

Professeur Justin MAFUTA LAMIKA

**NOTES DE COURS
DE RHETORIQUE JURIDIQUE ET PRATIQUE**



INTRODUCTION

La rhétorique est importante dans le parcours de tout un juriste. Elle est entendue comme l'art de l'éloquence, un ensemble des procédés et des techniques qui règlent l'art de s'exprimer. Elle est l'art de bien parler et de manière convaincante, art qui donne à l'homme un très grand pouvoir. Elle vise à persuader l'auditoire dans un cadre social et éthique.

Pour aider l'étudiant à maîtriser la rhétorique, c'est notre objectif principal, nous devons le pousser à :

- Travailler son style, à bien choisir ses mots et surtout à savoir bien utiliser les images ;
- Mémoriser son élocution ;
- Répéter, préparer, s'entraîner et parler encore et encore.

La rhétorique apparaît aujourd'hui non seulement comme une science d'avenir, mais encore comme une science à la mode, aux confins du structuralisme, de la nouvelle critique et de la sémiologie.

Cependant, comme la rhétorique elle-même tout entière, ne s'adresse guère qu'à l'apparence et à l'opinion, on doit s'occuper de la diction avec quelque soin, non pas comme bonne en elle-même, mais comme nécessaire. Sans doute, la perfection serait de se borner, quand on parle, à ne causer à ses auditeurs ni peine ni plaisir, et à ne demander ses armes et la victoire qu'aux choses mêmes, de telle sorte que tout ce qui serait en dehors de la démonstration devint absolument inutile. Mais par malheur, tous ces accessoires ont une énorme influence; et c'est, je le répète, parce que les auditeurs sont corrompus.

Il n'y a pas d'enseignement où la diction et le style ne tiennent nécessairement quelque petite place; car, du moment que l'on montre quoi que ce soit, il n'est pas sans importance de s'exprimer de telle manière ou de telle autre. Il n'est pas d'art, cependant, où ces détails soient aussi importants que dans la rhétorique, où tout est disposé pour l'apparence et en vue de l'auditoire; et l'on ne s'imaginerait jamais d'enseigner la géométrie avec ces procédés.

Chapitre I : GENERALITES SUR LA RETHORIQUE

1.1. Qu'est-ce que la rhétorique ?

La rhétorique est d'abord l'art de l'éloquence. Elle est un ensemble de procédés et des techniques qui règlent l'art de s'exprimer. C'est un artisanat, une discipline qui s'apprend par l'exercice.

Elle a d'abord concerné la communication orale. La rhétorique traditionnelle comportait cinq parties :

- l'inventio (invention, art de trouver des arguments et des procédés pour convaincre),
- la dispositio (disposition, art d'exposer des arguments de manière ordonnée et efficace),
- l'elocutio (élocution, art de trouver des mots qui mettent en valeur les arguments c'est-à-dire le style),
- l'actio (diction, gestes de l'orateur, etc.) et
- la memoria (procédés pour mémoriser le discours).

La rhétorique a ensuite concerné la communication écrite et a désigné un ensemble de règles (formes fixes) destinées au discours. Au XX^{ème} siècle, la linguistique et l'analyse des textes littéraires ont relancé l'intérêt pour la rhétorique. La Nouvelle Rhétorique est un renouveau de la tradition aristotélicienne. Le philosophe Chaïm Perelman a grandement contribué à la résurrection de la rhétorique au XX^{ème} siècle en proposant en 1958 une « nouvelle rhétorique » dans son *Traité de l'argumentation*.

Perelman s'inscrit dans la continuité de la tradition rhétorique d'Aristote et d'Isocrate qui conçoit la rhétorique comme la théorie du discours persuasif. Perelman reprend notamment la distinction aristotélicienne entre raisonnement analytique et raisonnement dialectique. La logique s'occupe d'étudier le premier et la rhétorique le second. Autrement dit, là où la logique s'occupe des arguments formels dont la vérité des conclusions découle nécessairement de la vérité des prémisses, la rhétorique s'occupe de l'argumentation non-formalisée qui est affaire de vraisemblance.

Ainsi pour Perelman, « le but d'une argumentation n'est pas de déduire les conséquences de certaines prémisses, mais de provoquer et d'accroître l'adhésion d'un auditoire aux thèses qu'on présente à son assentiment ». Pour Perelman, la rhétorique se doit ainsi d'être une discipline distincte, quoique complémentaire, de la logique. En outre, le point de départ de la nouvelle rhétorique est la recherche par Perelman d'un **fondement pour les jugements de valeur**.

1.2. Rhétorique et argumentation

La confusion entre la rhétorique comme art de l'éloquence, mise en œuvre de techniques de séduction au moyen du langage, et l'argumentation comme déroulement d'un raisonnement, existe depuis les débuts de la discipline. Souvent confondue avec la dialectique, l'argumentation met en œuvre un raisonnement dans une situation de communication.

La dialectique (étymologiquement, l'art de la discussion), ancien terme pour désigner le champ argumentatif, était en effet subordonnée à la rhétorique. Le philosophe grec de l'Antiquité Zénon d'Élée comparait ainsi la dialectique, technique du dialogue, à un « poing fermé » alors que la rhétorique lui paraissait semblable à une « main ouverte ».

La différence principale tient au fait que la rhétorique aborde la question par le biais de la réponse, présentant la question comme disparue, donc résolue, tandis que l'argumentation part de la question même, qu'elle explicite pour arriver à ce qui résout la différence, le différend, entre les individus. Il s'agit, par la rhétorique, de plaire sans forcément démontrer le bien-fondé d'un produit, alors que le milieu juridique, au tribunal, lui, use d'argumentation pour « manifester la vérité ». Une autre différence notable tient aux buts des deux disciplines. Si l'argumentation recherche la vérité, la rhétorique cherche avant tout le vraisemblable.

Aristote explique en effet que **le propre de la rhétorique, c'est de reconnaître ce qui est probable et ce qui n'a que l'apparence de la probabilité**. De là vient l'image quelque peu péjorative, synonyme de « discours fallacieux », que véhicule l'art rhétorique depuis ses débuts, notamment au sein de la sphère politique. Or, l'art oratoire ne s'occupe que de l'opinion (doxa).

Chapitre II : LE SYSTEME RHETORIQUE

1.3. Les cinq parties de la rhétorique

1. L'invention

« L'invention est la première des cinq grandes parties de la rhétorique. Fondamentalement, c'est le choix de la matière à traiter dans le discours. Il s'agit toujours d'un mixte : d'une part, ce qui est directement commandé par le sujet de la cause (notamment dans le genre judiciaire), et qui concerne précisément les choses dont on va parler ; d'autre part, l'ensemble des procédures logico-discursives qui moulent le développement du discours : c'est-à-dire les lieux les plus propres à orienter le mouvement argumentatif (ce qui inclut donc, dans le judiciaire, les preuves). L'invention n'est ainsi pas complètement à l'écart de la recherche des mots, même si celle-ci relève plus pleinement de l'élocution. La qualité majeure de l'invention est évidemment le jugement. »

L'invention (ou inventio ou heurésis) est la recherche la plus exhaustive possible, par un orateur, de tous les moyens de persuasion relatifs au thème de son discours. Ces moyens sont : les sujets, les preuves et les arguments, les lieux, les techniques de persuasion, les techniques d'amplification, la logique.

L'ethos, le pathos et le logos sont les trois principales techniques fondamentales de l'invention. Ces trois catégories sont considérées aujourd'hui comme différentes façons de convaincre un auditoire sur un sujet, une croyance ou une conclusion en particulier. Chaque catégorie est différente des autres. Néanmoins, connaître les trois nous aidera à impliquer les publics que nous abordons.

Pathos signifie « souffrance et expérience ». Cela se traduit dans la rhétorique d'Aristote par la capacité du locuteur ou de l'écrivain à évoquer des émotions et des sentiments chez son public. Le pathos est associé à l'émotion. Il appelle à sympathiser avec le public. A stimuler son imagination. Le pathos cherche donc à faire preuve d'empathie avec le public. Les valeurs, les croyances et la compréhension que l'argumentateur utilise sont impliquées et communiquées au public à travers une histoire.

