

# Champ et effets de la négation argumentative: contre-argumentation et mise en cause<sup>1</sup>

DENIS APOTHÉLOZ

*Séminaire de linguistique française  
Université Miséricorde  
CH-1700 Fribourg  
Switzerland*

PIERRE-YVES BRANDT et GUSTAVO QUIROZ

*Centre de Recherches Sémiologiques  
Espace Louis-Agassiz 1  
CH-2000 Neuchâtel  
Switzerland*

**ABSTRACT:** An argument can be taken as an operation of justification or as the product of this operation. But what about a counter-argument? This article is based on the hypothesis that there exists an operation of argumentative negation, which is both the argumentative and the negative equivalent of the operation of justification. Justification and argumentative negation necessarily act on assertions, for they are active at the level of the epistemic modalities of statements. As an operation, a counter-argument can thus be described, as the application of an argumentative negation; as a product, it can be described as an argument the conclusion of which shows traces of negative modality. Two uses of argumentative negation are distinguished here: counter-argumentation and calling into question. The former can lead only to assertive conclusive statements, but the latter can also lead to directives or commissives. This leads the authors to introduce the notion of pseudo-argument, besides those of argument and counter-argument. It is shown in particular that when a pseudo-argument is rejected, argumentative negation has the effect of making evident an underlying argument. With respect to the latter it functions as a counter-argumentation, whereas with respect to the illocutionary act accomplished by the conclusive statement, it functions as a calling into question of a condition of satisfaction for this act. This article also defines certain characteristics of argument, proposes criteria for identifying argumentative negation in polemical conversations, and distinguishes four modes of counter-argumentation.

**RÉSUMÉ:** Un argument peut être appréhendé en tant qu'opération de justification ou en tant que produit de cette opération. Mais qu'en est-il d'un contre-argument? Cet article est fondé sur l'hypothèse qu'il existe une opération de négation argumentative, équivalent à la fois argumentatif et négatif de l'opération de justification. La justification et la négation argumentative portent nécessairement sur des assertions, car elles agissent au niveau des modalités épistémiques des énoncés. Un contre-argument peut alors être décrit, en tant qu'opération, comme l'application d'une négation argumentative, et, en tant que produit, comme un argument dont la conclusion porte la trace d'une modalité négative. Deux catégories d'usages de la négation argumentative sont ici distinguées: la contre-argumentation et la mise en cause. Si la première ne peut enchaîner que sur des énoncés conclusifs assertifs, la seconde peut aussi enchaîner sur des directifs ou des

commissifs. Ceci conduit les auteurs à introduire la notion de pseudo-argument, à côté de celles d'argument et de contre-argument. On montre en particulier que dans le rejet d'un pseudo-argument, la négation argumentative a pour effet de faire apparaître un argument sous-jacent. Relativement à ce dernier elle fonctionne comme une contre-argumentation, tandis que relativement à l'acte illocutoire accompli par l'énoncé conclusif, elle fonctionne comme une mise en cause d'une condition de satisfaction de cet acte. Cet article définit en outre certaines caractéristiques de l'argument, propose des critères d'identification de la négation argumentative dans les conversations polémiques, et distingue quatre modes de contre-argumentation.

**MOTS CLEFS:** Argument, counter-argument, counter-argumentation, justification, non-assertive conclusions, operation of negative argumentation, pseudo-argument, speech act conditions.

## 1. INTRODUCTION: LE CONCEPT D'ARGUMENT

Pour beaucoup d'auteurs, le terme d'argumentation englobe un éventail extrêmement large de procédures ou de «techniques» discursives, qui ont en principe toutes en commun une même finalité: modifier les opinions, les représentations ou les comportements d'un auditoire relativement à certains objets, jugements, ou à certaines situations. Parmi ces procédures, on peut mentionner le recours à l'autorité (Cf. le fameux «Philosophus dixit»); l'introduction explicite de valeurs auxquelles le locuteur souscrit ou qu'il impute à son auditoire (Kerbrat-Orecchioni, 1980; Apothéloz, 1986); les phénomènes d'«éclairage» (Grize, 1981, 1990), par exemple en exploitant la possibilité de choix lexicaux; l'usage de ce qu'Anscombe et Ducrot (1986) appellent des opérateurs argumentatifs (*même, presque, peu*, etc.); ou encore la construction d'arguments, c'est-à-dire de séquences discursives articulant une *conclusion* à une, ou à plusieurs, *raisons*. C'est cette dernière procédure qui retiendra notre attention tout au long de cet article.

Relativement aux autres procédures, l'argument présente certaines caractéristiques qu'il n'est pas inutile de rappeler.

(1) En premier lieu, l'argument relève du niveau des énoncés (par opposition au niveau des expressions lexicales): un argument complet et exprimé par des moyens purement linguistiques consiste en effet en l'énonciation d'au moins deux énoncés. C'est pourquoi le concept d'argument est susceptible d'être traité dans le cadre de la théorie des actes de langage (van Eemeren et Grootendorst 1984).<sup>2</sup>

(2) En second lieu, le mode d'articulation de ces deux énoncés n'est pas quelconque: l'un (la raison) est donné comme la *justification* de l'autre (la conclusion). L'opération de justification ayant pour finalité d'accroître la valeur de la vérité attribuée à la conclusion, ces deux énoncés doivent en principe être produits avec une force illocutoire *assertive*.

