

Reçu le 17/04/2017

Publié le 10/06/2017

Conduite Conversationnelle Et Réussite De L'argumentation Dans Un Débat Politique. Le Cas Du Débat Sarkozy/Royal De L'entre-Deux-Tours Des Élections Présidentielles De 2007

Conversational Conduct and Successful Argumentation in a Political Debate. The Case of the Sarkozy/Royal Debate During the 2007 Presidential Elections

AichaRAI¹, Youcef IMMOUNE*¹

¹Université Alger 2, Algérie

Résumé

Cerner les stratégies langagières permettant la réussite de l'argumentation est d'une grande importance. Vu la diversité des champs d'application de ce phénomène langagier, de nombreuses recherches lui ont été consacrées. Notre présente contribution vise à déterminer l'impact de la conduite conversationnelle, voire le respect des maximes conversationnelles et la satisfaction des contraintes conversationnelles sur la réussite de l'argumentation dans le débat politique. En analysant le débat politique de Sarkozy/Royal durant les élections présidentielles de mai 2007, nous allons démontrer que toute étude qui rejette les considérations conversationnelles lors de l'étude de l'argumentation dans un débat politique est vouée à l'échec.

Mots-clés : argumentation, débat, politique, arguments, contraintes conversationnelles, maximes conversationnelles

Abstract

Determining language strategies that lead to argumentation success is of great importance. Regarding the field application diversity of such linguistic phenomena, a wide range of research was devoted to it. The present contribution aims to determine the conversational behavior, the conversational maxims respect and the conversational constraints satisfaction impact on the argumentation success in political debate. By analyzing the Sarkozy/Royal debate during May 2007-presidential elections, we will demonstrate that any study that rejects the conversational considerations of argumentation in a political debate is doomed to failure.

*Auteur correspondant: youcef.immoune@univ-alger2.dz

Keywords : argumentation, debate, politics, arguments, conversational constraints, conversational maxims

Introduction

Un débat politique est une interaction conflictuelle et accusatoire où les candidats mènent une bataille communicationnelle visant l'adhésion d'un large public au programme électoral qu'on s'efforce de présenter. Il s'agit d'un genre spécifique où l'argumentation doit jouer un rôle primordial, dans la mesure où chaque candidat fait appel à toute sa force oratoire afin qu'il puisse arracher plus de voix, en menant à bien sa confrontation. Depuis les sophistes, qui ont accordé trop d'importance à ce phénomène langagier allant jusqu'à la création d'écoles qui enseignent l'art de la rhétorique, cette notion a été largement débattue. Aristote, le père de la rhétorique, et à l'instar de beaucoup de philosophes, a développé de nombreux travaux qui ont donné naissance à plusieurs notions et même théories relatives à l'argumentation. Chacune de ces théories à ses principes, ses règles et envisage une certaine vision de la notion.

De Perelman qui a travaillé sur la logique formelle, à Ducrot et Anscombe qui ont proposé de ne pas séparer la sémantique de la pragmatique en matière d'argumentation, passant par Toulmain qui a développé le schéma argumentatif, les travaux sur cette notion n'ont cessé de se développer. Dans un débat politique, « Argumenter, c'est non seulement donner des raisons, mais négocier cette justification par rapport à un interlocuteur dont les prises de position peuvent être différentes et considérées quelque part comme légitimes » (Brès, 2005, p. 59). Ainsi, l'argumentation est déterminée par le contexte de sa mise en œuvre. Ce dernier est géré par les sujets qui y sont impliqués et qui doivent construire les stratégies de communication les plus aptes à convaincre le public (peuple) de l'efficacité de telle ou telle proposition. Donc, dans un débat politique, « il y a l'argumentation, qui se propose de trier les réponses des assertions qui n'en ont plus que l'apparence, étant entendu qu'une vraie réponse, [...], ne peut l'être que si elle se justifie par une autre déjà validée et qui en est la raison » (Meyer, 2009, p. 3).