L'ethos d'Aristote, la deuxième catégorie, l'ethos, signifie caractère. Le terme vient du mot ethikos. Cela signifie moral et montrer la personnalité morale. Pour les orateurs et les écrivains, se sont la crédibilité et la similitude avec le public qui constitue l'ethos. L'orateur doit être digne de confiance et respecté en tant qu'expert du thème. Il ne suffit pas de faire un raisonnement logique pour que les arguments soient efficaces. Le contenu doit être présenté de manière fiable pour devenir crédible.

Selon la rhétorique d'Aristote, l'ethos est particulièrement important pour susciter l'intérêt du public. Le ton et le style du message en seront la clé. De plus, le caractère sera influencé par la réputation de l'argumentateur, indépendamment du message. Par exemple, s'adresser à un auditoire en tant qu'égaux, plutôt qu'en tant que personnages passifs, augmente la probabilité que les personnes s'impliquent activement dans l'écoute des arguments.

Logos signifie mot, discours ou raison. En matière de persuasion, le logos est le raisonnement logique derrière les déclarations du locuteur. Le logos se réfère à toute tentative d'appel à l'intellect, à des arguments logiques. De sorte que le raisonnement logique possède deux formes : déductive et inductive. Le raisonnement déductif soutient que « si A est vrai et B est vrai, l'intersection de A et B doit être vraie également ». Par exemple, l'argument logos de « les femmes aiment les oranges » serait « les femmes aiment les fruits » et « les oranges sont des fruits ». Le raisonnement inductif utilise aussi des prémisses. La conclusion n'est toutefois qu'une attente. Elle n'est pas nécessairement vraie du fait de sa nature subjective. Par exemple, les phrases « Pedro aime la comédie » et « ce film est une comédie » peuvent raisonnablement nous amener à conclure que « Pedro aimera ce film ».

De l'Invention. Cette partie de l'art d'écrire a pour objet de découvrir les moyens de persuader. En effet le but de tous les ouvrages de l'esprit est de faire passer certains sentiments ou certaines opinions dans l'âme des auditeurs ou des lecteurs. Les qualités de l'éthos Si l'écrivain ou l'orateur néglige ce travail préparatoire de réflexion, il tombera dans cet inconvénient signalé dès longtemps par Cicéron et par Pascal, quand ils ont remarqué que la dernière chose qu'on trouve en faisant un ouvrage est de savoir celle qu'il faut mettre la première. Buffon a dit aussi avec une raison, éclairée par l'expérience :

C'est pour n'avoir pas assez réfléchi sur son objet qu'un homme d'esprit se trouve embarrassé et ne sait par où commencer à écrire ; il aperçoit à la fois un grand nombre d'idées, et comme il ne les a ni comparées ni subordonnées, rien ne le détermine à préférer les unes aux autres. Pour bien écrire il faut donc posséder pleinement son sujet ; il faut y réfléchir assez pour voir clairement l'ordre de ses pensées et en former une suite, une chaîne continue, dont chaque point représente une idée. Telle est l'importance de l'invention que le succès dans le reste du travail en découle presque nécessairement. En effet, si l'esprit a réuni avec soin et choisi avec discernement tous les éléments qui doivent entrer dans le corps de l'ouvrage, ces éléments s'uniront d'eux-mêmes en vertu de leurs affinités réelles, et de plus l'intelligence, maîtresse de ses idées, les produira au dehors par une expression vive et puissante. Ainsi la disposition dépend de l'invention et l'élocution est le reflet de l'une et de l'autre. Il faut donc vaincre les premières difficultés que présente le travail ; une méditation patiente triomphera de l'apparente stérilité du sujet d'où jailliront des idées d'abord inaperçues.

Règles générales de l'éthos. Pour trouver ce qu'on doit dire sur un sujet donné ou choisi, la première condition c'est d'être homme de bien comme disait le vieux Caton. Ce précepte des anciens maîtres doit être aussi la première règle de l'art d'écrire. Se faire un jugement sain, un sens droit un esprit loyal, premier devoir de quiconque veut penser et écrire, première condition pour n'écrire et ne dire que ce qu'on pense sérieusement et au fond du cœur. La méditation du sujet sera d'autant plus féconde qu'elle aura été préparée par une éducation morale et par une instruction étendue. Les études littéraires et morales, en généralisant les idées, en multipliant les connaissances, en étendant l'horizon de la pensée, en la ramenant sans cesse à des réflexions sur l'homme et sur le devoir, ces études ne perfectionnent pas seulement l'intelligence, elles forment aussi le cœur. Il faut ajouter que ces études ne sont point confinées dans les murs de l'école, elles s'étendent à toute la vie et doivent être poursuivies comme délassement sérieux et comme contrepoids aux travaux plus pratiques de la vie. C'est seulement après cette préparation générale qu'on sera en état d'aborder l'analyse de la matière même sur laquelle on veut écrire. Il faut alors avoir toujours présentes à l'esprit deux choses : 1° le sujet qu'on traite ; 2° le but qu'on se propose. En ne perdant pas de vue son sujet on écrit avec justesse, avec

précision ; on dit tout ce qu'il faut, et l'on ne dit que ce qu'il faut. En songeant sans relâche au but vers lequel on tend, on enchaîne mieux ses idées, on les subordonne toutes à l'idée principale, à la proposition qu'on veut établir ; l'ouvrage a de l'ensemble et forme un tout régulier et complet. L'homme qui écrit ou qui parle se propose toujours de persuader ; or, pour persuader, il faut, dit Cicéron, plaire, prouver et toucher. Ainsi l'écrivain s'adresse à l'homme tout entier, à son intelligence par les preuves, à sa sensibilité et à sa volonté par les mœurs et par les passions. On a dit avec raison : Convaincre est l'essentiel, plaire est un agrément, toucher c'est vaincre. La partie la plus nécessaire de l'art, celle qui en est comme le fondement, c'est l'étude des preuves. Cependant, l'homme étant un être sensible et passionné avant d'être raisonnable, il faut plaire avant de convaincre la sensibilité ouvre l'accès dans l'intelligence ; c'est donc au début même du discours que se rapporte l'emploi des mœurs. Ainsi, la rhétorique mettra une parfaite harmonie entre l'étude des moyens oratoires et l'analyse des parties du discours, entre l'invention et la disposition, si elle range les trois subdivisions de l'invention dans cet ordre : mœurs, arguments et passions ; en effet cet ordre correspondra aux trois parties essentielles du discours fixées par la disposition : exorde, confirmation et péroraison.

Les mœurs sont les qualités que manifestent l'orateur et l'écrivain. Quiconque veut persuader les hommes doit commencer par captiver leur confiance, sans quoi l'on court risque d'échouer, lors même qu'on emploierait tous les autres moyens de conviction. L'ensemble des qualités qui forment l'art de plaire est à la fois le premier point et le seul que les règles ne peuvent donner. On ramène les qualités qui servent à établir l'autorité morale de l'écrivain ou de l'orateur à quatre principales : la probité, la modestie, la bienveillance et la prudence.

La probité et la bonne foi doivent éclater dans toutes nos paroles ; le précepte de Boileau s'adresse à tous les écrivains :

Que voire âme et vos mœurs peintes dans vos ouvrages N'offrent jamais de vous que de nobles images.

L'amour de l'humanité, le culte de la justice, le respect de la religion et des lois donnent à notre langage une autorité que rien ne remplace. Quand un écrivain semble la copie du modèle proposé par Caton et par Fénelon, qui

pourrait s'empêcher d'imiter et d'estimer un tel caractère ; et quand on estime un homme, on lui donne raison presque avant qu'il ait parlé. Sa voix, au moment où elle s'élève dans le temple de la justice, est déjà comme un premier jugement, a dit Laharpe, et La Bruyère ajoute, à propos du genre évangélique : Il y a des hommes saints et dont le seul caractère est efficace pour la persuasion ; ils paraissent, et tout un peuple, qui doit les écouter, est déjà ému et comme persuadé par leur présence ; le discours qu'ils vont prononcer fera le reste.