(3) En troisième lieu, l'argument se caractérise, contrairement aux autres procédures, par un degré élevé d'explicitation; il s'agit d'une procédure qui se

présente comme rationnelle et ouverte à la contestation, de telle sorte que dans la conversation elle fonctionne, selon l'expression utilisée par Jacobs et Jackson (1982:224), comme un dispositif de régulation du désaccord («a device for regulating disagreement»).

(4) Enfin, le concept d'argument peut être envisagé de deux points de vue différents: d'une part comme le résultat, ou le *produit*, de l'activité discursive; d'autre part comme un type particulier d'*opération*.

En tant que produit, un argument peut être soumis à diverses procédures d'évaluation, de validation ou de contestation. La relation qui le constitue comme argument, autrement dit sa cohérence interne, est souvent fondée sur des *topoi* ou, de façon plus générale, sur ce que Grize (1982) appelle des préconstruits culturels, que l'analyse peut tenter d'explicitier.<sup>3</sup> Les arguments-produits étant souvent incomplets (notamment dans la conversation), leur mise en évidence peut nécessiter des opérations de reconstruction.

En tant qu'opération, en revanche, un argument apparaît d'abord comme un acte consistant à présenter une raison, autrement dit comme un acte de justification. Lorsque cet acte est accompli par des moyens linguistiques, il consiste en un énoncé dont l'énonciation a pour but – et généralement aussi pour effet – de transformer la valeur de la vérité attribuée à un autre énoncé, ce dernier pouvant être explicite ou implicite. L'opérateur proprement dit, c'est-à-dire l'agent de la transformation, est donc ici un énoncé. Du point de vue de l'analyse, mais sans doute aussi du point de vue des interlocuteurs engagés dans une polémique, la reconnaissance d'un argument-produit passe nécessairement par celle d'un argument-opération; en d'autres termes par la reconnaissance et la localisation, dans la chaîne du discours, d'une intention de justification. Tandis que l'argument-produit peut être plus ou moins incomplet, voire totalement implicite, l'argument-opération est ou n'est pas, est reconnu ou non.<sup>4</sup>

Nous verrons plus loin l'intérêt de cette distinction pour l'étude de la contre-argumentation. Mais on peut déjà signaler qu'elle permet d'identifier trois phases dans l'élaboration discursive d'un argument: (1) l'énonciation d'une conclusion, à laquelle est attribuée une certaine vérité; (2) un acte de justification, accompli au moyen de l'énonciation d'une ou de plusieurs raisons; (3) une transformation majorante de la vérité attribuée à la conclusion.

## 2. L'OPÉRATION DE NÉGATION ARGUMENTATIVE

Existe-t-il un équivalent à la fois négatif et argumentatif de l'opération de justification? En d'autres termes, existe-t-il une opération discursive de contre-justification? Nous poserons ici l'hypothèse qu'une telle opération existe, et qu'elle est au cœur du mécanisme de la contre-argumentation. Nous la désignerons par l'expression de *négation argumentative*; «négation», parce qu'il s'agit bien d'une forme d'opposition ou de rejet pouvant se manifester (mais ne se manifestant pas nécessairement), au plan linguistique, par une négation polémique, au sens de Ducrot (1984); «argumentative», parce que cette

opération a pour produit la construction d'un contre-argument. On notera que les travaux sur l'argumentation confondent fréquemment négation argumentative et négation polémique (dite aussi: réfutation).

Dans l'analyse des interactions polémiques, trois critères permettent d'identifier une négation argumentative. Tout d'abord cette opération a pour effet, sur le plan de la dynamique conversationnelle, de relancer le débat, ou du moins d'empêcher ou de retarder sa clôture. Ensuite, son effet sur la conclusion de l'argument contesté est exactement l'inverse de celui de la justification: si elle atteint son but, elle diminue la valeur de la vérité attribuée à cette conclusion. Enfin, la négation argumentative n'agit sur cette conclusion que de manière indirecte. C'est en cela précisément qu'elle est *argumentative*, et qu'elle se distingue d'une simple réfutation de la conclusion. Alors que le premier de ces critères n'a qu'une valeur heuristique, les deux suivants sont décisifs et définitionnels.

### 3. DEUX USAGES DE L'OPÉRATION DE NÉGATION ARGUMENTATIVE: LA CONTRE-ARGUMENTATION ET LA MISE EN CAUSE

Avant d'examiner quels sont les mécanismes de cette action indirecte, nous allons présenter deux exemples illustrant deux usages très différents qui peuvent être faits de l'opération de négation argumentative. Ces exemples sont extraits d'un débat radiophonique sur le film de Chris Menges, *«A World Apart»*.

Dans l'extrait (1), J (le journaliste, animateur du débat) énonce une conclusion: «Chris Menges a fait en sorte quand même d'éviter le manichéisme», qu'il justifie par des observations sur les attitudes des principaux personnages dans le film: «le chef Blanc de la police..., la directrice Blanche de l'école...». J est alors interrompu par C et par G, qui affirment que les attitudes des personnages relevées par J indiquent, tout au contraire, que le réalisateur n'a aucunement cherché à éviter le manichéisme. Le texte du débat est le suivant:

(1) J: Chris Menges a fait en sorte quand même d'éviter le manichéisme, c'est-à-dire que le chef Blanc de la police voudrait bien sauver la jeune femme, et puis la directrice Blanche de l'école aussi voudrait aider la fillette, mais enfin tout le monde est prisonnier de ce système. Mais enfin le film...

