

Rhetoric, Responsibility, Axiology

Constantin SALAVASTRU
Université « Al. I. Cuza » Iasi (Roumanie)

L'esprit de la nouvelle rhétorique de nos jours

The Spirit of New Rhetoric in Our Time

Abstract: The study which we place at the disposal of the interested reader aims to point out some of the dominant issues of the research in rhetoric which stand out at the current moment, as they appear in the book *La théorie de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, written by Chaim Perelman and Lucie Olbrechts-Tyteca and published in 1958. Some aspects are truly significant: (a) the break with the classical tradition of deductive thinking from Aristotle and Descartes up to the modern axiomatic systems; (b) the replacement of the idea of "validity transfer" (specific to analytical thinking) with that of "adhesion transfer" (specific to argumentative thinking); (c) placing maximum value on the idea of audience and on the idea of argument as cornerstones of adhesion. A special section is dedicated to the reception of the *Treatise...* and to the discussions, often contradictory, of its ideas.

Keywords: new rhetoric, audience, argument, oratory, adhesion

1. Préliminaires

Un connaisseur passionné par le domaine de l'art oratoire, qui a longuement réfléchi aux avatars de cette discipline au long des siècles, de la grandeur à la décadence et de la décadence à la grandeur (Salavastru 2021, 23-42) va être saisi d'une agréable surprise en constatant de nos jours le puissant revirement vers le centre des recherches et l'attention du grand public de ce domaine de connaissance considéré déjà sinon mort en totalité, alors certes épuisé du point de vue de ses ressources de création, en tout cas entré dans une agonie qui n'en finissait plus. Le développement des recherches de sémiotique (Peirce, Morris) ou

sémiologie (Saussure et ses continuateurs textualistes), les réflexions appliquées de la philosophie du langage commun (Austin, Searle), les prescriptions radicales du postmodernisme sur le fondement critique de la connaissance (Lyotard), enfin, une extension sans précédent du concept de rationalité (les logiques non standard) ont réveillé d'un "sommeil dogmatique" prolongé les grandes idées de la rhétorique classique de l'Antiquité (Aristote, Cicéron, Quintilien) pour être valorisées par rapport aux tendances récentes et même à la mode de dernière heure dans le domaine de la discursivité. L'importance de la rhétorique¹ du point de vue de la théorie, ainsi que de celui de la pratique discursive est remarquée comme il suit:

“[...] la rhétorique est revenue sur le devant de la scène depuis le milieu du XX^e siècle ; elle semble avoir reconquis le prestige théorique et la pertinence pratique qui avaient été les siens depuis vingt-cinq siècles, au point qu'il peut même parfois sembler que nous habitions de nouveau l'«Empire» rhétorique, plus puissant encore qu'à Athènes ou à Rome. «Tout est rhétorique» : cela paraît l'adage du monde moderne” (Compagnon 1999, 1261-1262).

À côté d'un “tournant linguistique” qui sanctionne la position prédominante de l'analyse du langage au XX^e siècle, Michel Meyer propose la formule d'un “tournant rhétorique” pour marquer cette résurrection de la rhétorique dans la recherche de la discursivité (Meyer 1999, 249).

À ce point, il faut reconnaître que cette résurrection contemporaine de la rhétorique contient encore assez visiblement les

¹ Cette opinion n'est pas partagée unanimement, bien que le nombre de ceux qui soutiennent le contraire reste sensiblement plus diminué. Philippe Breton saisi le décalage énorme entre les temps anciens de gloire de la rhétorique et son déclin de nos jours. Les traités classiques contiennent un “savoir” systématisé mais retrouvé aujourd'hui d'une façon dispersée en préceptes précieux et en dénominations souvent barbares ! Voilà une séquence illustrative : “La rhétorique est aujourd'hui un continent disparu, mais son influence souterraine est immense. Les procédés rhétoriques que nous utilisons aujourd'hui, dans nos pratiques quotidiennes, ceux que les hommes politiques mettent en œuvre, ceux que les publicitaires croient découvrir, sont décrits par les anciens traités de l'art de convaincre. Mais la théorie du convaincre qui fonde les pratiques de persuasion aujourd'hui est en grande partie non consciente d'elle-même” (Breton 2000, 167).

traces des idées et des suggestions qui se retrouvent dans l'ouvrage de Perelman et Olbrechts-Tyteca : *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* (première apparition : 1958) et qui ont généré l'idée d'une nouvelle rhétorique. La parution de ce livre est aujourd'hui considérée comme un point important, peut-être le plus important, sur le chemin de la renaissance des discussions sur ce domaine. Écoutons les mots d'un homme qui connaît très bien la situation, le contexte et qui est, également, lui-même un novateur dans le domaine de l'analyse de la discursivité :

“La grande révolution en rhétorique durant ce siècle, qu'on le veuille ou non, aura été accomplie par Chaïm Perelman. [...]. Pourtant, il est indéniable que l'apport de Perelman constitue un renouvellement majeur de la discipline, une nouvelle façon de comprendre la rhétorique, sa nature et sa mission. On le lira dans les siècles à venir comme on lit encore Cicéron ou Quintilien, alors même que d'autres... [...]. Car Perelman est le premier depuis plusieurs siècles à avoir redonné toutes ses lettres de noblesse à la rhétorique” (Meyer 1999, 259-260).

Nous aimerions faire quelques remarques dont le rôle est de mettre en évidence l'importance de ce *Traité* dans l'effort de relancer en actualité les discussions sur la rhétorique.

2. Le *Traité* et la tradition rhétorique

La première remarque : le *Traité* propose une *compréhension propre par rapport à la tradition*. Cette compréhension assume explicitement deux attitudes, d'habitude contradictoires : la continuité et la rupture. Le *Traité* voudrait, à l'opinion des auteurs, jeter un lien entre une tradition de prestige et généreuse de la rhétorique et les temps de la modernité tardive qui ont oublié cette tradition et qui recherchent en directions différentes ce qu'ils pourraient trouver facilement dans cette tradition. C'est l'illustration d'une continuité.

Une première récupération est, normalement, Aristote. Deux choses sont importantes pour Perelman et Olbrechts-Tyteca chez Aristote du point de vue des intentions de leur *Traité* : l'art de convaincre, c'est-à-dire la dialectique, développé par Aristote dans ses *Topiques* et l'art de persuasion, c'est-à-dire la rhétorique, développé dans sa *Rhétorique*. Le *Traité* réunit ces deux démarches qui, chez Aristote, étaient traitées séparément. Le motif est simple : la nouvelle rhétorique est construite, comme nous pouvons l'observer rapidement du contenu de cet ouvrage, sur le fondement de l'argumentativité. La question est bien visible dès le

titre du livre. Les *Topiques* d'Aristote mettent les bases d'une théorie du probable, où la vraisemblance occupe un rôle très important. C'est une théorie de l'opérable qui a pour fondement ce qu'Aristote appelle le raisonnement dialectique (Aristote, *Topiques*, I,1,100a ; dans : Aristote 2004, 16). La théorie des lieux communs des prédicables, qui constitue le noyau dur de la dialectique d'Aristote, c'est une alternative au raisonnement analytique développé par Aristote dans ses *Analytiques*. Or, Perelman et Olbrechts-Tyteca ont besoin d'incorporer dans leurs considérations sur la nouvelle rhétorique le vraisemblable. La *Rhétorique* contient la théorie aristotélicienne de la persuasion. Beaucoup de considérations d'Aristote sur ce sujet sont réévaluées par les auteurs du *Traité* pour les utiliser comme points d'appui dans leurs analyses sur certains concepts fondamentaux de la nouvelle rhétorique.