La modestie est une qualité qui a des séductions irrésistibles. Rien n'offense l'auditeur plus que la vanité de l'homme qui s'adresse à lui : Le moi est haïssable, je le haïrai toujours ; il est l'ennemi, il voudrait être le tyran de tous les autres. PASCAL. Qui ne céderait, au charme d'une modestie comme celle de Monime devant Mithridate jaloux et menaçant : Je n'ai point oublié quelle reconnaissance, Seigneur, m'a dû ranger sous votre obéissance. Quelque rang où jadis soient montés mes aïeux, Leur gloire de si loin n'éblouit point mes yeux, Je songe avec respect de combien je suis née Au-dessous des grandeurs d'un si noble hyménée.

Au contraire, en face d'un écrivain suffisant ou orgueilleux, le lecteur prend fièrement l'attitude d'un juge ; il devient un censeur impitoyable qui ne cause à rien de ce qui peut être contesté ; lors même qu'il ne trouve rien à répliquer, il résiste encore ; convaincu, il n'est point persuadé. La modestie est toujours et partout une qualité essentielle, parce que toujours et partout la suffisance et le ' ton avantageux déplaisent. Un honnête homme n'a ni orgueil ni bassesse ; il prend d'autant plus volontiers un ton modeste qu'il se sent plus capable de remonter à son niveau.

La bienveillance est le zèle pour le bien de ceux qui nous écoutent ou nous lisent ; tous les hommes sont portés à croire les discours de ceux qu'ils pensent être leurs amis. A ce sentiment se rattache l'indulgence pour autrui : il faut toujours craindre de tomber dans le vice que signale Quintilien de condamner ce qu'on n'entend pas.

La prudence est la connaissance raisonnée du passé et du présent employée pour la sage prévision de l'avenir. Que nous servirait d'être conduits par un homme de bien, par un ami véritable, si lui-même il ignorait la route ?

Quelle prudence dans ces réflexions de l'un des deux pigeons ; ... Qu'allez-vous faire ? Voulez-vous quitter votre frère ? L'absence est le plus grand des maux,

Celui qui exprime si bien de tels sentiments fait croire qu'il les a dans le cœur ; c'est à la fois le langage de la vertu et de l'affection. Au contraire, les conseillers de Ptolémée révoltent le spectateur par ces principes odieux et ignobles ; La justice n'est pas une vertu d'État : Le choix des actions ou mauvaises ou bonnes Ne fait qu'anéantir la force des couronnes. Le droit des rois consiste à ne rien épargner ; La timide équité détruit l'art de régner.

De même, dans le Cid, c'est l'orgueil du comte qui pousse à bout Don Diègue au lieu de le calmer : Mon nom sert de rempart à toute la Castille, Sans moi vous passeriez bientôt sous d'autres lois, Et vous auriez bientôt vos ennemis pour rois. Chaque jour, chaque instant, pour rehausser ma gloire, Met lauriers sur lauriers, victoire sur victoire.

-Des mœurs réelles et des mœurs oratoires : Les qualités que l'écrivain ou l'orateur manifeste, constituent les mœurs oratoires ; il faut les distinguer des mœurs réelles. L'homme a des mœurs réelles lorsqu'il a véritablement et au fond du cœur les vertus que nous avons nommées ; il a des mœurs oratoires quand ces vertus se peignent dans tout son discours. Ce n'est pas à dire que la rhétorique enseigne l'hypocrisie ; la probité véritable et la modestie sincère ont un parfum et un charme indéfinissables que tout l'esprit du monde ne saurait donner. Elle se range à l'avis de Socrate, qui a dit dès longtemps : Le moyen le plus sûr de paraître, c'est d'être.

Et Boileau, sous une forme vive : Le vers se sent toujours des bassesses du cœur.

- Place qui convient aux mœurs. — Bien que les qualités morales doivent se manifester dans toutes nos œuvres, cependant c'est au début surtout qu'il importe de faire sur le lecteur ou l'auditeur une impression agréable qui décide du succès de tout le discours. Il faut que dès l'abord celui qui écoute soit persuadé de la bonne foi et de la probité de celui qui, parle. Cette confiance est la première ouverture de l'âme ; si elle manque, les mots ne sont qu'un vain bruit qui expire dans l'oreille sans pénétrer au-delà. Rollin dit encore : Tout cela doit se faire d'une manière simple et naturelle, sans étude et sans affectation ; l'air, l'extérieur, le geste, le ton, le style, tout doit respirer je ne sais quoi de

doux et de tendre, qui parte du cœur et qui aille droit, au cœur. Les mœurs de celui qui parle doivent se peindre dans son discours, sans qu'il y pense. On sent bien que non-seulement pour l'éloquence, mais pour le commerce ordinaire de la vie, rien n'est plus aimable qu'un tel caractère ; et l'on ne peut trop porter les jeunes gens à s'y rendre attentifs, à l'étudier et à l'imiter.

Voltaire dit de même : C'est la nature dont l'instinct enseigne à prendre d'abord un air, un ton modeste avec ceux dont on a besoin.

-Règles relatives aux mœurs. — Toutes ces observations relatives aux mœurs oratoires peuvent être résumées dans les cinq règles suivantes : I. Faire preuve de probité, de modestie, de bienveillance et de prudence. II. Le meilleur et le plus sûr moyen d'avoir des mœurs oratoires, c'est d'avoir des mœurs réelles. III. Eviter tout ce qui peut donner l'apparence de l'injustice, du mensonge, de l'égoïsme, de la vanité, de l'ignorance.

IV. Montrer des mœurs dans toute la composition, mais surtout les manifester dans l'exorde. V. Se garder de toute affectation, ne point proclamer nos qualités ; mais faire en sorte qu'elles se peignent d'elles-mêmes dans toutes nos paroles.

2. La disposition

« La disposition est une des grandes parties de la rhétorique. Elle consiste en l'organisation du discours, c'est-à-dire savoir en quel lieu on doit dire ce qu'on a à dire ; c'est aussi l'arrangement de tout ce qui entre dans le discours, selon l'ordre le plus parfait ; ou encore une utile distribution des choses ou des parties, assignant à chacune la place et le rang qu'elle doit avoir. La disposition embrasse la division et s'appuie sur des propositions. Il importe de noter que la disposition ne se réduit pas à l'observation de la suite des cinq grandes parties du discours (spécialement judiciaire) : exorde, narration, confirmation, réfutation, péroraison. Elle gouverne l'ordre des différentes propositions, des thèmes traités, des indications anecdotiques narrées, des arguments déployés, du recours à tel ou tel lieu, même lors de l'action sur les sentiments de l'auditoire, notamment dans l'exorde et dans la péroraison, et enfin pour l'insertion de l'éventuelle digression. Il faut donc admettre que l'ordre est variable selon la cause, et qu'il est toujours nécessaire d'adapter le progrès de son discours en fonction de la situation concrète, ne serait-ce, par exemple, que pour le choix de

mettre d'abord ou ensuite ses arguments les plus forts ou les plus faibles. Quintilien conseillait, à titre pratique, sa méthode personnelle, en tant que praticien et non en tant que théoricien : se mettre par esprit à la place de l'adversaire pour mieux juger de la stratégie des présentations. » La disposition (ou dispositio ou taxis) est la mise en ordre des moyens de persuasion, l'agencement et la répartition des arguments, dont résulteront l'organisation interne, la composition générale et le plan du discours. Celui-ci est organisé selon les lois de la logique, de la psychologie et de la sociologie. L'organisation du discours, ainsi que la manière de le construire et de mettre en évidence certains points, sont dilués aujourd'hui dans les techniques de composition et de dissertation. Traditionnellement, la disposition se décompose en quatre parties : l'exorde, la narration, la confirmation, la péroraison. -L'exorde

« Un exorde est l'une des parties obligatoires du discours : c'est la première. C'est dans le genre judiciaire qu'on en voit le plus purement les enjeux. Il a pour but de rendre les juges bien intentionnés, attentifs et dociles, à l'égard de l'orateur. » La fonction de l'exorde est essentiellement phatique : l'exorde comprend un exposé bref et clair de la question que l'on va traiter ou de la thèse que l'on va prouver. L'orateur pourra faire précéder l'exorde d'une présentation de soi. C'est la phase d'ouverture du discours.