C: Mais c'est très manichéen, ça!

G: Oui, c'est très manichéen!

J: Non, quand même, il y a des nuances. Non. Manichéisme, c'est blanc et noir. On peut pas dire que ... Dans la police, il y a le chef de la police qui n'a pas la même attitude que ses adjoints [...]. Le chef de la police, lui, n'est pas aussi violent, aussi dur que ses adjoints, par exemple. Il y a des nuances.

(France-Culture, 17.9.1988, «Le Panorama»)

La présence du déictique *ça* dans l'intervention de C indique sans aucune ambiguïté que son intervention n'est pas une simple réfutation de la conclusion proposée par J. C'est ici l'interprétation que fait J des faits qu'il rapporte, qui est rejetée: C et G acceptent la description de J, mais refusent qu'on en infère au

non-manichéisme du film; tout au contraire, ce que décrit J indique que le film *est* manichéen. Contrairement à ce qu'aurait été une simple réfutation de la conclusion, les interventions de C et de G ont donc une dimension argumentative: en liant les raisons produites par J à une conclusion inverse, C et G ont de fait produit un argument, plus précisément un *contre-argument*. Il y a donc ici une opération de négation argumentative. Ce contre-argument est ensuite à son tour l'objet d'une attaque. J réaffirme sa conclusion en en modifiant la formulation («Non, quand même, il y a des nuances»), et invoque à l'appui de sa thèse une nouvelle raison: dans le film, le chef de la police n'a pas la même attitude, n'est pas aussi violent que ses adjoints vis-à-vis de la jeune femme. Au contre-argument que lui ont présenté C et G, J oppose ainsi à son tour un contre-argument.

Dans l'extrait (2), S fait quelques considérations sur les qualités du film, tout en concédant que le message et la psychologie des personnages y sont traités de façon un peu simple. Sur quoi C ajoute, comme en écho: «pour public simple». S s'insurge alors contre ce jugement, en reprochant à C d'exagérer. Voici cet extrait:

(2) S: C'est un homme [Chris Menges] qui sait filmer des lieux, qui sait filmer des lieux exotiques, il a un grand sentiment de vraisemblance, je trouve ça moi supérieur à Costa-Gavras, [...] une façon de filmer dans des lieux étrangers qui est très réelle, très document. Cela dit, ce sont les limites d'un message simple, d'une psychologie simple et d'une forme simple. Mais il n'y a pas de quoi cracher dessus

C: pour public simple

S: Mais non, pas pour public simple, non, faut pas exagérer

(idem)

Comme dans l'exemple précédent, la réplique de S se présente d'abord comme une réfutation. Cette réfutation porte sur une conclusion elliptique de C qu'on pourrait reconstruire ainsi: «Ce film est destiné à un public simple». Comme dans l'exemple précédent cette réfutation est argumentée. Mais la raison qu'invoque S ne concerne pas ici le référent: en déclarant «faut pas exagérer», S ne parle plus du film, de ses caractéristiques ou des raisons invoquées par C, mais de C lui-même, de sa bonne foi, peut-être de sa faculté de discernement. Cet usage de la négation argumentative, qui consiste à déplacer le propos du débat de l'objet à la personne, nous le qualifierons de *mise en cause*. Il illustre l'application d'une stratégie qui pourrait être décrite au moyen de la maxime suivante: *quand on ne peut pas (ou quand on ne veut pas) attaquer l'argumentation, on peut toujours attaquer la personne qui argumente*. Des répliques comme

«vous parlez d'un film que vous n'avez pas vu»

«vous n'avez rien compris à ce film»

«ce que vous dites est tout à fait subjectif»

«vous avez un préjugé contre ce réalisateur»

pourraient être, dans le contexte de cet extrait, d'autres exemples de mise en cause.<sup>5</sup> De façon générale, on peut donc dire que cette procédure consiste à

transporter le débat au niveau des conditions mêmes de la production du discours, au niveau des préalables indispensables à un fonctionnement «normal» de la communication.

Nous limiterons le terme de *contre-argumentation* aux procédures dans lesquelles l'opération de négation argumentative concerne l'objet même du débat, comme dans les deux exemples de l'extrait (1). Comme dans le cas de la justification, cette opération produit un argument; nous le nommerons alors *contre-argument*.<sup>6</sup>

Tout comme un argument, un contre-argument peut être conçu en tant qu'opération ou en tant que produit. En tant qu'opération, il se confond avec la négation argumentative et peut être décrit comme l'inverse de la justification. A l'instar de cette dernière il se manifeste sous la forme d'un énoncé, mais dont l'énonciation a pour but – et, si elle est accomplie avec succès, pour effet – d'abaisser la valeur de la vérité attribuée à la conclusion de l'argument contesté. Comme pour la justification, l'opérateur est donc ici aussi un énoncé.

En tant que produit, cependant, un contre-argument est d'abord un argument. Il lie donc une (ou des) raison(s) à une conclusion opposée à celle qu'il conteste, cette conclusion étant d'ailleurs souvent implicite. Que reste-t-il alors de la dimension oppositive, «polémique» de la procédure contre-argumentative? Quelle trace cette procédure a-t-elle laissée dans le contre-argument? Selon nous, cette trace est une *modalité négative* appliquée à la conclusion de l'argument contesté (Brandt, 1990; Brandt, Quiroz et Apothéloz, à paraître): la vérité attribuée à l'énoncé conclusif est contestable, ou elle ne présente aucun caractère de nécessité, ou encore ce qui est dit dans la conclusion est impossible, etc.