La deuxième récupération majeure vise les riches ressources qui sont contenues dans les ouvrages de deux auteurs latins connus par tout le monde : Cicéron et Quintilien. Ces deux auteurs font place, dans leurs travaux, à la plupart (sinon à tous) des problèmes importants de la rhétorique classique qui seront repris au long du temps par la modernité. Il y a des problèmes, par exemple dans *De l'Orateur* de Cicéron ou dans *l'Institution Oratoire* de Quintilien, qui ne peuvent être éludés par aucun essai sérieux dans le domaine. De plus, quelques-unes de ces questions sont essentielles pour l'envisagement explicatif du *Traité*, occupent une place de premier rang et ont un traitement spécial. Par exemple, le concept d'auditoire. Et il n'est pas le seul.

Le deuxième aspect de cette position spéciale par rapport à la tradition c'est la rupture. Voilà ce que les auteurs déclarent dès les premières lignes de leur *Traité* :

“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” (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 1).

Mais, même si dans le texte est visé directement Descartes, la rupture vise toutes les positions qui ont assumé une telle attitude par rapport à notre support de pensée. Y compris par rapport à Aristote de ses *Analytiques*. Pour Perelman et Olbrechts-Tyteca, le raisonnement développé par Aristote est contraignant et il ne laisse pas de place à la souplesse de pensée qui est nécessaire pour persuader l'autrui, à la

subtilité des arguments qui peuvent renverser une opinion déjà formée, aux avancements et aux retournements qui sont si nécessaires pour trouver une solution aux situations compliquées de la vie. Or, dans la relation entre l'orateur et ses auditeurs, nous avons besoin toujours de ces types d'opérations de pensée qui s'adaptent très bien et rapidement à un contexte et à une situation. Le raisonnement est et reste rigide et il apporte avec lui-même la rigidité de la forme de nos actes de pensée. Dans une relation oratoire, le contenu est le moyen principal d'action efficace pour influencer l'adhésion des auditeurs. Si nous ne pouvons pas renoncer totalement à ce type de raisonnement, alors il faut ajouter d'autres formes qui pourraient les accompagner d'une façon productive.

3. Une idée nouvelle : le transfert d'adhésion

La deuxième remarque : si nous analysons avec toute l'attention la construction problématique du *Traité*, nous constatons que, dans son essence profonde, il développe une *théorie de l'adhésion à une idée*. Le *Traité* essaie de dévoiler les moyens les plus efficaces qui pourraient aider l'orateur à obtenir l'adhésion ou l'assentiment de ses auditeurs aux idées qu'il présente devant ces derniers. Le disent directement les auteurs : "Notre traité ne s'occupera que des *moyens discursifs* d'obtenir l'adhésion des esprits" (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 10). D'ailleurs, tout traité est mis sous le signe du concept d'adhésion : "[...] l'objet de cette théorie est l'étude des techniques discursives permettant de *provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment*" (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 5).

Quels sont ces moyens qui pourraient assurer l'adhésion des esprits aux idées de l'orateur ? Ceux qui peuvent arriver à la persuasion et qui se fondent sur la vraisemblance pourrait être une première réponse. Pour comprendre plus adéquatement cette question, nous voulons recourir à une analyse comparative. Un raisonnement classique, fondé sur une technique déductive, a pour intention de montrer qu'une conclusion est vraie grâce au fait que les prémisses qui la soutiennent sont vraies. Si le raisonnement est valide, alors il n'est pas possible que les prémisses soient vraies et la conclusion soit fausse. Nous découvrons, dans le mécanisme d'un tel raisonnement, un *transfert de vérité* des prémisses à la conclusion. Dans ces conditions, les logiciens disent qu'un raisonnement valide "conserve" la valeur de vérité "vrai" des prémisses à la conclusion.

Dans l'argumentation, dans les débats quotidiens, dans les controverses, qui ne sont pas des enchaînements des raisonnements, les

choses se passent tout à fait différemment. Celui qui argumente propose des moyens de preuve à son interlocuteur, à son opposant. À quel but ? Pour obtenir l'adhésion de son interlocuteur à ces moyens de preuve. Comment peut-il obtenir cette adhésion ? En montrant que ses moyens de preuve sont vraisemblables, sont plausibles du point de vue de leur vérité. Supposons que celui qui argumente a réussi à obtenir cette adhésion et que son interlocuteur a adhéré à ses moyens de preuve. Quel est le prochain pas ? Déterminer son interlocuteur d'adhérer, également, à la thèse qu'il soutient. Comment peut-il réaliser cette chose ? En montrant à son interlocuteur le lien de conditionnement entre ses moyens de preuve et la thèse soutenue. La raison pour laquelle il peut réussir dans cet essai est une règle simple : si l'interlocuteur a adhéré aux preuves et si elles soutiennent la thèse, alors il doit adhérer, également, à la thèse. C'est le mécanisme assumé par Socrate dans ses disputes avec ses disciples dans les dialogues platoniciens. Le mécanisme de l'argumentation est, donc, différent par rapport à celui du raisonnement : le transfert d'adhésion. Une argumentation assure, si elle est une réussite, le transfert d'adhésion des arguments à la thèse. Pour ce motif, l'idée d'adhésion est un concept-clé de la nouvelle rhétorique qui voudrait dépasser les limites du raisonnement déductif.

Une petite observation s'impose à ce point, importante à notre opinion. Dans le cadre normatif de la rationalité déductive, la seule attitude possible de celui qui reçoit un tel raisonnement est celle de le reconnaître comme tel. Si nous savons que le raisonnement est valide, si nous savons que ses prémisses sont vraies, alors la seule liberté que nous avons est celle de reconnaître que la conclusion est vraie. Nous ne pouvons dépasser cette contrainte de la rationalité. Aucun débat, aucune confrontation, aucune dispute n'est possible en ce cas parce que la raison nous oblige d'accepter une question comme vraie sur le fondement d'autres questions vraies. Dans le cadre projectif de l'argumentation, les choses se passent différemment. L'interlocuteur n'est pas obligé, grâce à la forme de la rationalité, de reconnaître mais d'accepter une idée. Accepter une idée n'est pas seulement une question de rationalité. C'est une question d'adhésion subjective sur le fondement d'une évaluation propre des éléments qui sont présentés. Par conséquent, pour accepter une idée, pour adhérer à une idée, l'interlocuteur a la liberté d'analyser la force d'un argument (pour voir s'il peut soutenir la thèse), le contexte où il est utilisé (il y a des contextes où, même s'ils sont forts, les arguments ne peuvent pas être utilisés), l'opportunité d'un moyen de preuve (il y a des contextes où les arguments ne sont pas opportuns à être utilisés) et

ainsi de suite. À la suite d'un tel travail d'évaluation et de jugement, une thèse peut être acceptée ou non. D'où la possibilité des controverses, des confrontations, des conflits d'opinion.

Beaucoup de questions qui constituent la substance problématique du *Traité* sont liées à l'idée d'adhésion. L'analyse des types d'accord vise les aspects ou les problèmes où l'adhésion peut s'installer entre l'orateur et ses auditeurs. Le problème de l'auditoire est intéressant pour obtenir l'adhésion parce qu'il nous montre les caractéristiques d'un élément de la relation de communication rhétorique qui peuvent contribuer d'une façon adéquate à la persuasion. Le problème des techniques d'argumentation – si ample dans l'économie du *Traité* – nous aide à identifier le rôle d'un tel instrument et sa valorisation supérieure pour assurer l'adhésion.