Ce travail de recherche a pour problématique le questionnement des procédés argumentatifs qui ont permis à Sarkozy, et non pas à Royal, de sortir vainqueur du débat de 2007. Dans cette optique, nous allons tenter de déterminer ce qui fait la réussite de l'argumentation dans un débat politique. S'agit-il d'un ou de types d'arguments qui pourraient bouleverser l'ordre établi lors d'une confrontation politique? Autrement dit, sont-ce des facteurs liés à la trame argumentative en soi ? Si ce n'est pas le cas, nous allons nous interroger sur l'impact de la conduite conversationnelle des participants au débat sur la réussite de l'acte argumentatif. Et ce, pour voir si l'issue du débat s'est joué sur un autre plan à savoir sur les conduites conversationnelles (respect des maximes conversationnelles et satisfaction des contraintes conversationnelles).

1. Fondements théoriques et méthodes d'analyse

Pour cette étude, il s'agit d'analyser le débat politique de Sarkozy/Royal de l'entre-deux-tours des élections présidentielles de mai 2007. Un débat joué sur un double dispositif triangulaire : "le premier associe sur le plateau télévisé les candidats à l'animateur et le second, virtuellement, associe les candidats au public (téléspectateurs)" (Fortin, 2004, p. 184).

« Le débat est donc une interaction qui se donne en spectacle et dans laquelle il faut s'efforcer d'être le meilleur » (Vion, 1992, p. 138-139). Ainsi, on peut confirmer que ce débat télévisé a joué un rôle crucial durant la période électorale, dans la mesure où il a donné l'occasion aux deux candidats d'expliquer leurs visions, leurs conceptions et leurs projets. Ainsi, il a permis au peuple français de découvrir les deux candidats à la présidence de la France.

Animé par deux journalistes connus par leur sincérité, leur objectivité et leur maîtrise du domaine politique, ce débat a été géré, comme toute autre interaction verbale, selon le principe de « tour de parole ». Comme il peut être réparti en trois séquences ; une première d'ouverture qui sert à présenter les candidats et les thèmes, une deuxième de confrontation directe des candidats et une troisième dont le rôle est de clore le débat.

A son tour, le corps du débat peut être découpé en plusieurs séquences afin d'en faciliter l'étude, en faisant appel à la notion de « paire adjacente » (question/réponse) des conversationnalistes américains ou à la notion de « modèle en rangs » des interactionnistes français (question/réponse/évaluation, par exemple) qui « postule l'existence de contraintes de bonne formation régissant l'agencement des unités » (Traverso, 2004, p. 37).

Le recours à ce type de segmentation vise à faciliter notre recherche « d'arguments simples ou de séquences argumentatives » (Kuster, Lameul, Glais, Hélary, 2007, p. 5). Pour répondre à notre problématique, nous allons opter pour une démarche d'analyse qui tend à articuler plusieurs théories mariant faits argumentatifs et faits conversationnels. La première partie est basée sur une théorie qui relève des travaux de Caim Perelman. Ce dernier a proposé une répartition des énoncés argumentatifs en plusieurs catégories et sous catégories. Pour lui, les arguments sont à classer en quatre catégories distinctes: arguments quasi logiques, arguments basés sur la structure du réel, liaisons qui fondent la structure du réel et arguments basés sur la dissociation des notions (Breton, Gauthier, 2011, p. 41). Cette partie du travail vise à déterminer si la réussite de l'argumentation est relative à l'emploi de certains types d'arguments ou à leur consistance. La deuxième partie du travail se penche vers l'étude de la relation entre argumentation et rituel conversationnel au sein du débat étudié. Et ce, en se basant, en premier lieu, sur les travaux de H. Paul Grice qui portent sur les maximes conversationnelles de la coopération (quantité, qualité, pertinence, manière). En deuxième lieu, nous allons nous appuyer sur l'apport de Moeschler à l'analyse conversationnelle, notamment, en ce qui concerne les contraintes conversationnelles (des contraintes structurelles, interactionnelles et d'enchaînement). Tout cela a pour objectif de vérifier dans quelle mesure le respect des maximes et des contraintes conversationnelles peut déterminer ou conditionner le déroulement du débat, en faveur de l'un ou de l'autre candidat. Ainsi, nous pourrions déterminer la nature des pratiques argumentatives mises en place dans ce débat et leur impact sur la réussite de l'argumentation.