-La narration « La narration est l'une des parties obligées du discours, notamment dans le genre judiciaire. Elle fait l'objet de nombreuses prescriptions dans les traités, aussi diverses qu'en sont les pratiques concrètes. On propose parfois qu'il n'y en ait pas : c'est possible pour les causes très simples, où l'on peut se contenter d'une proposition ; c'est d'ailleurs une vraie question pour les cas où les juges sont déjà au courant : alors, on a toujours intérêt à en faire une malgré tout, ne serait-ce que relativement courte, et fortement sélective par rapport à son propre intérêt. [...] Elle est communément mise après l'exorde ; mais il peut arriver que, pour des raisons de stratégie de variété et de division dans la disposition, on la place plus loin. » La narration est l'exposé des faits concernant le sujet à traiter. Cet exposé doit paraître objectif : le logos y prend le pas sur le pathos et l'ethos. La narration nécessite la clarté, la brièveté, et la crédibilité.

-La confirmation « La confirmation désigne deux attitudes oratoires. Soit il s'agit de l'opposé de la réfutation : on défend alors sa position parce que l'on est l'accusateur, dans le genre judiciaire, ou parce qu'on établit le premier un avis, dans le genre délibératif. La confirmation est alors souvent d'une allure affirmative, et il arrive que certains lieux soient plus propres à la confirmation qu'à la réfutation, même si en général ce sont les mêmes qui peuvent faire l'objet du jeu affirmation-négation. D'autre part, la confirmation désigne aussi l'amplification de ses arguments, dans n'importe quelle orientation que ce soit, et dans n'importe quel genre. C'est alors l'ensemble des procédés de soutien de son propos qui est ainsi visé. »

La confirmation regroupe l'ensemble des preuves et est suivie d'une réfutation qui détruit les arguments adverses. On y utilise l'exemple, l'enthymème, l'amplification. L'amplification est l'art de trouver les meilleurs arguments et de les exposer selon une gradation en intensité.

* La réfutation : « La réfutation correspond à une tâche oratoire essentielle : ou il s'agit de défendre, et tout le discours consiste en une réfutation de celui de l'accusation ; ou il s'agit de répondre aux objections mutuelles, comme dans l'altercation. On peut aussi la considérer comme une partie du discours. »

-La péroraison « La péroraison est l'une des cinq parties canoniques du discours : c'en est le couronnement. C'est dire l'importance de ce moment ultime, qui est le dernier feu de l'orateur, et doit de ce fait produire l'impression décisive pour emporter la conviction des auditeurs. » La péroraison met fin au discours. Elle peut être longue et se diviser en parties : l'amplification où l'on insiste sur la gravité, la passion pour susciter passion ou indignation, la récapitulation où l'on résume l'argumentation. Pour Cicéron, dans *De inventione*, la péroraison peut être un résumé (*enumeratio*), un mystère (*enigmatio*) ou un appel à la pitié (*conquestio*).

3. L'action

« L'action est une des cinq parties de la rhétorique. Elle n'est pas sans rappeler ce qu'on désignerait aujourd'hui sous le nom d'interprétation ou, en linguistique, de performance, encore que ce dernier concept ne soit pas exactement du même ordre. En tout cas, l'action peut soutenir un discours

ordinaire et le rendre intéressant ou même fort, comme elle peut déclasser dans le banal ou l'inefficace un discours habile ou même puissant. L'action rapproche l'art oratoire de celui du comédien ; elle est le signe de l'individualité et de la singularité ; elle représente la composante sociale la plus forte de l'éloquence, la situant délibérément dans la vie. Traditionnellement, l'action a deux aspects : la prononciation et le geste. Il semble bien que le premier soit le plus important : il s'agit de la voix. [...] » L'action (ou *pronuntiatio* ou *hypocrisis*) est le parachèvement du travail rhétorique, l'énonciation effective du discours, la mise en œuvre des autres parties, où l'on emploie : les effets de voix, les mimiques, le regard, les techniques gestuelles. Ici, l'orateur devient acteur et doit savoir émouvoir par le geste et par les expressions du visage.

4. La mémoire

« La mémoire est souvent considérée comme une des cinq parties de la rhétorique. Elle est en effet indispensable à l'interprétation du discours. Quintilien va même jusqu'à dire qu'un orateur qui serait entièrement dépourvu de mémoire devrait abandonner le métier. Il faut dire que le discours doit être prononcé par cœur, quitte à donner l'impression qu'on improvise [...]. » La mémorisation du discours (*memoria* ou mémoire) peut être intégrée à l'action : mieux on possède son discours, plus on est capable de l'adapter aux objections et d'improviser.

5. L'élocution

« Le sens fondamental d'élocution est de désigner l'une des cinq grandes parties de la rhétorique. C'est celle qui préside à la fois à la sélection et à l'arrangement des mots dans le discours. La qualité essentielle de l'élocution est la clarté ; c'est l'élocution qui doit recevoir les ornements du discours. Elle est également le support de l'emphase et le lieu de manifestation des sentences. Enfin, l'élocution accepte naturellement les figures. » L'élocution (ou *elocutio* ou *lexis*) est la rédaction du discours, le point où la rhétorique rencontre la littérature. Le discours y est organisé dans le détail. Elle porte sur le style de la rédaction : elle fait appel aux figures, au choix et à la disposition des mots dans la phrase, aux effets de rythme, au niveau de langage.

Chapitre III : LES GENRES ET LES TYPES DE PREUVES RHETORIQUES

1. Les genres de la rhétorique

1.1. Le discours délibératif (le genre délibératif)

« Le genre délibératif est l'un des trois grands genres de l'éloquence. Il est défini par une matière du discours : le caractère opportun ou inopportun d'une décision à prendre, de la part de particuliers ou de corps constitués, touchant aussi bien les positions idéologiques, que la morale et ses enjeux les plus concrets dans l'action. Le genre délibératif envisage aussi ce qu'on appellerait aujourd'hui les conditions de faisabilité de l'éventuelle entreprise en y incluant la considération des mœurs des personnes concernées. » Le discours délibératif, qu'on qualifie aussi de discours politique, s'adresse à l'assemblée, au sénat. On y conseille ou déconseille sur toutes les questions portant sur la vie de la cité ou de l'État : la diplomatie, l'économie, la budgétisation, la législation, etc. Ce type de discours a donc pour finalité les décisions à prendre et on y discute de leur côté utile ou nuisible. Il faut y utiliser une argumentation par l'exemple.

1.1.1. Le discours démonstratif (le genre épideictique)

« Le genre démonstratif est l'un des trois grands genres de l'éloquence. Il se définit par la matière du discours : le bien ou le mal. Traditionnellement, le discours porte sur une personne : il devient donc blâme ou éloge, par rapport à l'utilité et à l'honnêteté, selon la considération de ladite personne et de ce qui a trait à elle, même après sa mort. Mais il n'y a pas de raison de limiter ce genre à un objet personnel. Le fait est qu'on loue des hommes (des dieux), parfois même, peut-être par plaisanterie, des animaux, des institutions ou des États, voire des objets inanimés. » Ce genre de discours a pour dénomination grecque discours épideictique. L'auditoire est représenté par des spectateurs. Ce type de discours regroupe tous les discours d'apparat, les panégyriques (sens 1 : « Discours d'apparat prononcé devant le peuple lors des grandes fêtes religieuses, exaltant la gloire nationale et vantant les avantages de telle ou telle entreprise ou voie politique. » Les oraisons funèbres, etc. On y blâme ou y loue un homme – ou une catégorie d'hommes – en mettant en avant le côté noble ou vil de son existence, de son action. L'amplification est souvent employée dans ce type de

discours. Le discours démonstratif ne dicte pas un choix, mais oriente les choix futurs. Enfin, il peut être employé à des fins pédagogiques.