4. Adhésion et auditoire

La troisième remarque : le *Traité a réhabilité, pour notre temps, le concept d'auditoire*. Cette réhabilitation est une conséquence immédiate du concept d'adhésion qui fait la règle dans la problématique du *Traité*. Une "adhésion des esprits à la thèse qu'on présente" est une question bien liée à la question d'auditoire. L'adhésion est une relation entre l'orateur et son auditoire, une relation par l'intermédiaire de laquelle le dernier assume la thèse du premier. Le travail de Perelman et Olbrechts-Tyteca est une réhabilitation parce que le concept d'auditoire, que nous discutons ici, a eu ses moments de gloire du point de vue de l'intérêt de la recherche dans les traités anciens d'art oratoire. Aristote, par exemple, a, dans sa *Rhétorique*, une section spéciale dédiée aux passions que l'orateur peut induire à son auditoire par l'intermédiaire de son discours (livre II, chapitres 1-11). Le premier chapitre de ce deuxième livre de la *Rhétorique* est le suivant : "Comment on agit sur l'esprit des juges ?" (Aristote 1991, 181). De plus, chez Aristote, l'attitude de l'auditoire est un critère important pour délimiter les genres oratoires (Aristote, *Rhétorique*, I, III, 1358a-b ; dans : Aristote 1991, 93). L'idée d'auditoire traverse d'un bout à l'autre l'ouvrage de Cicéron, *De l'Orateur*, même si elle ne bénéficie pas d'une section à part. Lorsque Cicéron considère que le but de l'orateur est de "prouver, plaire, émouvoir" (Cicéron, *De l'Orateur*, II, XXVI, 114 ; dans : Cicéron 1927, 52), il recouvre de cette intention toutes les influences possibles du discours sur les auditeurs.

Notons que ce concept d'auditoire dont le contour est désigné par Perelman et Olbrechts-Tyteca dans leur *Traité* a attiré l'intérêt des chercheurs (Danblon 2004, 21-37). Perelman et Olbrechts-Tyteca partent

dans l'analyse du concept d'auditoire de leurs prémisses premières : l'adhésion des esprits à une idée réclame impérativement le contact des esprits. Il est impossible de nous imaginer une adhésion en dehors d'un contact des esprits. En ces conditions, l'étude de la notion d'auditoire s'impose immédiatement. Le savant, nous laisse à comprendre les auteurs, n'est pas intéressé par l'adhésion des esprits à ses idées : s'il vérifie sa théorie et arrive à la conclusion que tous ses calculs et toutes ses expérimentations sont correctes, alors il a accompli son but de savant. C'est la communauté scientifique qui s'occupe du reste, c'est-à-dire de la diffusion de ses idées à l'un ou l'autre de ceux qui sont intéressés ! C'est ce qui se passe, par exemple, dans le cas des grandes découvertes de la science où de la technique : la théorie de la relativité, la théorie quantique, la théorie de la radioactivité et beaucoup d'autres cas similaires. Pour l'orateur, la situation est tout à fait différente. Il veut, par l'intermédiaire de ses arguments, déterminer l'adhésion de ses auditeurs à ses idées et il fait tous les efforts en ce sens. De là cette importance à part pour la notion d'auditoire dans l'art oratoire. L'orateur argumente, c'est-à-dire produit des preuves, pour son auditoire, adaptées à cet auditoire et non pas dans l'absolu comme le savant ou le philosophe. Écoutons les auteurs : “[...] comme l'argumentation vise à obtenir l'adhésion de ceux auxquels elle s'adresse, elle est, tout entière, relative à l'auditoire qu'elle cherche à influencer” (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 24).

Une difficulté importante, ressentie encore par les anciens rhétoriciens et orateurs, c'est celle d'identifier et de déterminer d'une façon acceptable le concept d'auditoire et surtout la réalité qu'il couvre. Si pour la tradition ancienne, l'auditoire, le public était formé par tous ceux qui écoutaient le discours de l'orateur, pour Perelman et Olbrechts-Tyteca cette perspective est abandonnée pour assumer un changement significatif dans la perception de l'auditoire. Le changement vise deux dimensions que les auteurs du *Traité* considèrent importantes pour la compréhension rhétorique de ce concept : la dimension intentionnelle et la dimension constructive. Pour Perelman et Olbrechts-Tyteca, l'auditoire est, tout d'abord, une intention de l'orateur : appartient à la catégorie de l'auditoire tous les individus qui assistent à un discours et que l'orateur voudrait influencer (convaincre, persuader, séduire). La question à laquelle nous devons répondre à ce point est la suivante: l'orateur ne voudrait-il pas influencer tous ceux qui écoutent son discours ? Parfois oui, parfois non. Par exemple, le professeur qui parle devant la classe d'élèves voudrait convaincre tous ses élèves. Mais il y a des cas où les choses ne se passent pas d'une façon similaire. En prenant l'exemple des

auteurs, le premier ministre qui parle devant le Parlement voudrait influencer (convaincre) sa majorité parlementaire et non pas l'opposition ! C'est son intention principale.

La seconde dimension qui identifie le concept d'auditoire est celle constructive. Dans la conception de Perelman et Olbrechts-Tyteca, l'auditoire est une "construction de l'orateur" (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 25). Cette affirmation a son origine dans la constatation qu'aucun orateur, quels que soient le contexte et la situation, ne peut savoir exactement, avec toute la précision ce qu'il a devant lui lorsqu'il parle. Dans ces conditions, il doit se représenter, s'imaginer, l'auditoire devant lequel il prononce son discours. Cet acte de construction imaginaire a pour résultat un portrait subjectif de l'auditoire. Il est fondé sur certaines informations que l'orateur a en ce qui concerne les individus qui écoutent. Ces informations peuvent donner seulement une image approximative et "conventionnelle" sur la réalité de l'auditoire. Parfois l'auditoire est plus homogène et cette image est plus proche par rapport à la réalité (par exemple, les élèves d'une classe scolaire) ; d'autres fois l'auditoire est plus hétérogène et cette image est plus éloignée par rapport à la réalité de l'auditoire (par exemple, l'ensemble des gens qui écoutent un discours électoral). L'exigence de base dont l'orateur doit tenir compte est celle qui réclame que sa construction soit la plus proche possible de la réalité.

Cette exigence impose à l'orateur deux règles de base en ce qui concerne son attitude par rapport à l'auditoire : la connaissance et l'adaptation. L'orateur doit connaître très bien l'auditoire devant lequel il prononce son discours. Une bonne connaissance assure une haute compétence à l'orateur en ce qui concerne le choix des arguments, la sélection des types d'ordre les plus convenables, l'identification des moyens expressifs les plus adéquats et ainsi de suite. L'absence de la connaissance laisse une place large de manifestation et d'action pour ce qui s'appelle l'improvisation ou même l'inspiration de moment. Sans les blâmer, parce qu'ils ont parfois un rôle important dans l'art oratoire, l'orateur ne peut cependant pas se livrer toujours au maniement de ces deux éléments fascinants mais imprévisibles !

La deuxième règle est l'adaptation. L'orateur doit s'adapter lui-même et doit adapter son discours aux caractéristiques de ses auditeurs. Pourquoi ? Parce que, au-delà de toutes ses préparations qui tiennent de la substance de la construction d'un discours, le succès dépend, en grande mesure, de l'auditoire, de sa réaction imprévisible, d'un aspect qui nous semble insignifiant mai qui peut renverser toute situation du discours. Il nous semble que de ce point de vue, la remarque de Gracian reprise par

les auteurs du *Traité* est très instructive: un festin est considéré excellent par rapport au goût de ceux qui mangent et non pas de celui qui l'a préparé! L'auditoire est, en ce cas, le critère suprême du succès. L'adaptation réclame, comme une condition nécessaire, la connaissance : il est nécessaire de connaître l'auditoire pour savoir à quoi on doit s'adapter. Sans entrer en d'autres détails, nous voulons dire que l'adaptation de l'orateur à son auditoire vise beaucoup d'aspects : la thématique, les moyens de preuve, la construction expressive, la gestualité.