2. L'effet des types d'arguments utilisés par Sarkozy/Royal sur la réussite de leur argumentation

Afin d'obtenir l'adhésion du public aux thèses qu'on lui présente, les candidats mettent en avant plusieurs types d'arguments qui doivent être pesés et raisonnés pour qu'ils puissent assurer leur fonction. Types d'arguments qui sont envisagés, théoriquement, par Perelman comme étant figures de discours.

Une figure est argumentative si son emploi, entraînant un changement de perspective, paraît normal par rapport à la nouvelle situation ainsi suggérée. Par contre, si la figure n'entraîne pas l'adhésion de l'auditeur, la figure sera perçue comme ornement, comme figure de style (Perelman, 1977, p. 53).

Ce que nous tentons de faire dans cette première partie du travail est de déterminer les différents types d'arguments exploités par les deux candidats au cours de ce débat. Un travail qui s'avère complexe vu l'hétérogénéité des critères de leur classement. « Un énoncé tel « si le mode est régi par une providence, l'Etat demande un gouvernement » que Quintilien traite comme argument « de voisinage ou de comparaison » peut être considéré comme quasi logique (ce qui vaut pour le tout va pour la partie) ou comme une analogie voire comme basé sur des liaisons de coexistence. Perelman ne fait pas de cette incertitude un défaut. Il reste néanmoins qu'elle a pour origine l'hétérogénéité des critères de classement » (Schmetz, 2000, p. 268).

L'analyse de notre corpus a permis de déceler les résultats suivants :

Tableau 1 : nombres d'arguments utilisés par chaque candidat

	Candidats		
	Sarkozy	Royal	
Types d'arguments			
Arguments quasi Logiques	Définition	5	4
	Absurdité	2	1
	Probabilité	6	8
	Comparaison	5	4
Arguments fondés sur la structure du réel	Cause	37	43
	Conséquence	5	7
	Arguments d'autorité	4	2
Arguments qui cherchent à fonder les structures du réel	Recours aux valeurs	10	17
	Analogie	2	2
	Exemple	14	16
	Fin/ moyen	3	3
	Universel/ individuel	6	4

Arguments par dissociation (couples philosophiques)	Théorie/ pratique	4	6
	Personne/ acte	6	6

2.1. Arguments quasi logiques

Pour cette catégorie d'arguments, « celui qui argumente a intérêt, pour se rendre convaincant, à se porter à lui-même des objections sur la cohérence logique de sa thèse, en clarifiant les notions dont il se sert, ou à préciser suffisamment les règles qu'il admet » (Linass, 2013, p. 2).

Afin de renforcer l'explication de leurs idées, les deux candidats ont fait appel à l'argumentation par définition (a). La manifestation de l'absurdité de l'adversaire était aussi présente dans quelques interventions des deux candidats, à l'aide de l'expression du ridicule (b). Ajoutons à cela, les probabilités qui ont été exploitées par les deux candidats, dans plusieurs situations, dans l'objectif d'exprimer les résultats probables de leurs actes futurs(c). Dans d'autres contextes, Sarkozy a eu recours à la comparaison pour but de comparer la situation de la France aux situations des autres pays d'Europe (d). Au même titre que lui, Royal a usé de ce type d'arguments pour rapprocher aux citoyens la situation de la France qu'elle voulait (présent/futur) (e).

(a) Sarkozy : Cela s'appelle l'indépendance des collectivités territoriales. C'est un droit de libre administration garantie par la constitution.

(b) Royal : [...] j'aurai créé parmi les aides éducateurs que vous avez exprimés, 7000 postes d'aides éducateurs [...].