1.2. Le discours judiciaire (le genre judiciaire)

« Le genre judiciaire est l'un des trois grands genres de l'éloquence. Il se définit par la matière du discours : il s'agit toujours de discuter sur le vrai ou le faux, contradictoirement. La judiciaire correspond donc à plusieurs états de la cause. » Dans ce genre de discours, l'auditoire est généralement un tribunal. On vise ici à accuser (par un réquisitoire) ou à défendre (par une plaidoirie). Le discours porte sur des faits qui se sont passés. Il s'agit de les établir, de les qualifier et de les juger. On fait donc appel aux notions de justice et d'injustice, et on utilise le raisonnement syllogistique et l'enthymème. L'organisation du discours est soumise à des lois : on s'adresse à un auditoire spécialisé.

L'argument permet ainsi, par la logique, de convaincre l'auditoire. Mais le logos désigne à la fois la « raison » et le « verbe » (la parole). La conception d'une rhétorique comme discours rationnel fut promue par le philosophe Socrate alors que celle d'un art (praxis) avant tout lié à la parole fut prônée par l'orateur Isocrate. L'auditoire doit être séduit ou charmé ; la raison n'est ainsi pas le seul but de la rhétorique. Le pathos comporte trois éléments passionnels : la question choc, le plaisir ou le déplaisir qu'elle occasionne et la modalité sous forme de jugement qu'elle engendre comme l'amour et la haine par exemple.

1.3. Les trois types de preuve rhétorique

La rhétorique identifie trois types de preuve sur lesquels repose le discours persuasif : la preuve éthique (ethos), la preuve pathétique (pathos), la preuve logique (logos). Traditionnellement, l'argumentation correspond à la preuve dite logique. On développera toutefois les preuves relevant de l'ethos et du pathos, en les mettant en relation avec des procédés proprement argumentatifs.

Les preuves techniques ou logiques

Un orateur mobilise une preuve logique lorsque, délaissant le registre affectif, des preuves éthique et pathétique, il cherche à faire admettre une conclusion à un auditoire en l'étayant par de (bonnes) raisons. Il peut alors utiliser des techniques de l'argumentation par inférence, syllogisme, induction.

Les preuves logiques sont donc celles qui s'appuient sur l'utilisation de la raison et/ou du langage.

L'exemple concrétise une idée abstraite ou renforce par analogie la présentation d'un élément concret. Il peut avoir réellement existé ou être inventé (fable, parabole). Il sert de témoignage et emporte facilement la conviction. « L'exemple ne présente les relations ni de la partie au tout, ni du tout à la partie, ni du tout au tout, mais seulement de la partie à la partie, du semblable au semblable, lorsque les deux termes entrent dans le même genre, mais que l'un est plus connu que l'autre ; par exemple : Denys aspire à la tyrannie, puisqu'il demande une garde ; autrefois, en effet, Pisistrate, ayant ce dessein, en demandait une, et, quand il l'eut obtenue, il devint tyran ; de même Théagène à Mégare ; et tous les autres que l'on connaît deviennent des exemples pour Denys, dont pourtant on ne sait pas encore si c'est pour cette raison qu'il demande une garde. Tous ces cas particuliers rentrent sous la même notion générale que tout aspirant à la tyrannie demande une garde. » (Aristote, Rhétorique I, 1357b, [1932], pages 81-82, Les Belles Lettres)

Aristote distingue deux types d'exemples : l'exemple historique, fondé sur des faits réels, et l'exemple inventé, qui consiste soit en une parabole, soit en une fable.

« Les fables conviennent à la harangue et elles ont cet avantage que s'il est difficile de trouver des faits réellement arrivés qui soient tous pareils, il est plus facile d'imaginer des fables ; il ne faut les inventer, tout comme les paraboles, que si l'on a la faculté de voir les analogies, tâche que facilite la philosophie. Les arguments par les fables sont plus faciles à se procurer ; mais les arguments par les faits historiques sont plus utiles pour la délibération ; car le plus souvent l'avenir ressemble au passé. » (Aristote, Rhétorique II, 1394a, [1960], page 106, Les Belles Lettres)

Enfin, Aristote précise les conditions d'emploi des enthymèmes et des exemples : « Il faut, quand on n'a pas d'enthymèmes, se servir d'exemples comme démonstration (car ils entraînent la conviction) ; si l'on a des enthymèmes, il faut se servir des exemples comme témoignages, les employant comme épilogue aux enthymèmes ; si on les fait précéder, ils ressemblent à des témoignages ; or le témoin emporte partout la conviction. C'est ce qui fait que, si

on les place en tête, il faut nécessairement en produire plusieurs ; en épilogue, même un seul suffit ; car un témoin honnête, fût-il seul, est efficace. » (Aristote, Rhétorique II, 1394a, [1960], page 106, Les Belles Lettres)

La maxime est définie par Aristote comme une « affirmation sentencieuse du général ». Elle a d'autant plus de force que l'autorité de celui qui la prononce est grande (âge, expérience...). Elle confère une tonalité morale au discours. Selon Aristote, la maxime n'exige une démonstration que si elle exprime quelque chose de paradoxal ou de contesté (épilogue nécessaire).

Il signale que pour utiliser une maxime, l'orateur doit avoir une certaine expérience et qu'il doit énoncer cette maxime sur des sujets qu'il connaît bien – l'orateur peut aussi employer une maxime pour contredire les adages tombés dans le domaine public.

« Énoncer des maximes s'accorde avec l'âge des vieillards, et les sujets sont ceux dont l'orateur a l'expérience ; car énoncer des maximes quand on n'a pas cet âge est malséant, comme de conter des fables ; et le faire sur des sujets dont on n'a pas l'expérience est sottise ou manque d'éducation. » (Aristote, Rhétorique II, 1395a, [1960], page 109, Les Belles Lettres)

Aristote semble reprocher à la maxime son manque de prestige : ce sont surtout les gens de la campagne qui aiment les maximes et ils s'expriment facilement en général (Rhétorique II, 1395a, page 109).

« Les maximes sont d'un grand secours pour les discours ; d'abord grâce au défaut de culture des auditeurs ; ils sont contents si un orateur, énonçant une formule générale rencontre les opinions qu'ils ont eux-mêmes dans leur cas particulier. » (Aristote, Rhétorique II, 1395b, [1960], page 110, Les Belles Lettres)

Il précise que les maximes servent l'image de l'orateur :

« Elles confèrent au discours un caractère éthique. Ont un caractère éthique tous les discours où la préférence de l'orateur est évidente. Toutes les maximes ont cet effet, parce que celui qui énonce une maxime fait sous une forme générale une déclaration de ses préférences, en sorte que, si les maximes sont honnêtes, elles font aussi paraître honnête le caractère de l'orateur. » (Aristote, Rhétorique II, 1395 b, [1960], page 111, Les Belles Lettres)

L'induction consiste à énoncer une loi générale à partir de l'observation de faits particuliers.

La déduction consiste à conclure « d'une ou de plusieurs proposition données [appelée prémisses] une proposition qui en résulte en vertu de règles logique » (Le Robert).

Le syllogisme est une mise en œuvre particulière de la déduction. Il est formé de deux prémisses (majeure et mineure) dont on tire une conclusion.

Le plus célèbre exemple de syllogisme est le suivant : « Tous les hommes sont mortels (majeurs). Or, Socrate est un homme (mineure). Donc Socrate est mortel (conclusion) ».

Attention, le syllogisme peut aboutir à des absurdités.