Sur le fondement de la notion d'auditoire, Perelman et Olbrechts-Tyteca proposent une distinction importante pour toute la construction du *Traité* : celle entre la conviction et la persuasion (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 34-40 ; Danblon 2004, 22-23). Les termes en discussion ne sont pas nouveaux. Ils se trouvent dans les traités anciens même si sous une forme moins systématisée ; néanmoins, Chaignet, dans son traité de rhétorique (1888), discute même en ces termes la distinction ci-dessus (Chaignet 1888, 88-95). Le traitement de ces deux concepts dans le *Traité* a un visible fondement de nouveauté. L'orateur doit, comme nous l'avons vu, s'adapter à son auditoire pour accomplir son but. Mais l'auditoire est, presque toujours, quelque chose d'ordre contextuel et local, valable dans une situation donnée et dans un temps donné. Cela signifie que tout ce qui fait l'orateur reste valable et a une influence seulement dans ces conditions locales et particulières. Or, l'aspiration de tout orateur est celle de trouver les moyens d'influence valables pour tous, qui pourraient comprendre un auditoire d'une amplitude considérable, si possible valable pour tous. C'est un passage de la subjectivité d'une adhésion locale à l'objectivité d'une adhésion universelle.

Pour l'image d'une telle situation idéale, Perelman et Olbrechts-Tyteca proposent une distinction entre un type d'auditoire qui peut s'identifier avec "tout être de raison", "tout être raisonnable", "tout auditoire composé d'êtres raisonnables" et un autre type d'auditoire qui s'appelle l'auditoire particulier (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 36-37). Cette distinction sert pour en instituer une autre, entre la conviction et la persuasion. La conviction est l'assomption d'une idée par un auditoire du premier type. Une argumentation est, par conséquent, convaincante dans la mesure où elle réclame l'adhésion d'un tel auditoire. La persuasion, par contre, est l'assomption d'une idée par un auditoire particulier. Un auditoire particulier est un auditoire local, contextuel. Une argumentation est considérée persuasive si elle réclame seulement l'adhésion d'un auditoire de ce dernier type.

5. L'idée d'argument et l'explication de l'adhésion

La quatrième remarque : le *Traité* place l'idée d'argument au centre des recherches rhétoriques. L'option semble être tout à fait normale si nous réitérons l'affirmation que toute la construction du *Traité* se réalise sur le fondement de l'argumentativité. Comme l'idée d'auditoire, l'idée d'argument est elle-même induite par l'idée d'adhésion. Comment est-il possible à déterminer l'adhésion des esprits aux idées de l'orateur ? Grâce à la force des arguments utilisés pour influencer l'auditoire. Les auteurs partent de la constatation, à la disposition du sens commun, que les arguments que l'orateur peut utiliser dans son effort de déterminer l'adhésion ont une force ou une puissance différentes. Par conséquent, il doit chercher les arguments les plus forts, les plus puissants pour être sûr qu'il est possible d'obtenir cette adhésion. Pour pouvoir faire un choix adéquat par rapport à la force des arguments, l'orateur doit avoir à sa disposition une typologie des arguments. En connaissant les types d'arguments, ce qui est contenu dans chaque classe d'argument à part, quelle est la force des arguments de ces classes, l'orateur pourrait faire une option bénéfique.

Le *Traité* propose une telle typologie des arguments et puis une analyse ample de chacune de ces catégories d'arguments à part (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 249-609). Deux précautions sont assumées explicitement dans cette section de l'investigation. La première : l'analyse des arguments pris isolément est une schématisation plus ou moins satisfaisante par rapport à une situation réelle d'argumentation. Les auteurs nous avertissent – ce que tout le monde sait – que l'argumentation réelle est un discours cohérent qui se présente comme un enchaînement d'idées qui constituent, en fait, les arguments qui soutiennent une thèse ou qui réfutent la thèse opposée de l'adversaire. Une preuve fait son "jeu" argumentatif seulement dans son lien naturel avec les autres arguments et tous "participent" à la soutenance ou à la réfutation d'une thèse. Néanmoins, nous laissent comprendre les auteurs, une analyse de chaque classe d'arguments et même de chaque argument à part a des conséquences bénéfiques parce qu'elle assure à l'orateur une certaine habileté d'identifier rapidement les caractéristiques et la force des arguments. La deuxième précaution : l'analyse des arguments pris isolément est faite en travaillant sur quelques catégories de textes, les uns de facture rhétorique (les discours prononcés à différentes occasions, par exemple), les autres plus éloignés par rapport à un discours oratoire (les textes littéraires, par exemple). Les auteurs soulignent que la mise en

correspondance d'une séquence discursive avec un type d'argument ou un schéma d'argumentation est une approximation qui peut être considérée convenable. Il est presque impossible à soutenir qu'une séquence discursive quelconque convient exclusivement à un seul type d'argument ou à un seul schéma d'argumentation. Il n'y a pas une relation biunivoque entre la séquence discursive et le type d'argument au sens que à un type d'argument correspond une seule expression et qu'une seule expression discursive exprime un seul type d'argument. Néanmoins, il est bien de faire de tels exercices parce qu'ils aident l'orateur à voir des exemples et des illustrations possibles pour différents arguments ou schémas argumentatifs.

Perelman et Olbrechts-Tyteca proposent, premièrement, deux classes de procédées d'argumentation : les procédées de liaison et les procédées de dissociation (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 255). Les premiers sont utilisés pour unifier les éléments disparates d'une argumentation dans un tout qui peut être valorisé soit pour soutenir soit pour réfuter un point de vue. Les seconds sont utilisés pour séparer les éléments d'un tout, d'une solidarité pour les utiliser individuellement dans une argumentation. La première classe contient : les arguments quasi logiques, les arguments fondés sur la structure du réel, les arguments fondés sur les liaisons qui fondent la structure du réel. La seconde classe contient seulement les techniques de rupture (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 255 ; 257).

Chacune de ces catégories d'arguments a une certaine spécificité du point de vue de leur structure et, également, du point de vue de l'origine de leur force de conviction ou de persuasion. La catégorie des arguments quasi logiques contient tous les arguments qui ont une certaine similitude avec ce qui s'appelle le raisonnement formel. Leur force de conviction vient de cette similitude. Deux opérations sont nécessaires, disent les auteurs, lorsque l'orateur ou le dialecticien travaillent avec ces types d'arguments : une identification du schéma logique qui couvre l'argument utilisé et une réduction grâce à laquelle il est possible d'identifier, dans la multitude d'aspects collatéraux de l'argument, le lien avec le schéma logique, c'est-à-dire le critère de la similitude. En vertu de ces opérations bien faites, l'orateur a la raison de demander l'adhésion à son interlocuteur. Les choses bien colorées se trouvent dans cette catégorie : des arguments fondés sur les relations logiques (contradiction, identité, réflexivité) ou les arguments fondés sur les relations mathématiques (la relation tout-partie, la relation de détermination quantitative : plus grand ou plus petit, la relation de fréquence) (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 261).

La catégorie des arguments fondés sur la structure du réel ne tirent pas leur force de conviction ou de persuasion d'une similitude avec certaines structures logiques ou mathématiques (comme dans le cas des arguments quasi logiques) mais d'une relation visible avec certaines liaisons entre les éléments du réel auxquels ces arguments s'appliquent (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 352). Les liaisons de succession et de coexistence sont les plus exploitées dans ce cadre. Un problème délicat en ce qui concerne cette catégorie d'arguments est celui qui vise la possibilité de transformer une relation du réel (qui est du domaine de l'ontologique) dans une relation d'argumentation (qui est un domaine dugnoséologique). Et puis, nous avertissent les auteurs, que dans ce cas non plus il n'y a pas une unité d'interprétation : il est possible qu'une relation du réel soit interprétée d'une telle manière par un interlocuteur et d'une autre manière par un autre.