(c) Sarkozy : Il me semble que, s'agissant de la réduction de la dette, vous n'avez fixé aucune piste d'économies.

Peut-être, mais c'est dans mon projet, pas dans le vôtre.

(d) Sarkozy : Parce qu'on travaille moins que les autres.

(e) Royal : Il faut voir l'économie autrement. Il faut la voir en dynamique avec les territoires, en rassemblant, es réunissant la recherche, la formation et l'entreprise. Je pense que c'est ainsi que nous déploierons les énergies.

2.2. Arguments fondés sur la structure du réel

« qui cherchent à invoquer celui-ci pour établir des rapports entre des jugements déjà admis par l'auditoire et ceux que l'on cherche à faire valoir » (Linass, 2013, p. 3). Parmi les arguments fortement présents au sein de ce débat, on peut citer l'expression du lien causal qui « permet de transférer la valeur d'une cause à son effet ou vice-versa » (id.) (f) et l'argument d'autorité (hommes politiques, experts, économistes,..) s'est aussi manifesté dans quelques contextes pour but de donner plus de crédibilité à ses propos (g).

(f) Sarkozy : Si on a fait l'Europe. C'est parce qu'on la préfère.

(g) Royal : Le chef de l'Etat a dit que les Français seraient pour tout élargissement supplémentaire consulté par référendum.

2.3. Arguments qui cherchent à fonder les structures du réel

Les deux candidats ont eu recours aux valeurs universelles pour persuader le public qui s'en sert souvent dans sa vie quotidienne pour véhiculer ses idées admises (h). L'analogie a été aussi exploitée par les deux candidats afin de mieux rapprocher la situation future de la France aux meilleures situations de l'Europe (i). Nous signalons, enfin, la présence de nombreux exemples dans les interventions des candidats, afin de donner plus d'admissibilité et de valeur à ce qu'on présente.

(h) Royal : On atteint le summum de l'immoralité politique

(i) Sarkozy : Nous sommes le pays d'Europe qui avons les impôts les plus élevés. (j) Royal : Trouvez-vous normal que cette dame ait reçu un chèque ?

2.4. Arguments basés sur la dissociation des notions

Même si cette catégorie est liée souvent aux pratiques langagières philosophiques, le débat analysé en porte plusieurs arguments usés par les deux candidats dans plusieurs contextes (tableau 2). Les couples philosophiques relevés du débat peuvent en témoigner :

(k) Fin/ moyen : Sarkozy : Je veux que les salariés aient le choix s'ils ont un projet éducatif,...laisser les choisir de travailler. (Choix d'augmenter les 35h).

(l) Personne/ acte : Royal : La loi Fillon a créé une injustice insupportable. (m) Théorie/ pratique : Royal : Cet écart entre le discours et les actes.

(n) Universel/ individuel : Sarkozy : Le travail des uns fait le travail des autres.

Les résultats de cette analyse (tableau 2) montrent que les deux candidats ont eu recours aux différents types d'arguments notés. D'un candidat à l'autre, la différence en matière de la consistance des arguments n'était pas significative quant à la réussite de l'argumentation. Et ce, dans la mesure où Nicolas Sarkozy a fait appel en tout à 109 arguments, en comparaison avec Ségolène Royal qui s'est servie de 123 arguments pour consolider ses propos. Ce qui fait que le plus grand nombre d'arguments revient à Royal qui est sortie vaincue du duel politique. Des résultats qui nous permettent de dire que le recours à un type d'arguments ou un autre et la consistance des arguments ne peuvent pas décider du bon déroulement d'un débat politique en faveur de l'un ou de l'autre candidat, voire cela ne peut pas y déterminer la réussite de l'acte argumentatif.