« Plus il y a de trous, plus il y a de trous. Or plus il y a de trous, moins il y a de trous. Donc, plus il y a de trous, moins il y a de trous. »

L'enthymème est un syllogisme dont se passe sous silence les prémisses si elles correspondent à des présupposés de l'auditoire (savoir encyclopédiques, valeurs) afin de donner plus de concision et donc plus de force à l'argumentation.

Aristote écrit que « pour conclure que Dorieus a reçu une couronne comme prix à sa victoire, il suffit de dire : Il a été vainqueur à Olympie. Inutile d'ajouter : A Olympie, le vainqueur reçoit une couronne. Ce qui est connu de tout le monde (ou presque...).

Aristote conçoit l'enthymème comme un syllogisme d'une certaine espèce (Rhétorique I, 1355a, page 74) ; il précise que certaines propositions peuvent être omises selon le degré de leur évidence : si l'une des prémisses est connue, il n'est même pas besoin de l'énoncer ; l'auditeur la supplée. (Rhétorique I, 1357a, page 80).

« Il ne faut ni prendre le raisonnement de loin ni passer par tous les échelons pour conclure ; le premier procédé manque de clarté par suite de la longueur ; l'autre est bavardage, parce qu'il énonce des choses évidentes. » (Aristote, Rhétorique II, 1395 b, [1960], page 111, Les Belles Lettres)

Voici un exemple d'enthymème proposé par Aristote :

« Pour conclure que Dorieus a reçu une couronne comme prix de sa victoire, il suffit de dire : Il a été vainqueur à Olympie ; inutile d'ajouter : À Olympie, le vainqueur reçoit une couronne ; c'est un fait connu de tout le monde. » (Aristote, Rhétorique I, 1357a, [1932], page 80, Les Belles Lettres)

L'enthymème part de prémisses admises par l'auditoire et qui portent soit sur des faits réels, des vérités (considérés comme des données stables par rapport à l'auditoire), soit sur des présomptions, soit sur des valeurs.

« Les orateurs incultes persuadent mieux dans les foules que les cultivés ; comme disent les poètes, les incultes sont plus versés dans l'art de parler devant une foule. Car les autres énoncent les propositions communes et générales ; ceux-ci puisent dans ce qu'ils savent, énoncent les propositions qui sont tout près de leur auditoire. Par conséquent, les orateurs ne doivent pas tirer leurs arguments de toutes les opinions, mais de certaines opinions déterminées, par exemple celles de ceux-mêmes qui jugent ou de ceux qui acceptent l'autorité. » (Aristote, Rhétorique II, 1395b, [1960], pages 111-112, Les Belles Lettres)

Aristote distingue enthymème démonstratif et enthymème réfutatif. L'enthymème démonstratif conclut de prémisses sur lesquelles on s'accorde ; le réfutatif tire des conclusions en désaccord avec celles de l'adversaire. (Rhétorique II, 1396b, page 114).

« Parmi les enthymèmes, les réfutatifs obtiennent plus de faveur que les démonstratifs, parce que l'enthymème réfutatif oppose en un bref rapprochement des contraires et qu'en parallèle les choses apparaissent plus manifestement à l'auditeur. » (Aristote, Rhétorique II, 1400b, [1960], page 126, Les Belles Lettres)

Enfin, Aristote établit les lieux des enthymèmes (au chapitre 23 de sa Rhétorique II) ; il en énonce vingt-huit et les illustre par des exemples. Les preuves subjectives : les preuves éthiques et pathétiques

Selon Aristote, les preuves éthiques et pathétiques sont surtout utiles dans les genres délibératif et judiciaire - la preuve éthique étant davantage utilisée dans le délibératif ; la preuve pathétique, dans le judiciaire.

« Puisque la rhétorique a pour objet un jugement (en effet, l'on juge les conseils, et la sentence d'un tribunal est un jugement), il est nécessaire non

seulement de considérer l'argumentation et les moyens de la rendre démonstrative et convaincante, mais encore de se montrer soi-même sous certaines couleurs et de mettre le juge en certaine disposition car il y a grand avantage pour la persuasion, principalement dans les délibérations, mais aussi dans les procès, à se montrer soi-même sous un certain jour et à faire supposer aux auditeurs que l'on est à leur endroit en une certaine disposition, en outre à ce qu'ils se trouvent eux-mêmes en telle ou telle disposition envers l'orateur. Le jour sous lequel se montre l'orateur est plus utile pour les délibérations ; la disposition de l'auditeur importe davantage pour les procès » (Aristote, Rhétorique II, 1377b, [1960], page 59, Les Belles Lettres)

La preuve éthique

La preuve éthique consiste pour l'orateur à se montrer sous un jour favorable, à donner une image positive de lui-même; il doit chercher à plaire à son auditoire et doit chercher à transférer la confiance que l'auditoire lui accorde, sur le propos qu'il défend. C'est l'existence d'une morale commune (doxa) qui permet à l'orateur d'incarner dans son discours les vertus qui inspirent la confiance publique. Cette perception positive de lui-même qu'il saura susciter chez son auditoire rejaillira sur la perception de son discours qui sera mieux accueillie. C'est l'usage habile du discours, plus le comportement de l'orateur, qui importe pour s'attirer la sympathie de l'auditoire. Le discours devra en effet s'appuyer sur la doxa, c'est-à-dire sur les valeurs communes de l'auditoire, pour le convaincre. L'éthos se différencie de l'autorité qui est liée à des qualités reconnues à l'orateur bien avant qu'il ne commence à parler (expertise, position sociale, âge, célébrité...).

« On persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi, car les honnêtes gens nous inspirent confiance plus grande et plus prompte sur toutes les questions en général, et confiance entière sur celles qui ne comportent point de certitude, et laissent une place au doute. Mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours, non d'une prévention sur le caractère de l'orateur. [...] c'est le caractère qui, peut-on dire, constitue presque la plus efficace des preuves. » (Aristote, Rhétorique I, 1356a, [1932], pages 76 et 77, Les Belles Lettres)

Aristote consacre la première moitié du livre II de sa Rhétorique à la preuve pathétique. Il définit les passions comme étant des agents de variation du jugement des auditeurs.

« Les passions sont les causes qui font varier les hommes dans leurs jugements et ont pour conséquences la peine et le plaisir, comme la colère, la pitié, la crainte, et toutes les autres émotions de ce genre, ainsi que leurs contraires. » (Aristote, Rhétorique II, 1378 a, [1960], page 60, Les Belles Lettres)

Les passions doivent être maniées avec précaution par l'orateur et celui-ci doit savoir quelle passion susciter et comment parvenir à la susciter.

« Les développements relatifs aux passions se doivent diviser en trois chefs : voici ce que je veux dire : pour la colère, par exemple, en quel habitus y est-on porté ; contre quelles personnes se met-on habituellement en colère et à quels sujets. Si, en effet, nous ne possédions qu'une ou deux de ces notions, sans les posséder toutes trois, il nous serait impossible d'inspirer la colère ; et il en est pareillement des autres passions. » (Aristote, Rhétorique II, 1378 a, [1960], page 60, Les Belles Lettres)

Relations entre les preuves

□ Il ne faut pas énoncer à la suite les enthymèmes, mais les mêler à d'autres arguments ; sinon, ils se nuisent. (Rhétorique III, 1418a, page 90). □ De même, quand vous excitez une passion, n'énoncez pas d'enthymème : ou bien en effet l'enthymème chassera la passion, ou bien vous l'aurez énoncé en pure perte ; car les mouvements simultanés s'excluent : ou ils s'offusquent, ou ils s'affaiblissent. (Rhétorique III, 1418a, page 91). □ Quand vous donnez à votre discours un caractère moral, il ne faut pas non plus chercher en même temps un enthymème, car la démonstration n'implique ni caractère moral ni intention. (Rhétorique III, 1418a, page 91). □ Ainsi donc, quand on a des preuves, il faut donner à son discours tout ensemble le caractère moral et le caractère démonstratif ; si l'on n'a pas d'enthymèmes, il faut se borner au caractère moral ; d'ailleurs, il convient mieux à l'honnête homme de se montrer vertueux que de présenter une argumentation rigoureuse. (Rhétorique III, 1418a, page 92).