La catégorie des arguments fondés sur les liaisons qui fondent la structure du réel réclame une force de conviction ou de persuasion d'un récepteur quelconque grâce au fait que de tels arguments suggèrent au récepteur un passage de ce qui est l'argument en cause du point de vue de sa réalité à une autre chose qui signifie une nouveauté de connaissance : l'exemple suggère une généralisation, l'illustration suggère une règle, le modèle suggère une analogie (une imitation, comme disent les auteurs). Une bonne compréhension de cette catégorie d'arguments nous conduit à la conclusion que les arguments qu'elle contient sont plus proches de l'idée de probabilité du passage des arguments à la soutenance ou à la réfutation de la thèse et plus éloignés de l'idée de nécessité d'un tel passage. L'exemple, même bien choisi, est seulement un signe qu'il est possible une généralisation, l'illustration, même bien sélectionnée, c'est seulement un signe qu'il est possible d'établir une règle, le modèle, même s'il est bien adéquat, c'est seulement un signe qu'il est possible une analogie (une "imitation"). C'est leur force dans l'argumentation. Enfin, les procédés de dissociation, qui contiennent en principal les techniques de rupture, voudraient montrer à l'interlocuteur qu'une unité ou une solidarité généralement admises et reconnues sont en fait de fausses unités et de fausses solidarités, des erreurs de notre connaissance que nous devons éliminer le plus vite possible (Perelman et Olbrechts-Tyteca 2008, 550-555). Leur force de conviction et de persuasion vient de ce renversement d'une situation considérée comme stable et comme point d'appui pour la connaissance et, par conséquent, pour l'argumentation.

6. La réception du *Traité* et son importance

Quelles sont les conséquences du *Traité* sur le développement de la rhétorique ? Sur ce problème, les discussions ont été tout à fait diversifiées, parfois contradictoires, avec des accents sur certains points de cette ample investigation qui a mis en circulation un nouveau concept : la *nouvelle rhétorique*. Nous voulons souligner seulement quelques aspects de ces discussions. Un fait surprenant pour ceux qui connaissent l'intérêt qui a accompagné le *Traité* dans les années '70-'80 du XX^e siècle : le *Traité* n'a pas attiré l'attention à son apparition, il n'a pas été remarqué comme une parution significative qui pourrait avoir des conséquences importantes sur le développement du domaine de la rhétorique. De plus, nous pouvons dire qu'il a passé non observé et que, après plus d'une décennie, lorsque le contexte lui a été favorable, il a été "redécouvert" et discuté d'une façon impressionnante. Voilà ce que peut faire un contexte favorable ! Cette question a été, d'ailleurs, remarquée par les chercheurs :

“Les ouvrages de Chaïm Perelman, et plus particulièrement le *Traité de l'argumentation* qu'il écrivit en 1958 avec Lucie Olbrechts-Tyteca, sont passés inaperçus en leur temps. [...]. La pensée de Perelman n'a bénéficié de l'audience méritée que depuis la fin des années soixante-dix, au moment où parut *L'empire rhétorique* (Paris, Vrin, 1977), ouvrage dans lequel il résumait le *Traité*” (Robrieux 1993, 25-26).

Cela n'est pas un fait singulier qui vise seulement la situation du *Traité*. En même temps est paru l'ouvrage de Stephen Toulmin, *The Uses of Argument* (1958), aussi important pour l'analyse et le développement de la théorie de l'argumentation et de la rhétorique, qui a commencé à être utilisé et valorisé plus tard que le *Traité* et qui est revenu en actualité de nos jours (Plantin 1990, 22-34 ; Eemeren, Grootendorst et Snoeck-Henkemans 1996, 129-160 ; Meyer 1999, 272-274). Un autre exemple est celui de Kenneth Burke dont l'ouvrage plus important pour le destin de la rhétorique aux Etats-Unis, *The Rhetoric of Motives* (1950) revient à l'attention du public intéressé de nos jours (Meyer 1999, 275-279 ; Compagnon 1999, 1268-1269). De plus, la situation est, d'une certaine façon, similaire dans d'autres domaines de la connaissance : combien d'œuvres d'art, de conceptions philosophiques, de textes littéraires ou de découvertes scientifiques n'ont été valorisées qu'après une longue période de temps depuis leur parution ?

D'autre part, nous voulons souligner que la conception sur la rhétorique qui est développée dans le *Traité* par Perelman et Olbrechts-

Tyteca est une contribution exemplaire du XX^e siècle dont ne peut faire abstraction aucun essai sérieux et bien documenté sur la rhétorique, sur la théorie de l'argumentation ou sur l'histoire de ces deux domaines. Dans leur ouvrage de synthèse qui propose une vision panoramique sur l'évolution de l'argumentation au long de son histoire et un tableau du développement des recherches sur l'argumentation de nos jours, Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst et Francisca Snoeck-Henkemans, aidés par un collectif d'éminents spécialistes du domaine, accordent au *Traité* et à ses développements problématiques un chapitre à part (chapitre 4 : "Perelman and Olbrechts-Tyteca's New Rhetoric", pp. 93-128). Pour les auteurs de cet ouvrage, le *Traité* est l'une des plus importantes contributions à la théorie de l'argumentation, le résultat d'un travail de dix ans à partir de l'analyse de discours pratiques, du langage ordinaire (Eemeren, Grootendorst et Snoeck-Henkemans 1996, 93-94). La contribution de Perelman et Olbrechts-Tyteca est appréciée comme une ligne de continuité avec la rhétorique classique mais, également, comme une réaction constructive aux structures formelles de ce que Carnap appelle "la nouvelle logique". Notons encore que les auteurs de cette exégèse historique sur la rhétorique et l'argumentation accordent un espace substantiel à l'analyse de la typologie proposée par Perelman et Olbrechts-Tyteca sur les schémas d'argumentation (Eemeren, Grootendorst et Snoeck-Henkemans 1996, 105-119).

Christian Plantin, dans son ouvrage qui combine le traitement historique de l'argumentation avec les longues explications structurales (Plantin, 1990), apprécie la proposition de Perelman et Olbrechts-Tyteca du *Traité* comme un moment définitoire du développement de la rhétorique et de la théorie de l'argumentation dans la seconde moitié du XX^e siècle, à côté de Toulmin (*The Uses of Argument*, 1958) et Anscombe et Ducrot (*L'argumentation de la langue*, 1983). Bien que, à notre avis, l'influence du *Traité* et de ses conséquences positives soient incomparablement plus importantes par rapport aux deux autres auteurs. Plantin insiste, dans une première partie de son analyse, sur le rôle du discours juridique dans le travail des auteurs du *Traité* de proposer des "règles" pour tous les discours qui se proposent d'influencer les récepteurs. Evidemment, le discours juridique joue un certain rôle et, à ce point, l'approche de Perelman et Olbrechts-Tyteca est semblable à celle de Toulmin qui propose un modèle structural de l'argumentation à partir de l'argumentation juridique. Mais, observe Plantin, au moins comme objet d'investigation empirique, le discours juridique a le même rôle que tous les autres types de discours (les textes de journaux, les discours des

politiciens, les traités philosophiques). Certes, en ce qui concerne les règles, il est possible une ascendance parce que le discours juridique est mieux lié à l'idée d'argumentativité (Plantin 1990, 13-15).