Cette description permet de mettre en évidence le rôle pivot joué par les énoncés contre-argumentatifs. D'une part, en tant qu'opérateurs de la négation argumentative, ils sont polémiques et servent à exprimer le désaccord de leur auteur vis-à-vis d'un argument; d'autre part, en tant que raisons, ils servent à justifier une modalité négative de la conclusion de l'argument contesté, cristallisant ainsi le résultat visé par la contre-argumentation.<sup>7</sup>

On le voit, de même que l'argumentation positive comporte toujours un aspect négatif (dans la mesure où argumenter, c'est anticiper des objections), de même l'argumentation négative comporte toujours un aspect positif (ou justificatif).

#### 4. LES QUATRE MODES DE LA CONTRE-ARGUMENTATION

Nous avons montré ailleurs qu'il est possible de distinguer quatre modes de contre-argumentation (Apothéloz, Brandt et Quiroz, 1989, et à paraître).

(1) La contre-argumentation portant sur la *vraisemblance* des raisons: la raison invoquée à l'appui de la conclusion (éventuellement l'une ou certaines des raisons, ou toutes les raisons) est fausse, non vraisemblable, douteuse, etc.

(2) La contre-argumentation portant sur la *pertinence* des raisons: qu'elle soit

ou non vraisemblable, la raison invoquée (éventuellement l'une ou certaines des raisons, ou toutes les raisons) ne peut pas être utilisée à l'appui de cette conclusion, ni contre elle.

(3) La contre-argumentation portant sur la *complétude* des raisons: qu'elle soit ou non vraisemblable, pertinente ou non pertinente, la raison invoquée (ou les raisons invoquées) est insuffisante pour appuyer la conclusion, car une autre raison encore peut être invoquée qui plaide, elle, contre cette conclusion.

(4) La contre-argumentation portant sur l'*orientation argumentative* des raisons et inversant cette orientation: la raison invoquée (éventuellement l'une ou certaines des raisons, ou toutes les raisons) plaide en réalité en défaveur de la conclusion, voire en faveur de la conclusion inverse. Le concept d'orientation argumentative est emprunté à Anscombe et Ducrot (1983).

Ces quatre modes de contre-argumentation sont illustrés respectivement par (3a), (3b), (3c) et (3d), qui sont des répliques possibles à l'argument (3). Pour simplifier la présentation nous donnons ici des exemples construits.

- (3) Tu n'aimeras pas ce livre, étant donné que tu n'as pas vu le film.
- (3a) – Bien sûr que j'ai vu le film!
- (3b) – Une oeuvre littéraire et une oeuvre cinématographique sont deux choses totalement différentes.
- (3c) – Ce livre raconte une histoire d'amour, et j'aime toutes les histoires d'amour.
- (3d) – Justement, je suis toujours déçu des livres quand j'ai vu le film avant.

Les répliques que nous avons analysées plus haut dans l'extrait (1) étaient une autre illustration de la contre-argumentation portant sur l'orientation argumentative (répliques de C et de G) et sur la complétude (réplique de J).

## 5. LE PROBLÈME DES ÉNONCÉS CONCLUSIFS NON ASSERTIFS

Nous avons vu ci-dessus que les opérations de justification et de négation argumentative ne peuvent porter, c'est-à-dire agir, que sur des énoncés assertifs, et que ce fait trouve son explication dans la congruence entre les propriétés de ces opérations et celles des assertions: engager leur auteur sur la vérité ou la vraisemblance d'un jugement. Tout comme les assertions, la justification et la négation argumentative ont donc par définition une finalité *épistémique*.

Il existe cependant des enchaînements dans lesquels l'énoncé conclusif n'appartient pas à la catégorie des assertions et où on est néanmoins en présence, du moins apparemment, d'une opération de justification. Appelons ces enchaînements des *pseudo-arguments*.

A strictement parler, les pseudo-arguments ne sont pas des arguments, leur conclusion n'étant pas assertive. Aucune raison ne peut être alléguée pour justifier l'énoncé d'un ordre, d'une requête ou d'un conseil: dans le cas de ces

actes directifs, au sens de Searle (1979), le contenu propositionnel de l'acte ne peut pas être rendu plus vraisemblable, car sa validation dépend de l'intention et de la possibilité qu'a l'auditeur d'accomplir l'action demandée ou conseillée. Notons qu'il en va un peu différemment pour certains actes commissifs comme les promesses. Ceci provient du fait que ces actes ne se distinguent des assertions sur le futur que par le fait que l'action ou l'état de chose indiqué dans l'énoncé sera réalisé par l'auteur même de l'acte langagier. Or, dans la mesure précisément où les promesses consistent pour leur auteur à contracter un engagement, on peut considérer qu'elles comportent intrinsèquement un certain potentiel assertif. Ce qui les oppose alors aux assertions est que leur validation dépend en quelque sorte du bon vouloir de leur auteur, c'est-à-dire du respect de l'engagement contracté, alors que la validation des assertions est tout entière située dans le «monde», indépendante des faits et gestes des interlocuteurs. Il n'en demeure pas moins que le potentiel assertif des promesses a pour conséquence que leur contenu propositionnel peut être justifié ou rejeté; il l'est alors à titre de simple assertion sur le futur.