Ces résultats nous poussent à interroger d'autres paramètres relatifs à l'aspect conversationnel du débat politique argumenté, dans le but d'étudier leur influence sur la réussite de l'argumentation. Il s'agit de déterminer le degré de coopération de chaque candidat, voire l'impact du respect des maximes conversationnelles par les deux candidats en premier lieu, puis le degré de cohérence de leurs idées lié au respect des contraintes structurelles, interactionnelles et d'enchaînement. Ce travail analytique a pour objectif de décrire la relation qu'entretient l'aspect conversationnel du débat avec la pratique de l'argumentation.

3. Respect des maximes conversationnelles et réussite de l'acte argumentatif

Tableau 2 : le nombre de cas de transgression de chacune des maximes par les deux candidats

<u>Candidats</u>		
<u>Maximes conversationnelles</u>	Sarkozy	Royal
<u>Qualité</u>	0	4
<u>Quantité</u>	1	6
Relation	2	5
<u>Manière</u>	0	0

Le tableau 2 résume les résultats de ce travail analytique, en précisant le nombre de cas de transgression de chacune des maximes par les deux candidats.

3.1. Respect de la maxime de quantité par Sarkozy

Dans la mesure où il a pu apporter toutes les informations dont l'électorat pourrait avoir besoin pour saisir la portée du programme avancé".

-Que votre contribution soit aussi informative que nécessaire.

-Que votre contribution ne soit pas plus informative que nécessaire" (Moeschler, 1985, p. 40).

Sur ce plan, Royal s'est montrée moins compétente, dans la mesure où elle a transgressé la maxime de quantité dans plusieurs contextes. Parmi les nombreux cas très pertinents qui ont révélé l'incapacité de Royal à satisfaire cette maxime tout au long du débat, on peut citer, à titre d'exemple, son intervention qui a porté sur le financement des retraites, où elle n'a pas pu avancer des sources financières, comme il a été demandé par son adversaire Sarkozy.

3.2. Transgression de la maxime de qualité par Royal

Selon cette maxime, on exige "que la contribution soit véridique" (Moeschler, 1985, p. 40). Ce qui oblige l'intervenant à ne dire que ce qui est d'une qualité. Dans cette optique, Royal s'est aussi montrée moins compétente que Sarkozy. Plusieurs interventions qui n'étaient pas de qualité ont donné lieu à l'expression de la moquerie et ont orienté le débat en faveur de son adversaire. A titre d'exemple, on peut citer cet énoncé : j'ai dit que je maintiens leur nombre, mais que je les redéployerai en les retirant là où ils ne sont plus nécessaires...". Intervention qui a permis à Sarkozy de la stigmatiser en disant "vous ne pouvez pas passer d'une fonction publique à une autre". Les interventions de Sarkozy étaient beaucoup plus véridiques, dans la mesure où chaque idée avancée est justifiée à l'aide de chiffres et statistiques qui tendent plus vers le caractère véridique.

3.3. Respect de la maxime de relation par Sarkozy

Ce principe exige que la contribution soit pertinente; ..." (J. Moeschler, 1985 : 40). Ce qui permet au public visé de dégager toute la portée significative, explicite et implicite, de ce qu'on veut transmettre par son message.

Pour cette maxime, l'analyse a montré que Sarkozy est plus pertinent que son adversaire. A titre d'exemple, on peut citer l'énoncé suivant : "Au-delà de 35 heures, c'est plus 25% de salaire, au-delà de 39 heures, c'est plus 50% dans le privé comme dans le public", énoncé pertinent vu la réplique de son adversaire "il est temps! Nous le demandons depuis 5 ans"/ "parfaitement, la modulation des aides en fonction de la masse salariale. Nicolas". Royal est estimée moins compétente, dans la mesure où plusieurs interventions ont donné lieu à des interprétations non souhaitées. Sarkozy s'est appelé, dans plusieurs contextes à poser des séries de questions pour expliciter ce qu'elle voulait véhiculer par ses dires. L'exemple suivant peut en témoigner : "je remets à plat les lois Fillon ne serait-ce que pour cette question de l'injustice faites aux femmes". Réponse mal interprétée par son adversaire qui s'est exprimé ainsi : "si je comprends bien, vous augmentez les retraites, mais, ce qui avait été fait comme financement grâce aux lois Fillon, vous le remettez à plat et vous le détruisez".