Pour Plantin, la notion d'auditoire assure l'identité et l'individualité à l'approche de Perelman et Olbrechts-Tyteca. La nature rhétorique de cette approche est donnée par la notion d'auditoire : une approche rhétorique réclame impérativement cette notion d'auditoire tandis qu'une approche logique, par exemple, ne la réclame pas. Plantin constate qu'une telle démarche laisse derrière la notion de vérité (qui est fondamentale dans un traitement logique de l'argumentation) ce qui, à notre avis, envoie l'approche de Perelman et Olbrechts-Tyteca devant une critique similaire à celle de Platon de son dialogue *Phèdre* où le philosophe grec reproche à la rhétorique son rapprochement de ce qu'il appelle l'opinion de la foule. Même la force d'un argument est déterminée, est identifiée, dans cette explication, par l'influence qu'il a sur l'auditoire.

Dans la massive *Histoire de la rhétorique dans l'Europe moderne (1450-1950)*, parue sous la direction de Marc Fumaroli (1999), qui contient encore des noms qui ne font partie de la culture de l'Europe (Burke, par exemple), le rôle du *Traité* est, à notre opinion, diminué, du moins par rapport à la place accordée à d'autres auteurs (Paulhan, par exemple). Antoine Compagnon, l'auteur de cette analyse, souligne que le *Traité* est une réaction à la pensée formelle qui a dominé la culture et la connaissance européennes sous l'influence de Descartes et encore d'autres auteurs plus récents. Cette pensée formelle n'est pas satisfaisante, on le voit rapidement, dans plusieurs situations du jugement pratique. Par conséquent, le but du *Traité* est de dépasser ces inconvénients et d'une "élaboration d'une théorie de l'argumentation adaptée à la délibération pratique et aux décisions publiques" (Compagnon 1999, 1278). C'est ce que Perelman et Olbrechts-Tyteca appellent "la nouvelle rhétorique". Cette démarche est, à l'opinion de Compagnon, une récupération au moins de l'esprit d'Aristote de ses *Topiques*, adapté aux exigences de la modernité, qui est capable de nous faire comprendre comment est possible l'adhésion des esprits à une idée.

En 2003 paraît la première étude monographique sur la conception rhétorique de Perelman centrée, comme nous pouvons observer rapidement même d'une analyse de la table des matières du livre, sur le contenu du *Traité* (Gross et Dearin, 2003). Gross et Dearin soulignent l'importance et le rôle du *Traité* et de toute la conception de Perelman pour le renouveau de la rhétorique contemporaine et, également, pour la dynamisation des investigations sur ce domaine de la connaissance de

plus en plus attractif pour les connaisseurs et même pour le public plus large. Un intéressant chapitre analyse la vie, la formation et les influences ressenties par le jeune Perelman pendant sa période d'études universitaires et des premières recherches. À ce point sont exploitées, pour la première fois d'après notre connaissance, les ressources d'information qui proviennent de sa fille Noémi Perelman Mattis, avec leur parfum d'inédit et de naturel.

Un autre chapitre investigate les fondements philosophiques de sa conception rhétorique à partir de l'idée première qui se trouve même en tête du *Traité* : l'assomption de la distance par rapport à la rationalité analytique qui a dominé la pensée européenne au long des millénaires et qui est représentée typiquement par la philosophie de Descartes. Quelques idées de cette investigation sur les fondements philosophique de la nouvelle rhétorique sont pointées par les auteurs : la nouvelle conception sur la philosophie qui dépasse le rationalisme classique et qui peut être un point d'appui pour ses investigations rhétoriques ; une analyse de sa théorie de la connaissance qui constitue la base de départ de toute sa conception rhétorique ; l'analyse des influences imposées par la spécificité du raisonnement juridique et par l'investigation de la logique des jugements de valeur (il ne faut pas oublier la formation juridique de Perelman) ; la proposition du concept de "raison rhétorique" ("rhetorical reason") (Gross et Dearin 2003, 14).

Néanmoins, la substance de ce livre vise les deux idées qui orientent comme un fil rouge tout le contenu du *Traité* : l'idée d'auditoire ("A Theory of Rhetorical Audience", pp. 31-42) et le concept d'argument (les chapitres 4, 5, 6 où les auteurs analysent les types d'arguments développés dans le *Traité*, pp. 43-79). Gross et Dearin insistent dans un chapitre spécial ("Presence as Synergy", pp. 135-152) sur la manifestation de certaines idées d'ordre rhétorique que la nouvelle rhétorique propose dans différents domaines de la connaissance et de la pratique humaine : les discours politiques, les textes philosophiques, la science (Gross et Dearin 2003, 138-146).

7. Discussions et controverses

Nous ne voulons plus élargir nos exemples qui nous montrent que le *Traité* ne peut être éludé par l'histoire de la rhétorique. Par contre, nous voulons remarquer un autre aspect qui nous semble significatif pour notre discussion : la plus grande importance du *Traité* pour le destin de la rhétorique vient, à notre avis, non pas de ce qu'il a dit mais, plutôt, des

réactions à ce qu'il a dit dans le domaine ! Chaque chercheur a trouvé quelque chose d'important dans le *Traité* soit pour la critiquer soit pour l'assumer et l'utiliser.

Encore au début des années '60, Max Loreau s'engage à une démarche analytique de la nouvelle rhétorique qui a au moins deux objectifs principaux : identifier la signification de la nouvelle rhétorique et déterminer les principes qui tracent le cadre de cette signification (Loreau 1963, 103). L'auteur met en évidence une chose qui est visible encore dès le début du *Traité* : toute construction de la nouvelle rhétorique se fonde sur la distinction entre la pensée logique et la pensée rhétorique (Loreau 1963, 103). La première, on sait, est soustraite au temps, au contexte et s'attache à ce qui s'appelle "déduction parfaite" (s'elle est possible). Elle assure à sa démarche cognitive une "rigueur absolue". La seconde, au contraire, est située dans le temps, est déterminée par le contexte et est soustraite à la contrainte d'une telle déduction. Ce qui la fait approximative. Son fondement est une "raison argumentative" qui fait place à tout ce qui est encore indéterminé, moins connu, instable. À la fin d'une analyse comparative entre les fondements de la "pensée sauvage" (Claude Lévi-Strauss) et ceux de la "nouvelle rhétorique" (Perelman), Loreau trouve certaines similitudes qui le déterminent d'appeler cette dernière conception un "structuralisme rhétorique" (Loreau 1963, 106-113). Pour lui, ce "structuralisme rhétorique" est une analyse d'un processus dynamique d'organisation du réel qui passe des notions prises isolément à une assomption des "couples de notions" (Loreau 1963, 113). Une contribution importante de Perelman vise les philosophies de l'ambiguïté dans le sens que Perelman essaie d'introduire une sorte de rationalité (la rationalité rhétorique, la rationalité argumentative) dans le système du langage naturel dominé par ce que l'auteur appelle l'indétermination des notions.

Quelques objections sont mises en page par l'auteur invoqué. La première vise l'assomption antinomique du rapport entre la logique et la rhétorique. Celui-ci est, comme l'auteur l'a souligné, le cadre de la construction de la nouvelle rhétorique. Une "rationalité rhétorique" que la nouvelle rhétorique voudrait imposer en opposition avec une "rationalité logique", c'est, à une analyse critique attentive, une rationalité qui "permet tout", totalement permissive, qui englobe une explication "totalisante" de tout ce qui se passe au réel et encore de tout ce qu'il est possible de se passer. Dans ces conditions, ce type de rationalité a une "valabilité locale", elle est incapable de faire des prédictions, elle doit tenir compte de ce qui se passe pour adapter ses explications à ce

contexte. C'est plutôt une "rationalité historique" qui peut expliquer le progrès mais qui ne peut pas expliquer ce qu'une rationalité réclame par son essence : l'identité et le constant. C'est une incommodité qui ne peut être éludée facilement.