Par mesure de simplification, nous éliminerons dans ce qui suit le cas des pseudo-arguments dont l'énoncé conclusif consiste en l'accomplissement d'un acte expressif ou d'un acte déclaratif – ces qualificatifs étant utilisés ici au sens de Searle (1979).

L'analyse d'exemples de pseudo-arguments révèle que ces enchaînements impliquent généralement un argument sous-jacent, autrement dit une opération de justification portant sur un énoncé assertif. «Assertif» doit être ici distingué de «asserté», car ces énoncés ne sont pas explicitement formulés: ils sont implicites, présupposés par le pseudo-argument. Le problème est alors de savoir comment déterminer ces assertions implicites, et de préciser leur statut exact dans l'économie de l'argument. On voit que cette question ressortit au problème plus général de la «reconstruction» des arguments, l'un des domaines traditionnels des études de l'argumentation.<sup>8</sup> Si une telle assertion sous-jacente ne peut pas être reconstruite, c'est que l'enchaînement ne comporte aucun argument; il peut alors s'agir par exemple d'une explication.

Avant d'examiner plus en détail les conséquences de ce qui précède, illustrons ce qui vient d'être dit sur quelques exemples.

(4) *L* – Laisse-le parler! Il a des choses importantes à nous dire.

*A* – J'estime qu'il a déjà eu largement le temps de s'exprimer.

L'intervention de *L* consiste d'abord en une requête, ou un ordre (seul le contexte ou l'intonation permettraient de trancher) dont le contenu propositionnel est «Tu le laisses parler». Elle est ensuite suivie d'une assertion. La nature de cette dernière, ainsi que l'ensemble de l'enchaînement, suggèrent que l'intervention de *L* comporte un argument sous-jacent dans lequel cette assertion joue le rôle de raison. Si cette intuition est correcte, il doit exister un énoncé assertif sous-jacent, présupposé par ce pseudo-argument, et sur lequel porte la



justification. C'est relativement à cet énoncé que l'intervention de *A* serait argumentativement anti-orientée; autrement dit, c'est cet énoncé qu'elle affecterait d'une modalité négative. Comment reconstituer cet énoncé? La solution la plus simple pourrait consister à transformer la force illocutoire de la requête en assertion, tout en conservant le même contenu propositionnel. Mais «Il a des choses importantes à nous dire» n'est pas une *justification* de «J'affirme que tu le laisses parler»; il ne peut en être que l'*explication*: il n'y a pas lieu de justifier, devant l'auditeur, un fait dont la validation dépendra précisément du comportement de ce dernier.

En revanche, l'énoncé «Il a des choses importantes à nous dire» pourrait justifier, selon le contexte, des assertions comme:

- «Il est important (bon, etc.) de le laisser parler»
- «J'ai des raisons de te demander de le laisser parler»
- «Il est dans ton intérêt de le laisser parler».

Relativement à ces assertions implicites, l'énoncé «Il a des choses importantes à nous dire» fonctionne bien ici comme une justification: il accrédite leur contenu, en accroît la vraisemblance. Ces assertions ont donc la fonction de conclusion dans l'argument sous-jacent; elles permettent ainsi de reconstruire celui-ci. Quant à la réplique de *A*, elle est anti-orientée relativement à ces conclusions, et son effet contre-argumentatif pourrait être paraphrasé ainsi:

Il est peut-être vrai qu'il a des choses importantes à nous dire, mais il est non moins vrai qu'on lui a déjà largement laissé le temps de s'exprimer. Il n'est donc pas important (bon, etc.) de le laisser parler (ou: il n'y a pas de raison suffisante de le laisser parler; il n'est pas sûr qu'il soit dans mon intérêt de le laisser parler).

Selon la classification présentée au paragraphe 4, il s'agit ici d'une contre-argumentation portant simultanément sur la complétude (*A* présente une information – une raison – nouvelle) et sur la pertinence de la raison invoquée par *L*.

Nous avons signalé que les promesses comportent généralement un certain potentiel assertif et que, à ce titre, elles peuvent être interprétées, dans un contexte argumentatif, comme des assertions sur le futur. C'est pourquoi leur contenu propositionnel peut faire l'objet d'une justification ou d'une contre-argumentation directes. Voyons ceci sur l'exemple (5).

(5) *L* – C'est promis, je viendrai te chercher à 19h. La voiture est maintenant réparée.

*A* – Oui, mais je viens d'apprendre que la route a été fermée pour cause d'avalanche.

Nous avons éliminé, dans l'exemple précédent, la solution consistant à transformer en assertion la force illocutoire de l'acte accompli par *L*. Cette

solution ne nous permettait pas, en effet, d'obtenir un énoncé plausible comme cible de la justification et de la contre-argumentation. Il n'en va pas de même dans (5): «La voiture est maintenant réparée» apparaît comme une justification tout à fait plausible d'assertions comme:

«J'affirme que je viendrai te chercher à 19h»  
 «Je viendrai te chercher à 19h».

De plus, la justification pourrait ici également porter, comme dans (4), sur des énoncés assertifs implicites, comme par exemple:

«J'ai la possibilité de venir te chercher à 19h».