3.4. Respect de la maxime de manière par les deux candidats

" Maxime de manière : que la contribution soit claire" (Moeschler, 1985, p. 40).

Cette maxime a été plus ou moins respectée par les deux candidats. Les nombreux énoncés qui manquaient de clarté ont été explicités grâce au principe d'implication. Par implication, on désigne les différentes informations qu'un intervenant doit ajouter au contenu littéral de sa contribution pour l'explicitier. Les résultats de cette partie d'analyse montrent que Nicolas Sarkozy était beaucoup plus coopératif que Ségolène Royal.

4. Satisfaction des contraintes conversationnelles et réussite de l'acte argumentatif

Il s'agit dans cette partie de faire le bilan des cas de non-satisfaction des contraintes conversationnelles. Les résultats ont été résumés dans le tableau suivant.

Tableau 3 : nombre des cas de non-satisfaction des contraintes conversationnelles

Candidats	Sarkozy	Royal
Contraintes conversationnelles		
Contraintes interactionnelles	2	6
Contraintes structurelles	1	3
Contraintes d'enchaînement	0	3

4.1. Transgression des contraintes interactionnelles par Royal

La satisfaction de ce genre de contrainte est relative au respect du rituel interactionnel. « Toute conversation oblige ses participants à satisfaire les rituels d'ouverture, de clôture et de réparation imposés par l'obligation interactionnelle de respecter le territoire d'autrui et de ne pas menacer sa face » (Moeschler, 1985, p. 112). Cette contrainte n'a pas été respectée, dans plusieurs contextes, par Royal. Par plusieurs énoncés réactifs négatifs, elle a menacé le territoire interactionnel de Sarkozy en l'empêchant de bien orienter son argumentation et de la mener à la clôture. "Permettez que je vous interrompe ?" C'est un parmi de nombreux exemples qui peuvent en témoigner.

4.2. Incapacité des deux candidats à satisfaire les contraintes structurelles

« Tout échange pose une double contrainte, en tant qu'il impose aux participants d'une part de le poursuivre et d'autre part de le clore » (Moeschler, 1985, p. 113). Poursuivre ou clore l'échange dépend du principe de la «co-orientation argumentative» voire, s'il y a accord sur le sujet de discussion, il y aura automatiquement clôture de l'échange. Les deux candidats se sont vus incapables de satisfaire ces contraintes, en raison de l'ambiguïté interprétative, dans certains cas, ou en raison de l'impossibilité de réaliser une co-orientation argumentative, dans d'autres. Ce déficit peut être justifié par la nature du débat politique. Un duel où chacun s'efforce de s'imposer face à l'autre, afin d'avoir le plus grand nombre de voix.

4.3. Contraintes d'enchaînement : difficulté de s'établir face à Sarkozy

Il s'agit pour ce type de contraintes de répondre à quatre conditions, selon Moeschler: condition thématique (correspondance au thème traité au sein d'une séquence), condition de contenu propositionnel (relation sémantique entre les deux constituants de la séquence de dialogue), condition illocutoire (la réponse doit correspondre à ce qui est demandé) et condition d'orientation argumentative qui dépend aussi des contraintes structurelles.

La condition qui a été largement négligée au cours de ce débat est celle d'orientation argumentative, dans la mesure où, dans la quasi-totalité des séquences de dialogue, les deux

candidats n'étaient pas arrivés à un consensus vis-à-vis des sujets débattus. De ce fait, la clôture de certaines séquences a été imposée et signalée par les deux animateurs du débat. Ces transgressions ont été commises par les deux candidats mais le plus grand nombre de transgressions est dû à Royal. La condition thématique a été aussi transgressée par Royal dans quelques contextes. C'est le cas de son passage du sujet de la fonction au sujet de la délinquance, par exemple. Encore une fois, Sarkozy s'est montré plus performant que son adversaire. Ses interventions ont pu satisfaire les différentes contraintes conversationnelles évoquées auparavant, contrairement à Royal qui a menacé la cohérence du débat par ses multiples transgressions de ces contraintes. C'est ce qui a rendu son activité argumentative moins efficace, malgré tous les types d'arguments exploités.