Une deuxième objection vise la position de Perelman – du *Traité* et également d'autres ouvrages – sur le concept de violence. Comme nous savons, l'une des sources importantes de la nouvelle rhétorique est celle juridique : résoudre d'une façon rationnelle les disputes entre les gens qui entrent en conflit les uns par rapport aux autres. Certes, le *Traité* a une séquence sur l'idée de violence parce qu'une telle réalité est bien liée à toute pensée rhétorique depuis l'Antiquité jusqu'à nos jours. Néanmoins, constate Loreau, dans la nouvelle rhétorique, l'idée de violence est considérée comme une donnée qui doit être résolue à l'aide des techniques d'argumentation. De plus, observe Loreau, pour Perelman, la rationalité rhétorique doit résoudre les incompatibilités qui s'installent entre les individus et non pas les contradictions (le signe premier de la violence). La théorie de l'argumentation que propose Perelman est un instrument utilisé pour créer une vie sans violence parce que son but est de résoudre les incompatibilités entre individus. Pourquoi ? Pour ne pas se transformer dans les contradictions qui constituent le domaine de la violence. Or, cela n'est pas en concordance avec l'intention de la rhétorique des anciens et jusqu'à nos jours (Loreau 1963, 126-1829).

À son tour, Nynfa Bosco (1963, 40-50) place la contribution de Perelman au développement de la théorie du discours dans l'essai de proposer une "logique de l'argumentation" qui a le rôle de couvrir d'une façon explicative un large espace de notre connaissance et de notre activité pratique qui ne sont pas supposées par le traitement de la connaissance logico-mathématique, ni de l'expérimentation propre à la connaissance du domaine des sciences physiques ou chimiques (Bosco 1963, 40). Au fond, la conception rhétorique de Perelman reste un dépassement des deux tendances qui se sont ressenties dans la philosophie du XX^e siècle : le rationalisme rigide et dur de la philosophie analytique qui s'est développée dans la tradition du Cercle de Vienne et l'irrationalisme de quelques autres conceptions développées au sein de l'existentialisme ou du pragmatisme :

“Dans la perspective proposée par Perelman, entre la démontrabilité et l'irrationalité se place en effet la possibilité de l'argumentation : entre le discours formalisé et le discours insensé se place le discours rhétorique” (Bosco 1963, 41).

Pour Bosco, après plus de trois siècles de domination d'un positivisme exacerbé, est venu le temps et sont créées les conditions pour relancer un lien avec Aristote et sa doctrine de l'opérable et du vraisemblable développée dans les *Topiques* et dans la *Rhétorique*. Perelman est celui qui a risqué peut-être, dans le climat de ce néopositivisme, mais son risque est couronné d'une assomption large de ses idées. C'est un retour à l'idée aristotélicienne de délibération qui dépasse tout ce qui relève du nécessaire et qui assume un choix, un préférable, un jugement de valeur, une invention et ainsi de suite.

Dans ses réflexions sur le *Traité*, Arnauld Bayart a pour intention de déterminer, sur le fondement du texte de l'ouvrage, les éléments qui assurent l'identité à une théorie : l'objet et la méthode. L'objet de la nouvelle rhétorique est, selon Bayart, le vraisemblable, le plausible, c'est-à-dire ce qui passe au-delà de ce qui est l'analyticité. Quant à la méthode, trois constituants composent cette démarche : l'apostériorisme, l'auditoire et les sciences humaines (Bayart 1963, 315-321). Conformément au principe de l'apostériorisme, la construction de la nouvelle rhétorique a pour point de départ l'analyse des discours des domaines différents : droit, philosophie, politique. Quant à l'exigence de l'auditoire, il s'agit du fait que les auteurs du *Traité* disent explicitement que tout discours, toute argumentation se développent en fonction de l'auditoire devant lequel l'orateur parle. Enfin, l'envoi aux sciences humaines attire notre attention sur le fait que, sans être restrictifs dans la construction d'une théorie de l'argumentation, Perelman et Olbrechts-Tyteca nous laissent comprendre que les meilleurs développements de cette théorie se trouvent dans les sciences humaines. D'autre part, Bayart voit un mérite du *Traité* dans le fait qu'il laisse la possibilité de faire une distinction entre l'argumentation efficace (celle qui assure l'adhésion) et l'argumentation valide (celle qui mérite l'adhésion). À notre opinion, c'est une observation subtile et importante pour comprendre le jeu du vraisemblable qui reste essentiel pour une telle démarche.

Il y a des références plus proches de notre temps. Jean-Jacques Robrieux fait place dans la partie historique de son livre sur la rhétorique et l'argumentation à une petite discussion sur l'importance du *Traité*, en montrant les critiques principales ayant été formulées à l'égard de cette conception. Mais, nous constatons rapidement que son attitude est une de valorisation positive et d'utilisation des résultats remarquables du *Traité*. Une grande partie de l'étude systématique de la rhétorique et de l'argumentation qui suit après la partie historique reste sous l'influence du *Traité*, même si certains traitements des problèmes portent le signe de la

contribution de l'auteur. Le problème de l'auditoire (Robrieux 1993, 36-37), tout le troisième chapitre qui vise les arguments quasi logiques (pp. 97-126), la plupart des questions du quatrième chapitre qui analyse les arguments empiriques (pp. 129-151), la discussion sur les valeurs et sur les liens du cinquième chapitre (pp. 155-162) sont seulement quelques exemples d'investigations qui partent du *Traité*, qui ont leur origine dans le *Traité* ou qui sont discutés dans l'esprit du *Traité*.

Michel Meyer, le successeur de Perelman à la Chaire de Rhétorique et Théorie de l'Argumentation à l'Université Libre de Bruxelles, a initié en quelques tours une valorisation des ressources de nouveauté de la conception de Perelman et du *Traité* particulièrement. Une présentation synthétique dans *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours* (1999, 259-267), un premier effort de rassembler les différents points de vue sur la problématique du *Traité* dans *De la métaphysique à la rhétorique* (1986), un essai de dévoiler quelques contributions de Perelman à la problématique de la rhétorique (*Perelman et le renouveau de la rhétorique*, 2004) ou, avec Benoît Frydman, une investigation sur les contributions de Perelman à la rhétorique et à la logique juridique (*Chaim Perelman. De la nouvelle rhétorique à la logique juridique*, 2013).

En analysant la notion d'auditoire dans le *Traité*, Emmanuelle Danblon attire l'attention, en poursuivant certaines suggestions de Barbara Cassin (1990, 17-37), sur une certaine ambiguïté de ce concept dans les explications du *Traité*, une ambiguïté qui a son origine dans l'indécision des auteurs entre Aristote et Platon, bien qu'ils semblent s'orienter plus vers Platon grâce à cette idée d'adhésion des esprits des auditeurs à une idée (Danblon 2004, 23). D'autre part, la même Danblon croit que Perelman et Olbrechts-Tyteca ont oscillé, également, entre une compréhension de nature juridique ("les droits de l'homme") et l'autre de nature éthique (une "conscience éthique" qui caractérise ce qui s'appelle l'humanité) dans leur effort d'identifier le concept d'auditoire universel (Danblon 2004, 25-26).