Il apparaît donc que les pseudo-arguments dont l'énoncé conclusif est une promesse offrent deux voies de reconstruction d'une conclusion. Quant au contre-argument présenté par *A*, il peut s'opposer à l'une ou à l'autre de ces assertions reconstruites.

Dans (5), la contre-argumentation porte comme dans (4) simultanément sur la complétude et sur la pertinence de la raison invoquée.

Voici un troisième exemple encore, dans lequel intervient un autre type d'acte de langage: la recommandation.

(6) *L* – Je te déconseille d'acheter cette voiture. Elle consomme énormément d'essence.

*A* – Le vendeur m'a dit qu'elle ne consommait que 8 litres aux cent km.

L'énoncé implicite, qui fait l'objet de la justification présentée par *L* et de la contre-argumentation de *A*, peut être reconstruit au moyen de la formulation suivante:

«Il n'est pas dans ton intérêt d'acheter cette voiture».

La contre-argumentation porte ici sur la vraisemblance de la raison.

Résumons ce que les exemples et analyses qui précèdent nous ont permis d'établir.

En premier lieu, la justification et la contre-argumentation ne peuvent porter, par définition, que sur des énoncés assertifs. C'est en effet la spécificité des assertions que de servir à exprimer un engagement épistémique du locuteur, et la justification comme la contre-argumentation ont précisément pour résultat d'agir au niveau des modalités épistémiques des énoncés. Ce principe explique le fonctionnement des arguments standard, c'est-à-dire articulant deux assertions.

En second lieu, il existe des enchaînements dont tout laisse penser qu'ils ont un caractère argumentatif, c'est-à-dire justificatif ou contre-argumentatif, mais

dont l'énoncé conclusif n'accomplit pas un acte d'assertion (pseudo-arguments). Il est alors possible de reconstruire un énoncé assertif implicite qui est la cible de la justification et de la contre-argumentation. En d'autres termes il est possible de reconstruire un argument.

En troisième lieu, certains actes, quoique non assertifs, peuvent néanmoins comporter un certain potentiel assertif; il s'agit notamment des promesses.<sup>9</sup> La justification et la contre-argumentation peuvent dans ce cas porter, soit sur le contenu propositionnel de ces actes, soit sur un énoncé assertif implicite.

Ce premier bilan soulève un certain nombre de questions auxquelles il nous faut maintenant tenter de répondre. D'abord, quelle est la relation entre les énoncés assertifs implicites par le pseudo-argument et l'énoncé conclusif? La réponse à cette question est importante, dans la mesure où elle devrait permettre d'élaborer une méthode de reconstruction des arguments qui ne soit pas purement intuitive. Ensuite, comment peut-on caractériser l'effet, sur le pseudo-argument, d'interventions contre-argumentatives comme celles que nous venons d'examiner? On sait déjà qu'il y a contre-argumentation relativement à l'argument sous-jacent; mais comment qualifier l'effet de telles interventions sur ce qui a été explicitement formulé, c'est-à-dire un énoncé directif ou commissif? La réponse à cette seconde question passe par la réponse à la première question, à savoir par l'élucidation du rapport entre l'énoncé effectivement produit et l'assertion implicite cible de la contre-argumentation.

Reprenons pour chacun des exemples ci-dessus l'acte conclusif de *L* ainsi que les assertions implicites que nous avons été conduits à poser:

Laisse-le parler!

Il est important (bon, etc.) de le laisser parler.

J'ai des raisons de te demander de le laisser parler.

Il est dans ton intérêt de le laisser parler.

C'est promis, je viendrai te chercher à 19h.

J'ai la possibilité de venir te chercher à 19h.

Je te déconseille d'acheter cette voiture.

Il n'est pas dans ton intérêt d'acheter cette voiture.

Chacune de ces assertions est un présupposé de l'acte conclusif: elle concerne une *condition de satisfaction* (au sens de Searle (1969)) de cet acte. Ainsi, le fait que le locuteur juge qu'il n'est pas dans l'intérêt de l'auditeur d'effectuer une certaine action est une condition de satisfaction (plus précisément, une condition préparatoire) de l'acte langagier consistant à déconseiller cette action; le fait d'avoir la possibilité matérielle d'effectuer une certaine action est une condition de satisfaction de l'acte consistant à promettre d'effectuer cette action; le fait d'avoir des raisons de faire une requête, ou de juger que l'objet de la requête est d'une certaine importance, est une condition de satisfaction des requêtes, au moins de certaines d'entre elles; et le fait que le locuteur juge qu'il est dans

l'intérêt de l'auditeur d'effectuer une action donnée est une condition de satisfaction de l'acte consistant à donner un conseil. On notera que ce dernier point signifie que l'exemple (4) examiné plus haut peut être interprété soit comme une requête, soit comme un conseil (il sera interprété comme un conseil si l'opération de justification ou de négation argumentative porte sur l'intérêt qu'a l'auditeur de laisser parler la personne dont il est question). C'est d'ailleurs l'un des apports du recours aux conditions de satisfaction que de permettre de faire apparaître les différentes interprétations illocutoires d'un même énoncé.