2. Les types d'argumentation

L'argument d'autorité consiste à jouer sur les qualités reconnues de l'orateur afin d'assurer par avance le bon accueil de son discours. L'orateur peut utiliser indirectement cet argument en se rangeant derrière l'autorité d'une personne dont il cite le discours. La publicité commerciale fait large usage de cette argument (recours à des pseudo-experts, appel à personnalités célèbres, égarie, mention « vu à la télé »...).

L'argument de coutume consiste à asseoir la validité du discours sur le fait qu'il est communément accepté depuis longtemps.

L'attaque ad hominem consiste à s'attaquer à l'homme pour disqualifier ses idées.

L'amplification

L'amplification est l'art de développer et d'amplifier afin de convaincre et de persuader. Elle s'appuie sur de nombreux procédés comme l'instance, l'atténuation, la digression, l'interrogation, l'hésitation, la précaution oratoire, l'anticipation, l'exemple... L'amplification passe également par la maîtrise de la diction et de l'intonation.

Chapitre IV. LES FIGURES DE RHETORIQUE

3. Les figures par analogie

- **La Comparaison** : elle établit un rapprochement entre deux termes (le comparé et le Comparant) à partir d'un élément qui leur est commun et grâce à un outil grammatical (*comme, pareil à, tel que, ressembler à...*).

Ex : « (...) *leurs grandes ailes blanches/Comme des avirons* »

- **La métaphore** : elle établit une assimilation entre deux termes. Comparé et comparant sont rapprochés sans terme de comparaison.
Ex : « un gros serpent de fumée noire. »

Si la métaphore est développée par plusieurs termes, on parle de métaphore filée.

On parle de clichés dans le cas de métaphores passées dans le langage courant (*être à cheval sur les principes*).

- **L'allégorie** : elle représente de façon imagée (par des éléments descriptifs ou narratifs) les divers aspects d'une idée.

Ex : « *l'Angleterre est un vaisseau. Notre île en a la forme : la proue tournée au Nord, elle est comme à l'ancre au milieu des mers, surveillant le continent.* »
(Vigny)

- **La personnification** : elle représente une chose ou une idée sous les traits d'une personne.

Ex : « *Des albatros,[...] indolents compagnons de voyage...* »
(Baudelaire)

4. Les figures par substitution

- **La métonymie** : elle consiste à remplacer un mot par un autre mot qui entretient avec le premier un rapport logique ; il s'agit par exemple de désigner un objet par sa matière ;

Ex : *les cuivres pour les instruments en cuivre.*

Ex : *boire un verre.*

Ex : *il est candidat à l'Elysée.*

La métonymie est un procédé de symbolisation qui permet un raccourci d'expression.

- **La synecdoque** : proche de la métonymie, elle consiste à remplacer un mot par un autre lié au Premier par une relation d'inclusion (la partie pour le tout ou le tout pour la partie).

Ex : « *Vous dites adieu à ces murs que allez quitter.* »
(Alain)

- **La périphrase** : elle consiste à remplacer un mot par un mot par une expression de sens équivalent qui évite une répétition ou donne une explication.

Ex : *le fils de Pelée désigne Achille dans les poèmes d'Homère.*

5. Les figures par opposition

- **L'antithèse** : elle oppose très fortement deux termes ou deux ensembles de termes.

Ex : « *Un noble s'il vit chez lui dans sa province, il vit libre mais sans appui ; s'il vit à la cour,*

Il est protégé mais il est esclave. » (la Bruyère)

Lorsque les termes d'une double antithèse (libre/esclave ; sans appui/protégé) sont disposés selon le schéma AB/BA, on parle de chiasme.

* **L'antiphrase** : elle exprime une idée par son contraire dans une intention ironique.

Ex : *quel courage ! Pour dénoncer la lâcheté de quelqu'un.*

- **Le paradoxe** : il énonce une idée contraire à l'opinion commune afin de surprendre, de choquer, d'inviter à la réflexion.

Ex : « *Le pénible fardeau de n'avoir rien à faire.* »
(Boileau)

- **L'oxymore** : C'est la réunion surprenante, dans une même expression, de deux termes contradictoires.

Ex : « *Cette obscure clarté qui tombe des étoiles.* »
(Corneille)

Le chiasme : c'est la disposition non symétrique des éléments d'une antithèse selon le schéma AB/BA

Ex : « *un roi chantait en bas, en haut mourait un dieu* ».

On parle de chiasme dès qu'il y a dissymétrie et même s'il n'y a pas d'antithèse.

Ex : « *Valse mélancolique est langoureux vertige* ».

6. Les figures par amplification et par atténuation

* **L'hyperbole** : elle amplifie les termes d'un énoncé afin de mettre en valeur un objet ou une Idée. Elle procède donc l'exagération et de l'emphase.

Ex : « *Dans des ruisseaux de sang Troie ardente plongée.* »
(Racine)

- **L'anaphore** : procédé d'amplification rythmique, elle consiste à répéter le(s) même(s) mot(s) en tête de phrases ou de vers successifs.

Ex : « Il n'y pas d'amour qui ne soit à douleur

Il n'y a pas d'amour on se soit meurtri

Il n'y a pas d'amour dont on ne soit flétri ».

(Aragon)

- **La gradation** : Elle crée une dramatisation en ordonnant les termes d'un énoncé selon une Progression croissante.

Ex : « *Quelle chimère est-ce donc que l'homme ? Quelle nouveauté, quel monstre, quel chaos, Quel sujet de contradictions, quel prodige ?* » (Pascal)

- **La litote** : elle dit le moins pour suggérer le plus.

Ex : « *Ce n'était pas un sot, non, non, et croyez moi*

que le chien de Jean de Nivelle (La Fontaine)

- **L'euphémisme** : il atténue l'expression d'une idée ou d'un sentiment souvent pour en voiler. Le caractère déplaisant.

Ex : « *On dira ainsi rendre le dernier soupir pour éviter de prononcer le mot mourir.* »

7. Les figures de construction

- **Le parallélisme** : consiste à reprendre la même construction syntaxique.
- **L'attelage** (ou zeugma) : C'est la construction d'un mot avec deux compléments qui ne sont pas sur le même plan (abstrait et concret).

Ex : « *il admirait l'exaltation de son âme et les dentelles de sa jupe.* »

(Flaubert) Ex : « *Histoire de France et de s'amuser.* »

- **L'ellipse** : omission d'un ou de plusieurs mots de l'énoncé par une rupture de construction dont le sens reste clair : « *A 20 ans, deuil et solitude.* »

- **L'anacoluthie** : elle met en valeur un énoncé par une rupture de construction syntaxique.

Ex : « *Exilé sur le sol au milieu des huées,*

Ses ailes de géant l'empêchent de marcher. » (Baudelaire)

Chapitre V : LE PARALOGISME

Le paralogisme et le sophisme sont deux termes qui sont souvent pris dans le même sens : un faux raisonnement. Mais le paralogisme est un faux raisonnement involontaire, tandis que le sophisme est un faux raisonnement volontaire, fait avec l'intention délibérée de tromper. Tout sophisme est un paralogisme, mais tout paralogisme n'est pas un sophisme.

Un raisonnement peut être faux en substance, c'est-à-dire à cause d'une mauvaise interprétation des faits. Il peut aussi être faux dans sa formulation, c'est-à-dire à cause d'un faux emploi de mot, ou dans son processus d'inférence, au cours du passage d'une proposition à une autre.

Les paralogismes sont classés comme suit :

- Le paralogisme matériel : qui tient aux faits ;
- Le paralogisme verbal : qui tient à l'emploi de mots ;
- Le paralogisme formel : qui tient à la manière dont on passe d'une proposition à une autre.

1. Les paralogismes matériels

1. **La généralisation abusive** : qui consiste à passer d'un cas particulier à l'affirmation d'une règle générale sans avoir au préalable un nombre suffisant de cas pour justifier une généralisation, ou au contraire appliquer une règle générale à un cas particulier qui est étranger.