Dans cette optique, nous pouvons confirmer que Sarkozy était plus coopératif et plus cohérent que son adversaire Royal. Ainsi, il est sorti vainqueur du débat politique analysé. Ce qui a été dit révèle l'impact majeur du respect des deux facteurs (coopération et cohérence) sur la réussite de l'acte argumentatif.

Conclusion

L'analyse du débat politique Sarkozy/Royal a montré que Ségolène Royal s'est servie de ses connaissances du champ politique et de sa force oratoire à l'espoir de construire une argumentation qui lui permet un meilleur positionnement face à Nicolas Sarkozy. Malgré les différents types d'arguments exploités dans ses interventions (Arguments quasi logiques, arguments par association et même quelques arguments par dissociation) et malgré la consistance des arguments dont elle s'est servie pour justifier ses propos (123 arguments contre 109 arguments pour Sarkozy), la candidate est sortie vaincue du débat politique. Cela veut dire que l'argumentation s'y est jouée sur un autre plan que celui de la trame linguistique en soi. Voire, sur l'aspect conversationnel du débat. Là où elle est estimée moins compétente que son adversaire qui a su mener le jeu jusqu'à la fin du débat. Dans cette optique et à travers cette analyse qui a révélé l'importance de l'aspect conversationnel de l'interaction verbale, nous pouvons confirmer que, malgré l'importance de la trame linguistique argumentative en soi, le respect des contraintes et des maximes conversationnelles se voit d'un intérêt majeur. Pour que son acte argumentatif soit performant, celui qui mène un débat politique se doit de bien maîtriser les maximes conversationnelles de la coopération (quantité, qualité, relation et manière), en premier lieu, et satisfaire les différentes contraintes conversationnelles (contraintes interactionnelles, structurelles et d'enchaînement), en deuxième lieu. La non-maîtrise de l'un ou de plusieurs de ces principes peut déséquilibrer le déroulement du débat politique et menacer la face du candidat qui, au lieu de gagner des voix, va en perdre beaucoup après le duel.

Bibliographie

- BRES J, 2005, *Dialogisme et polyphonie; Approche linguistique*, Deboeck-ducolot, Paris.
 BRETON P et GAUTTIER G, 2011, « Histoire des théories de l'argumentation », Coll. Repères», Paris, La Découverte & Syros.,
 FORTIN G, 2004, *L'argumentation dans les débats politiques télévisés, Négociations identitaires et co-constructions d'un monde commun d'une logique informationnelle à une sociolinguistique de l'action*, BLANCHET Philippe (dir), université Rennes 2, Haute Bretagne.

- KUSTER Y, LAMEUL G, GLAIS B et HELARY F, 2007, Un cadre d'analyse d'un débat argumentatif sur forum Formation initiale des professeurs stagiaires à l'IUFM de Bretagne, INRP.
- LINAS J-L, 2013, L'argumentation ou l'art de convaincre, Café philo ; Réseau-Regain.
- MEYER M, 2009, « Comment repenser le rapport de la rhétorique et de l'argumentation ? », *Argumentation et Analyse du Discours*, Disponible en ligne URL : <http://aad.revues.org/211> Consulté le 01 février 2017
- MOESCHLER J, 1985, *Argumentation et conversation-Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Hatier- Crédif.
- PERELMAN C, 1977, *L'Empire rhétorique, Rhétorique et argumentation*, Paris, Vrin J,
- SCHMETS R, 2000, L'argumentation selon Perelman : pour une raison au cœur de la rhétorique, presses universitaires de Namur, 384 p.
- TRAVERSO V, 2004, *L'analyse des conversations*, Nathan, Paris.
- VION R, 1992, *La communication verbale. Analyse des interactions*, Hachette, Paris.