Nous avons trouvé un point de vue intéressant et en même temps une réaction critique, même si elle n'est pas témoignée explicitement, dans une étude plus ample de Jean Ladrière sur la relation entre la logique et l'argumentation (Ladrière 1986, 24-43). Logicien par excellence, de plus l'auteur d'une exégèse devenue classique sur les limitations des formalismes dans les systèmes axiomatiques (Ladrière, 1957), Ladrière ne se sent pas très confortable devant la critique du *Traité* sur la déduction logique. La conséquence de cette insatisfaction ? Un essai de montrer que les auteurs du *Traité* n'ont pas raison. Comment ? En mettant en évidence

le lien entre la logique déductive et l'argumentation. Une première partie de cette étude est une présentation claire, écourtée et accessible de la déduction (pour les spécialistes, une chose bien connue). La dernière partie (pp. 31-43) est un essai de nous montrer le lien que le logicien voit entre les deux démarches de la connaissance. Bref, pour Ladrière, la déduction est un transfert de vérité des prémisses à la conclusion. L'argumentation est, pour le même auteur, un transfert d'acceptabilité des preuves (arguments) à la thèse (si l'interlocuteur a accepté les arguments, alors il doit accepter, également, la thèse). Le transfert d'acceptabilité est soit une reconnaissance de la vérité d'une proposition soit, si cela n'est pas possible, la reconnaissance d'une candidature à la vérité d'une proposition (Ladrière 1986, 31). Une proposition peut devenir acceptable, dit Ladrière, de deux manières : une manière intrinsèque (faire en sorte que l'interlocuteur "voie" lui-même le caractère acceptable de la proposition grâce à son intimité avec ce qu'elle dit) et une manière extrinsèque (rattacher d'une façon bien déterminée la proposition à d'autres propositions déjà acceptées par l'interlocuteur). Cette dernière voie est le lien entre la déduction logique et l'argumentation.

Dans une étude plus large qui vise l'analyse des rapports entre la persuasion, la communication et le questionnement, Corinne Hoogaert souligne le rôle fondamental de deux noms sur la dynamisation des réflexions sur la rhétorique: Chaïm Perelman (par le *Traité de l'argumentation*) et Stephen Toulmin (par *The Uses of Argument*), dont les ouvrages sont parus en 1958. Pour Corinne Hoogaert, les deux auteurs ont produit un "renversement" en ce qui concerne le statut de la rhétorique et ses "lettres de noblesse" (Hoogaert 1996, 37). Perelman et Toulmin ont pour intention, à l'opinion de Hoogaert, la récupération de la dialectique aristotélicienne comme l'art d'argumenter d'une façon vraisemblable pour déterminer l'adhésion des esprits aux idées de l'orateur. Perelman et Olbrechts-Tyteca proposent, pour accomplir ce but, leur typologie des arguments, tandis que Toulmin esquisse le bien connu modèle de l'enthymème comme explication de la structure d'une argumentation quelconque. Deux moments importants qui en préparent d'autres, tout aussi importants, les derniers constituant la source des débats d'aujourd'hui dans le domaine de la discursivité argumentative.

8. Un bref bilan

La nouvelle rhétorique est de nos jours un bien commun dont peuvent se servir tous ceux qui veulent valoriser les acquisitions de la

discursivité performative. Le *Traité*, dont nous avons parlé le long de notre réflexion, a réalisé au moins deux choses très importantes pour ce domaine de connaissance. Premièrement, il a rétabli le lien avec la grande tradition rhétorique de l'Antiquité (Platon, Aristote, Cicéron, Quintilien) en valorisant pour la modernité actuelle quelques idées qui étaient en léthargie (vraisemblance, auditoire, argumentation, preuve). Ces idées ont servi plus adéquatement à construire des nouvelles explications et même à tracer le contour de certaines théories sur la discursivité performative. Et puis, deuxièmement, il a lié la théorie classique de la rhétorique aux résultats de dernière heure de toutes les disciplines du langage (la sémiologie, la stylistique, la théorie des actes de langage, la philosophie du sens commun, la textualité, l'argumentation). C'est, d'une certaine façon, le signe d'une continuité et d'une "coopération positive" à travers le temps des grandes idées qui peuplent la culture et la civilisation du monde.

Références

- ARISTOTE. 1991. *La rhétorique*, Le Livre de Poche. Paris : Librairie Générale Française.
- _____. 2004. *Topiques*, dans : Aristote, *Organon*, V. Paris : Librairie Philosophique J. Vrin.
- BAYART, Arnould. 1963. "Quelques réflexions sur le *Traité* de l'argumentation de M. Ch. Perelman et de Mme L. Olbrechts". Dans 1963. *La théorie de l'argumentation. Perspectives et applications*, 315-327. Paris-Louvain : Éditions Nauwelaerts.
- BOSCO, Nynfa. 1963. "La logique de l'argumentation". Dans 1963. *La théorie de l'argumentation. Perspectives et applications*, 40-50. Paris-Louvain : Éditions Nauwelaerts.
- BRETON, Philippe. 2000. *La parole manipulée*. Paris : La Découverte/ Poche.
- CASSIN, Barbara. 1990. "Bonnes et mauvaises rhétoriques : de Platon à Perelman", dans Michel Meyer et Alain Lempereur (éd.), 1990. *Figures et conflits rhétoriques*. Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles.
- CHAIGNET, A.-Ed. 1888. *La rhétorique et son histoire*. Paris : E. Bouillon & E. Wieveg.
- CICERON, Marcus Tullius. 1927. *De l'Orateur*, Livre II. Paris : Société d'Édition « Les belles Lettres ».
- COMPAGNON, Antoine. 1999. "La rhétorique à la fin du XIX^e siècle (1875-1900)"; "La réhabilitation de la rhétorique au XX^e siècle". Dans Marc Fumaroli (sous la direction). 1999. *Histoire de la rhétorique dans l'Europe moderne (1450-1950)*, 1215-1260 ; 1261-1282. Paris : PUF.

- DANBLON, Emmanuelle. 2004. "La *Nouvelle Rhétorique* de Perelman et la question de l'auditoire universel". Dans Michel Meyer (coordonné par). 2004. *Perelman : Le renouveau de la rhétorique*, 21-37. Paris : PUF.
- EEMEREN, Frans H., GROOTENDORST, Rob, SNOECK HENKEMANS, Francisca. 1996. *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*. Mahwah, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- GROSS, Alan G., DEARIN, Ray D., (2003), *Chaim Perelman*. New York, Albany : State University of New York Press.
- HOOGAERT, Corinne. 1996. "Persuasion, communication et questionnement", dans Corinne Hoogaert (sous la direction). 1996. *Argumentation et questionnement*, 37-53. Paris : PUF.
- LADRIERE, Jean. 1986. "Logique et l'argumentation". Dans Michel Meyer. 1986. *De la métaphysique à la rhétorique*, 24-43. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
- LOREAU, Max. 1963. "Pour situer la nouvelle rhétorique". Dans 1963. *La théorie de l'argumentation. Perspectives et applications*, 103-129. Paris-Louvain : Éditions Nauwelaerts.
- MEYER, Michel. 1986. *De la métaphysique à la rhétorique*. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
- _____. 1999. "La période contemporaine". Dans Michel Meyer (sous la direction). 1999. *Histoire de la rhétorique. Des Grecs à nos jours*, 247-329. Paris : Le Livre de Poche, Librairie Générale Française.
- _____. (coordonné par). 2004. *Perelman : Le renouveau de la rhétorique*. Paris : PUF.
- _____. 2012. *Chaim Perelman. De la nouvelle rhétorique à la logique juridique*. Paris : PUF.
- PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. 2008. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
- PLANTIN, Christian. 1990. *Essai sur l'argumentation. Introduction à l'étude linguistique de la parole argumentative*. Paris : Kimé.
- ROBRIEUX, Jean-Jacques. 1993. *Eléments de Rhétorique et d'Argumentation*. Paris : Dunod.
- SALAVASTRU, Constantin. 2021. "Le destin de la rhétorique : de la grandeur à la décadence". *Argumentum. Journal of the Seminar of Discursive Logic, Argumentation Theory and Rhetoric* 19(1): 23-42.