2. **La conclusion hors de propos ou ignorance de la question** : elle consiste à ne pas s'occuper de la véritable question en discussion et à détourner l'attention sur une autre question ou sur de considération étrangère au débat. Cette catégorie comprend les paralogismes suivants :

- **L'argument ad hominem** : qui consiste à attaquer la personne de celui qui défend la question en cause.
- **L'argument ad populum** : qui fait appel au sentiment de la foule.
- **L'argument ad baculum** : qui fait appel à la peur.
- **L'argument ad verecundiam** : qui fait appel à une autorité révélée ou à une convention universellement admise.

3. **La pétition de principe** : ce raisonnement comprend le raisonnement en cercle, qui consiste à supposer vrai ce qui est en question en insérant la conclusion dans les prémisses.

4. **Les paralogismes de la fausse conséquence** : qui consiste à affirmer par exemple que si un homme est un ivrogne, il tombe dans la misère, et que par conséquent, si un homme est dans la misère, il doit être ivrogne.

5. **Les paralogismes de la cause insuffisante** : qui consiste à fonder une conclusion sur des causes insuffisantes.

6. **Le paralogisme post hoc ergo propter hoc** (à la suite de cela, donc à cause de cela). Si un événement B vient chronologiquement après l'événement A, A est considéré comme la cause de B.

7. **Le paralogisme de la question composée** : il consiste à introduire deux ou plusieurs questions dans une seule question qui devient ainsi insidieuse. Ex. Avez-vous cessé de battre votre femme, répondez oui ou non. Que vous répondiez oui ou non, vous reconnaissez de battre votre femme.

2. Les paralogismes verbaux

1. **Le paralogisme par équivoque** : qui consiste à employer un mot dans deux ou plusieurs sens différents.

2. **Le paralogisme par amphibologie** : dû à une faute de construction grammaticale. Ex. : J'ai acheté des bonbons pour mes enfants que j'ai mis dans ma poche. Ce qui pourrait faire croire que ce père a mis ses enfants dans sa poche.

3. **Le paralogisme par division** : qui consiste à dire que ce qui est vrai pour un tout est également vrai pour ses parties.

4. **Le paralogisme d'accentuation** : consiste à souligner ou à accentuer dans une phrase le mot qui n'est pas le plus important. On les relève dans le discours plus que dans le texte écrit. Il est à l'origine de nombreuses confusions sémantiques, intentionnelles ou non.

3. **Le paralogisme formel** : ce sont de paralogismes qui violent les règles formelles du syllogisme.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. AKENDA, K., *Epistémologie structuraliste et comparée*, tome I, *Les sciences de la culture*, Kinshasa, F.C.K., 2004.
2. ARISTOTE, *Organon III. Les premiers analytiques*, (traduit par J. TRICOT), Paris, Vrin, 1971.
3. ARISTOTE, *La métaphysique*, tome I et II, (traduit par J. TRICOT), Paris, Vrin, 1974.
4. ARISTOTE, *Organon IV. Les seconds analytiques*, (traduit par J. TRICOT), Paris, Vrin, 1979.
5. ARISTOTE, *La rhétorique d'Aristote*, (traduit par N. BONAFOUS), Paris, A. Durand, 1956.
6. AUROUX, S., *La raison, le langage et les normes, sciences, modernités, philosophies*, Paris, P.U.F., 1998.
7. BENOIST, J., *Phénoménologie, sémantique, ontologie, Husserl et la tradition logique autrichienne, Epiméthée*, Paris, P.U.F., 1997.
8. BENOIST, J., *Langage ordinaire et métaphysique*, Paris, Vrin 2005.
- 9.. BLANCHE, R., *Introduction à la logique contemporaine*, Paris, Colin, 1957.
10. BLANCHE, R., *Raison et discours. Défense de la logique réflexive*, Paris, Vrin, 1967.
11. CARATINI, R., *La philosophie II. Thèmes logique et épistémologie, Métaphysique, Ethique*, Paris, Gallimard, 1984.
12. CHAUVIRE, C., *Peirce et la signification. Introduction à la logique du vague*, Paris, P.U.F., 1995.
13. COMBES, J., *Logique et métaphysique. Essai sur la structure et les frontières de la pensée logique. Problèmes et doctrines*, Paris, E. Vitte, 1957.
14. ENGEL, P., *La norme du vrai. Philosophie de la logique*, Paris, Gallimard, 1989.
15. FOULQUIE, P., *Précis de philosophie, logique, morale, métaphysique*, tome II, Paris, l'Ecole, 1936.
16. FREGE, G., *Ecrits logiques et philosophie*, (traduit par Cl. IMBERT), Paris, Seuil, 1971.

17. GARDIES, J.L., *Essai sur la logique des modalités*, Paris, PUF, 1979.
18. GOCHET, P., *Quine en perspective*, Paris, Flammarion, 1978.
19. HEGEL, G., *Encyclopédie des sciences philosophiques. La science de la logique*, (traduit par B. BOURGEOIS), Paris, Vrin, 1970.
20. HINTIKKA, J., *Fondements d'une théorie du langage. L'interrogation philosophique*, Paris, P.U.F., 1994.
21. HOTTOIS, G., *La philosophie du langage de Ludwig Wittgenstein*, Bruxelles, De Boeck, 1976.
22. HUSSERL, E., *Recherches Logiques*, Paris, PUF, 1969.
22. IMBERT, CL., *Pour une histoire de la logique. Un héritage platonicien, science, histoire, société*, Paris, P.U.F., 1999.
23. JAMES, W., *Le pragmatisme*, Paris, Flammarion, 1968.
24. KRIPKE, S., *La logique des noms propres*, Paris Minuit, 1982.
25. LARGEAULT, J., *Logique et philosophie chez Frege*, Paris, Béatrice Nauwelaerts, 1970.
26. MUTOMBO, M., *Opacité référentielle et quantification. Une introduction à la sémantique intensionnelle*, Berne, Peter Lang, 1998.
27. MUTOMBO, M., *Eléments de logique classique, avec exercice résolus et questionnaire d'examen*, Louvain-la-Neuve, Bruylant Academia, 2003.
28. MUTUNDA, M., *Eléments de logique*. Kinshasa, Cerdas, 2004.
29. MUTUZA, R., *De la philosophie occidentale à la philosophie négro-africaine. Apport des philosophes Zaïro-Congolais*, Kinshasa, Editions Universitaires Africaines, 2008.
30. QUINE, W.V.O., *Methods of logic*, New York, Holt, rinehart and Winston, 1950. Tr.fr. par M. CLAVELIN, *Méthodes de logique*, Paris, A. Colin, 1973.
31. QUINE, W.V.O., *Philosophy of logic*, New York, Prentice Hall, 1972. Tr. Fr. Par J. LARGEAULT, *La philosophie de la logique*, Paris, Aubier, 1977.
32. RUSSELL, B., *Signification et vérité*, Paris, Flammarion, 1959.
33. PIAGET, J., *Logique et connaissance scientifique*, Paris, Gallimard, 1967.
34. VUILLEMIN, J., *La logique et le monde sensible, étude sur les théories contemporaines de l'abstraction*, Paris, Flammarion, 1971.

35. WEIL, E., *Logique de la philosophie*, Paris, Vrin, 1974.

36. WITTGENSTEIN, L., *Tractatus Logico-Philosophicus*, suivi de *Investigations philosophiques*, (traduit par P. KLOSSOWSKI), Paris, Gallimard, 1961.

Table des matières

INTRODUCTION	2
Chapitre I : GENERALITES SUR LA RETHORIQUE	3
Chapitre II : LE SYSTEME RHETORIQUE	5
Chapitre III : LES GENRES ET LES TYPES DE PREUVES RHETORIQUES.....	15
Chapitre IV. LES FIGURES DE RHETORIQUE.....	24
Chapitre V : LE PARALOGISME	29
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	31

Ouvrage édité et publié par



Janvier 2022.

www.cerprogis.net