On pourrait dire qu'on est ici en présence d'un phénomène qui est en quelque sorte la réciproque de l'indirectivité. Si, en effet, l'accomplissement indirect d'un acte de langage consiste à affirmer qu'une condition de cet acte est satisfaite (par exemple, affirmer: «Il est dans ton intérêt de le laisser parler» dans l'intention de donner un conseil), ou à demander si elle est satisfaite (poser la question: «Pouvez-vous fermer la porte?» dans le but de faire une requête), dans les pseudo-arguments cette condition est l'objet de la justification et de la contre-argumentation. De telle sorte qu'on peut dire que, dans les pseudo-arguments, la justification et la contre-argumentation traitent l'énoncé conclusif comme si celui-ci accomplissait un acte de langage indirect.

A la première question posée plus haut, nous pouvons donc répondre que les énoncés assertifs implicites par le pseudo-argument et qui sont la cible de la justification et de la contre-argumentation concernent une condition de satisfaction de l'acte accompli au moyen de l'énoncé conclusif. Plus précisément, ces assertions consistent à *affirmer qu'une certaine condition est satisfaite*. C'est cette affirmation qui est rejetée par la contre-argumentation.

Comment, dès lors, décrire l'effet de la contre-argumentation sur le pseudo-argument? Selon la théorie des actes de langage, la non-satisfaction d'une condition a pour conséquence de rendre l'accomplissement de l'acte «défectueux» (Searle, 1969). Affirmer qu'une telle condition n'est pas satisfaite revient donc à contester un préalable de la communication, à transporter le débat au niveau des conditions de production du discours. En réponse à notre seconde question, on peut maintenant répondre qu'on est ici en présence d'un phénomène analogue à celui que nous avons décrit plus haut comme une «mise en cause».

En résumé, les rejets de pseudo-arguments sont le lieu d'un double phénomène de négation argumentative: d'une contre-argumentation, relativement à l'assertion implicite par le pseudo-argument; et d'une mise en cause, relativement à l'acte accompli par l'énoncé conclusif de ce pseudo-argument.

## 6. CONCLUSION

En linguistique pragmatique, plusieurs travaux ont été consacrés à l'étude de la réfutation, dite aussi négation «polémique». Le point de départ du présent article a consisté à poser l'hypothèse qu'il existe une opération spécifique aux phénomènes de contre-argumentation, et que cette opération, en raison même du

fait qu'elle est intrinsèquement argumentative, ne peut pas être réduite à une simple réfutation. Nous avons appelé cette opération *négation argumentative*, et l'avons définie comme l'inverse de la justification.

La mise en oeuvre de cette hypothèse dans l'analyse des dialogues polémiques nous a conduits à des résultats dont nous retiendrons, en conclusion, les éléments suivants.

En premier lieu, s'il est vrai que l'argument constitue, parmi l'ensemble des dispositifs argumentatifs, celui qui apparaît le plus explicite et le plus rationnel pour fonder les opinions et gérer les désaccords, il n'en demeure pas moins que tout argument repose nécessairement sur des non-dits, dont certains – nous l'avons vu – renvoient aux conditions mêmes de l'interaction langagière et au contrat implicite qui en régit le fonctionnement. L'un des intérêts de l'opération de négation argumentative est précisément de faire apparaître ce double aspect des arguments, et c'est ce double aspect qui nous a amenés à distinguer entre contre-argumentation et mise en cause. Cette opération nous a également permis de mieux cerner le concept de justification et d'introduire celui de pseudo-argument. Les pseudo-arguments, parce qu'ils contiennent un argument implicite renvoyant aux conditions de l'activité langagière, ne peuvent être contrés que par une mise en cause des conditions de cette activité. L'opération de négation argumentative a ainsi une fonction heuristique et permet de mettre au jour certaines propriétés logico-sémantiques des enchaînements argumentatifs.

En second lieu, nous avons mis en évidence l'existence de deux approches possibles du concept d'argument. Un argument peut en effet être conçu comme une *opération*, c'est-à-dire comme une action langagière destinée à accroître la valeur de la vérité accordée à un jugement; ou encore comme le *produit* de cette opération, c'est-à-dire comme une structure qui peut être soumise à diverses procédures d'évaluation et de contestation. Or, dans les interactions polémiques de la vie quotidienne, les arguments-produits sont souvent incomplets et partiellement indéterminés, de sorte que, par exemple, la spécification du contenu exact de leur conclusion peut être mise en échec par la multiplicité des interprétations. On peut donc dire que c'est dans les processus interprétatifs inhérents à toute interaction langagière que les arguments-produits sont, en définitive, élaborés et stabilisés. Dans la mesure où elle est justement un révélateur de l'activité interprétative, la négation argumentative apparaît à cet égard jouer un rôle central, à la fois comme heuristique naturelle et comme instrument de l'analyse.

Enfin, l'étude des phénomènes argumentatifs menée par le biais de leur aspect «négatif» et interprétatif revient à se placer du point de vue du destinataire davantage que de celui du destinataire; elle permet ainsi de mettre l'accent sur la dimension interactive et sociale des conduites argumentatives: conduites essentiellement ouvertes, où de la confrontation des opinions peuvent toujours surgir des opinions ou idées nouvelles que nul n'avait prévues. Cette approche permet de faire apparaître des systèmes de représentations «en fonctionnement», et de mieux saisir les limites de ce qui peut être mis en oeuvre en faveur ou en défaveur de telle ou telle opinion.

## NOTES

<sup>1</sup> Recherche financée par le Fonds national suisse de la recherche scientifique (requête No 1.804-0.88).

