en catimini. Deux choses donnent à penser. D'abord, il semble que le Premier ministre et le Président veulent conclure un accord avec le Fond avant que nous, en tant que Gouvernement, mettions sur pied un plan anti crise, réel, robuste, ayant des effets.» Et une semaine plus tard, «Nous avons eu des discussions productives avec les représentants du FMI, de la Commission Européenne et je voudrais saluer leur ouverture et flexibilité quant aux propositions avancées par le PSD. Sans aucun doute, la majorité écrasante des propositions avancées par notre parti a été acceptée par les représentants de ces institutions.» (in Spîrchez, 2009), sont un exemple, parmi d'autres, que ce changement d'attitude est dû à une autre logique des intérêts.

Néanmoins, en guise de conclusion, une lecture objective de l'influence argumentative constate que l'utilisation de la définition polémique dans le débat sur la nécessité ou non nécessité du prêt-emprunt au FMI a été plus efficace que la définition oratoire. Même si l'impact de la rhétorique pathétique contre l'emprunt s'est estompé, ses traces enfouies dans la mémoire collective, ressurgiront chaque fois que la logique des intérêts d'un orateur aura besoin de s'en servir.

Que reste-t-il alors de la validité d'un argument en termes d'efficacité ? Le pathos l'emporte toujours sur le logos ? La manipulation est plus convaincante que l'argumentation fondée sur la raison ? A toutes ces questions une approche objective de l'influence donne sa réponse. Ce n'est que dans l'évidence des faits qu'il faut chercher le Sens, donc la validité d'un argument. L'arme la plus redoutable contre l'influence de la

rhétorique pathétique c'est un auditoire formé à saisir le Sens d'un discours dans l'articulation logique entre les arguments avancés et la réalité des faits.

Références bibliographiques

1. Ambassade de France (2009), revue de presse roumaine
2. Amossy, Ruth (2000), *L'argumentation dans le discours*, Nathan, Paris
3. Bellenger, Lionel (2005), *La Force de persuasion*, ESF éditeur, Issy-les-Moulineaux
4. Boc, Emil (2009), «Conférence de presse», le 24 avril
5. Breton, Philippe (2003), *L'argumentation dans la communication*, Éditions La Découverte, Paris
6. Charaudeau, Patrick (2007), *De l'argumentation entre les visées d'influence et la situation de communication*, in Christien Boix (2007), *Argumentation, manipulation, persuasion*, L'Harmattan, Paris
7. Cialdini, Robert (1984), *Influence*, Business/Albin Michel, Paris, cité par L. Bellenger, *op.cit.*
8. Foulquier, Pierre (1984), *La dialectique*, PUF, Paris, cité par Bellenger, *op.cit.*
9. Meyer, Michel (2008), *Principia Rhétorica*, Fayard, Paris
10. Nifle, Roger (2001/2004), «Le management par la valeur. Qu'est-ce que la création de valeurs?», www.cohérences.com
11. Oléron, Pierre (1983 / 2001 5^e édition), *L'argumentation*, PUF, Paris
12. Perelman, Chaïm, Olbrechts-Tyteca (1992), Lucie, *Traité de l'argumentation*, Éditions de l'Université de Bruxelles
13. Popescu-Tăriceanu, Călin (2009), www.Ziare.com, mercredi 23 septembre
14. Spîrchez, Adrian (2009), *Sfera politiciii*, nr. 134, www.sferapoliticii.ro
15. *Le Point*, 23 mars, 2009
16. www.Roumanie.com
17. Yahoo finances