<sup>2</sup> Signalons à cet égard le vol. 3 (1989) No 4 de la présente revue, intitulé «Argumentation and Speech Act Theory».

<sup>3</sup> Voir aussi la notion de «warrant» développée par Toulmin (1958).

<sup>4</sup> Pour une discussion détaillée des différentes interprétations du concept d'argument, voir O'Keefe (1982), Shahin et Kess (à paraître).

<sup>5</sup> Il existe une autre façon encore de disqualifier un discours en quittant le thème du débat: c'est celle qui consiste à déplacer la discussion sur le sens que les interlocuteurs attribuent aux mots, en d'autres termes à amener le débat sur un plan *métalinguistique* (Cf. des interventions du genre: «que voulez-vous dire par 'simple'», «mais non, le manichéisme c'est tout autre chose», etc.). Nous avons appelé ailleurs *dénonciation d'un malentendu* (claim of misunderstanding) ce type de procédure (Quiroz, Apothéloz et Brandt, à paraître).

<sup>6</sup> Nous avons nommé ailleurs *argumentation négative* l'ensemble des usages de la négation argumentative, qui regroupent les phénomènes de contre-argumentation et de mise en cause (Apothéloz, Brandt et Quiroz 1989, et à paraître).

<sup>7</sup> Sur cette question, voir également Brandt et Apothéloz (à paraître). Snoeck Henkemans (à paraître) aborde également la question de cette double fonction, mais dans le cadre d'une étude portant sur l'utilisation de contre-arguments dans le discours monologique.

<sup>8</sup> L'analyse logique des preuves administrées dans les différents domaines des sciences se trouve elle aussi parfois confrontée à des problèmes de reconstruction. Gasser (1989) appelle «prémisse de contrebande» une proposition utilisée dans une déduction mais non déclarée. Comme le montre cet auteur, la mise au jour de ce type de prémisse est un aspect important de l'analyse critique des preuves.

<sup>9</sup> A quoi il faudrait ajouter les actes nommés par Searle (1979) «déclarations assertives».

## BIBLIOGRAPHIE

- Anscombe, J.-C., et O. Ducrot: 1983, *L'argumentation dans la langue*, Minuit, Paris.
- Anscombe, J.-C., et O. Ducrot: 1986, 'Argumentativité et informativité', in M. Meyer (éd.), *De la métaphysique à la rhétorique. Essais à la mémoire de Chaïm Perelman*, Bruxelles, Editions de l'Université, pp. 79-94.
- Apothéloz, D.: 1986, 'Les valeurs dans le discours', *Zeitschrift für Semiotik* 8, 85-92.
- Apothéloz, D., P.-Y. Brandt et G. Quiroz: 1989, 'De la logique à la contre-argumentation', *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 57, 1-42.
- Apothéloz, D., P.-Y. Brandt et G. Quiroz: à paraître, 'The Function of Negation in Argumentation', *Journal of Pragmatics*.
- Brandt, P.-Y.: 1990, 'Stratégies de contre-argumentation et logique', in *Actes du 4ème colloque de l'Association pour la Recherche Cognitive, I.N.R.I.A., Paris*.
- Brandt, P.-Y., et D. Apothéloz: à paraître, 'L'articulation raisons-conclusion dans la contre-argumentation', *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 59.
- Brandt, P.-Y., G. Quiroz, et D. Apothéloz: à paraître, 'Towards a Formalization of Argumentative Negation', in *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Amsterdam, June 19-22, 1990.
- Ducrot, O.: 1984, *Le dire et le dit*, Minuit, Paris.
- Eemeren, F.H. van, et R. Grootendorst: 1984, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris, Dordrecht.
- Gasser, J.: 1989, *Essai sur la nature et les critères de la preuve*, DelVal, Cousset (Fribourg), Switzerland.

- Grize, J.-B.: 1981, 'L'argumentation: explication ou séduction', *Linguistique et sémiologie 10: L'argumentation*, Presses Universitaires de Lyon, pp. 29–40.
- Grize, J.-B.: 1982, *De la logique à l'argumentation*, Droz, Genève.
- Grize, J.-B.: 1990, *Logique et langage*, Ophrys, Paris.
- Jacobs, S., et S. Jackson: 1982, 'Conversational Argument: A Discourse Analytic Approach', in J.R. Cox et C.A. Willard (éds.), *Advances in Argumentation Theory and Research*, Southern Illinois University Press, Carbondale and Edwardsville, pp. 205–237.
- Kerbrat-Orecchioni, C.: 1980, *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Armand Colin, Paris.
- O'Keefe, D.J.: 1982, 'The Concept of Argument and Arguing', in J.R. Cox et C.A. Willard (éds.), *Advances in Argumentation Theory and Research*, Southern Illinois University Press, Carbondale and Edwardsville, pp. 3–23.
- Quiroz, G., D. Apothéloz, et P.-Y. Brandt: à paraître, 'How Counter-Argumentation Works', in *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Amsterdam, June 19–22, 1990.
- Searle, J.R.: 1969, *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Searle, J.R.: 1979, *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Shahin, K.N., et J.F. Kess: à paraître, 'Opposition in the Discourse of Argument', in *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Amsterdam, June 19–22, 1990.
- Snoeck Henkemans, A.F.: à paraître, 'The Analysis of Dialogical Elements in Argumentative Texts', in *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Amsterdam, June 19–22, 1990.
- Toulmin, S.: 1958, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge.