

## Chapitre 5

### LES ORGANISATIONS RAISONNEES: JUSTIFIER, ARGUMENTER, ETAYER...

L'objectif de ce cahier est de contribuer à l'élaboration d'un instrument d'analyse des dimensions argumentatives du discours<sup>1</sup>. C'est à cet effet que le concept d'organisation raisonnée introduit par Apothéloz et Miéville (1985, 1989a) peut être utile pour décrire comment un locuteur organise les énoncés qu'il exprime lorsqu'il cherche à obtenir l'adhésion de son interlocuteur à propos d'une assertion donnée. Ces auteurs définissent l'organisation raisonnée comme suit:

«Nous avons adopté un type de représentation dans lequel la fonction «étayer» est figurée sous la forme d'un couple de segments entre crochets, où l'élément de gauche est le segment étayé, et l'élément de droite le segment étayant. Chacun des segments peut lui-même être étayé, de sorte qu'un couple peut en soi constituer un segment étayant ou étayé, donc entrer comme élément dans un couple de niveau supérieur. Ceci explique que la formule globale restitue une organisation hiérarchique. Nous avons nommé *organisation raisonnée* le résultat d'une telle analyse.» (1989a: 70).

Notre tâche, dans les pages qui suivent, consistera à commenter et illustrer cette caractérisation de l'organisation raisonnée de manière à en favoriser l'identification dans des productions langagières réelles.

---

1 Cet instrument d'analyse a déjà été utilisé dans le cadre de recherches psycholinguistiques sur le développement des conduites d'argumentation (Coquin-Viennot *et al.* 1989, Coirier *et al.*, à paraître). Ces travaux visaient notamment à mettre en évidence les processus de différenciation entre l'argumentation portant sur des référents de type technico-scientifique et celle portant sur des opinions ou des valeurs socio-culturelles.

Une des tâches nécessaires à cette identification est de pouvoir reconnaître les segments discursifs. Au niveau minimal, le segment correspond à l'idée d'énoncé simple, qui est liée d'une manière ou d'une autre à celle d'acte de langage. Selon Searle (1982), les énoncés simples peuvent être mis en correspondance terme à terme avec des actes de langage directs. Cependant, du point de vue des organisations raisonnées, les énoncés simples ne nous intéressent pas en soi. En d'autres termes, le découpage d'un discours qui identifierait autant de segments discursifs que d'énoncés simples, sans être erroné en regard de la définition du segment discursif, risque cependant de distinguer plus de segments que ce que n'exigeait la description des organisations raisonnées.

En effet, le découpage pertinent des segments discursifs qui doivent être distingués lors d'une analyse des organisations raisonnées est présidé par un principe de fonctionnalité. Ne sont nécessaires comme coupures du discours que celles qui distinguent des fonctions différentes. Ceci conduit à poser que tous les énoncés simples qui ont la même fonction constituent un énoncé complexe que l'on considère aussi comme un segment discursif. Or la définition de l'organisation raisonnée ne distingue que deux fonctions propres à cette structure: la fonction d'étayé et la fonction d'étayant, qui sont définies l'une relativement à l'autre. Le découpage d'un texte quelconque du point de vue des organisations raisonnées conduit donc à identifier trois types de segments discursifs: les étayés, leurs étayants et les segments qui n'ont aucune de ces deux fonctions. On pourrait par exemple imaginer un fragment de discours comportant les segments S1 à S6 organisés de la manière suivante:

[S1; S2], S3, [S4; [S5; S6]].

Remarquons qu'au niveau maximal, le découpage des segments peut dépendre de la finesse d'analyse souhaitée. Même si, à l'intérieur de S5-S6, S5 n'a pas la même fonction que S6 et constitue donc un segment distinct de celui-ci, l'ensemble de S5-S6 constitue bien, globalement, l'étayant de S4. On peut donc

reconnaître à S5-S6 une homogénéité fonctionnelle et le même discours aurait pu être décrit comme :

[S1; S2], S3, [S4; S5-S6].

Par contre, on n'aurait pas pu faire de S3-S4 un seul segment.

Il appert de ces considérations que l'identification des organisations raisonnées dépend de l'identification des relations d'étayages, lesquelles permettent de désigner les segments discursifs auxquels on attribue la fonction d'étayés. C'est là d'ailleurs la méthode heuristique la meilleure lorsqu'on veut aborder un discours inconnu du point de vue des organisations raisonnées.

Le lien entre les concepts d'étayage et d'organisation raisonnée peut être conçu comme suit. L'étayage est en premier lieu une action discursive du locuteur. Cette action consiste à assembler des segments discursifs de telle sorte qu'elle construise une entité discursive appelée organisation raisonnée. Celle-ci est donc le produit de cette action. L'aspect dynamique est apparent dans le fait que l'étayage est une procédure de construction du discours. L'aspect quasi objectuel des organisations raisonnées se manifeste dans le fait qu'elles sont comme le «résidu matériel» de cette action discursive. *A posteriori*, elles constituent des composants structurés du discours comportant plusieurs éléments: étayant(s), étayé, relation d'étayage. L'étayage ne se présente plus alors sous l'aspect d'une action, mais sous l'aspect d'une relation. C'est le lien stabilisé entre étayant(s) et étayé. Dans l'approche plus large de l'argumentation en termes de schématisation, l'organisation raisonnée peut être considérée comme un type de constituant d'une schématisation (Grize 1982; Borel, Grize & Miéville 1983). Mais on peut certainement aller plus loin dans l'analyse, en particulier lorsqu'il s'agit de montrer ce qui fait la pertinence du lien entre étayant et étayé. A ce niveau, une description des ingrédients qui constituent l'étayant et l'étayé devrait être particulièrement éclairante. C'est sur ce point

que l'on peut attendre un apport heureux de la logique de Lesniewski<sup>2</sup>.

Puisque nous avons supposé que, dans la production d'une organisation raisonnée, l'action précède la structure, nous allons commencer par caractériser l'aspect action de l'étayage. L'étayage étant une forme explicite de la justification, la définition préalable de cette dernière et de son pendant négatif, la réfutation, nous aidera à mieux situer l'étayage.

### Justifier

Du point de vue de la théorie des actes de langage, la justification peut être décrite comme un acte assertif. Justifier, c'est donc produire des jugements, des énoncés qui sont évaluables du point de vue de la vraisemblance. Cependant, ces énoncés ne se suffisent pas à eux-mêmes. Ils doivent non seulement être vraisemblables en soi, mais aussi relativement à ce qu'ils veulent justifier. Or, on ne peut justifier qu'un contenu asserté. Par conséquent, la justification est toujours relative, non pas à une attitude en tant que telle, mais à l'assertion explicite ou implicite du bien-fondé de cette attitude, c'est-à-dire à l'énoncé d'une opinion ou d'une prise de position qui pourra aussi être rangée dans la catégorie des assertifs. C'est ce lien nécessaire entre deux actes d'assertion qui a conduit entre autres van Eemeren et Grootendorst (1983) à parler de «complexe illocutoire» pour décrire l'acte de justification. Puisqu'on ne peut justifier que des assertions, la justification se rapporte donc, non pas à des objets (on ne justifie pas une chaise), mais à des propositions relatives à ces objets. La relation entre ces assertions, établie par la justification, est asymétrique et leur attribue des fonctions différentes. Les assertions qui justifient seront appelées «raisons», celles qui sont justifiées «conclusions».

Justifier est un acte qui se manifeste obligatoirement à travers le langage. Mais la possibilité de faire des allusions, de renvoyer

---

2 La notion d'ingrédient, propre à la logique de Lesniewski, a donné lieu à des développements dans le cadre de recherches actuelles sur l'objet de discours. Un prochain numéro des *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* sera consacré à ce thème.

au contexte de l'interaction, permet de justifier implicitement, sans tout expliciter. Par exemple, l'adolescent qui s'apprête à sortir au bal le samedi soir peut très bien se contenter de dire en passant devant ses parents, dont il sait qu'il doit obtenir l'approbation (donc qu'il doit convaincre de le laisser aller): «j'ai fini mon travail», laissant à ceux-ci le soin de conclure, selon certaines conventions entre lui et eux: donc il a le droit de sortir. C'est-à-dire: c'est une bonne justification, une bonne raison à l'appui de cette conclusion.<sup>3</sup>

### Réfuter

Si justifier consiste à produire des raisons en faveur d'une conclusion, réfuter consiste à produire des raisons contre une conclusion. Et si la réfutation marque une attitude opposée à la conclusion en question, elle ne doit pas être confondue avec la justification de la conclusion opposée. La réfutation est un mouvement purement contre-orienté, du point de vue argumentatif. Au sens strict, elle donne des raisons pour ne pas adhérer à telle ou telle conclusion (c'est là son seul objectif proprement réfutatif), sans s'inquiéter de savoir si ces raisons peuvent être utilisées pour justifier une conclusion alternative. C'est pourquoi, si les raisons produites contre une conclusion se révèlent justifier une conclusion opposée, ce phénomène sera toujours décrit comme second. Ces précisions mises à part, tout ce qui a été dit de la justification s'applique à la réfutation.

Justifier et réfuter sont deux actes de langage qui appartiennent à l'activité plus générale d'argumentation. Nous allons encore rappeler la définition de celle-ci avant de proposer une définition de l'étayage.

---

3 Il ne faudrait pas assimiler justifier à «se justifier», qui a une connotation d'obligation de se défendre et qui se rapporte obligatoirement à la position du locuteur. Tel fait (telle raison) peut justifier telle opinion (telle conclusion), sans justifier le locuteur.

## Argumenter

Notre définition de l'argumentation s'inspire très largement des travaux de Grize. Voici la définition qu'il a donnée récemment de cette activité.

«Argumenter, dans l'acception courante du terme, c'est fournir des arguments, donc des raisons, à l'appui ou à l'encontre d'une thèse. Ainsi argumenter renvoie à justifier, expliquer, étayer. Ce sont là des activités de pensée qui importent suffisamment à la logique naturelle pour que je les examine avec quelques détails plus loin.

Mais il est aussi possible de concevoir l'argumentation d'un point de vue plus large et de l'entendre comme une démarche qui vise à intervenir sur l'opinion, l'attitude, voire le comportement de quelqu'un. Encore faut-il insister sur ce que les moyens sont ceux du discours, à l'exclusion de tout acte de violence physique et que l'argumentation requiert le consentement, parfois la connivence de l'interlocuteur. J'exclus donc, dans ce qui suit, tout ce qui a trait à ce que Vance Packard a réuni sous l'appellation de *La persuasion clandestine* (Packard 1958). Telle que je l'entends, l'argumentation considère l'interlocuteur, non comme un objet à manipuler, mais comme un *alter ego* auquel il s'agira de faire partager sa vision. Agir sur lui, c'est chercher à modifier les diverses représentations qu'on lui prête, en mettant en évidence certains aspects des choses, en occultant d'autres, en proposant de nouvelles et tout cela à l'aide d'une schématisation appropriée.» (1990: 40).

On constatera d'emblée que cette définition englobe des processus beaucoup plus larges que les seules justification et réfutation. En effet, si le trait principal de l'argumentation paraît bien être de faire partager une vision, on soulignera d'emblée qu'une vision ne se réduit pas à des assertions. Ces dernières peuvent bien sûr être des constituants plus ou moins importants de la vision que l'on veut faire partager. Mais celle-ci peut également comporter toute une dimension objectuelle, et donc non propositionnelle, qui participe aussi à la construction de la représentation. Ici on peut penser par exemple au désir de faire

partager une attitude. L'argumentation intègre alors des phénomènes d'éclairages

«que l'on peut définir comme l'ensemble des procédés discursifs qui doivent conduire l'auditeur-lecteur à inférer un jugement de valeur.» (Grize 1990: 48).

L'argumentation dépasse donc le domaine du vraisemblable pour toucher celui du souhaitable, préférable, désirable. Mais puisqu'il s'agit de convaincre un interlocuteur, nous ramènerons l'ensemble de ces dimensions à cette formule: argumenter, c'est rendre acceptable. Deux remarques encore:

1) La première est une précision que nous souhaitons apporter à la définition de Grize. Agir sur l'interlocuteur dans le but de lui faire partager sa vision, ce n'est pas forcément modifier des représentations prêtées à l'autre, mais éventuellement le convaincre de construire une représentation de quelque chose dont il n'avait aucune représentation. En ce sens, l'acceptable prend forme, non seulement par rapport à l'inacceptable, mais également par rapport à l'absence d'attitude ou d'opinion.

2) Les écoles anglo-saxonnes et hollandaise réduisent en général argumenter aux deux seuls actes de justifier et réfuter. De même, la définition de l'argumentation que nous avons donnée dans Apothéloz Brandt & Quiroz (1989: 26) était trop restrictive, puisqu'elle imposait la présence d'au moins un argument (c'est-à-dire, comme nous allons le voir plus loin, d'une relation de justification). Dans le contexte particulier de la contre-argumentation, cela ne portait pas trop à conséquence, puisque la contre-argumentation comporte toujours une dimension propositionnelle. Mais il nous semble utile de maintenir la distinction entre la dimension propositionnelle de l'argumentation, qui est soit justification, soit réfutation, et la dimension non propositionnelle de l'argumentation, qui touche des caractéristiques objectives des représentations auxquelles on cherche à faire adhérer un interlocuteur. Ces définitions étant posées, il est temps de donner une caractérisation de l'étagage.

## Étayer

### Selon Apothéloz & Miéville

««étayer» est une fonction discursive consistant, pour un segment de discours donné (dont la dimension peut varier de l'énoncé simple à un groupe d'énoncés présentant une certaine homogénéité fonctionnelle) à accréditer, rendre plus vraisemblable, renforcer, etc. le contenu asserté dans un autre segment du même discours.» (1989a: 70).

D'un point de vue pragmatique, il s'agit donc d'un acte de langage appartenant à la catégorie des assertifs. Cependant, par définition, cet acte de langage ne satisfait pas aux critères de la théorie des actes de langage «standard» telle que l'a posée Searle, et ceci pour au moins deux raisons. Premièrement, elle ne suppose pas la correspondance terme à terme entre énoncé (simple) et acte de langage, puisqu'un segment peut être composé de plusieurs énoncés qui, ensemble, n'opèrent qu'un seul acte d'étayage. Deuxièmement, et comme nous l'avons largement discuté dans le chapitre précédent, l'étayage n'est opéré que par le contenu asserté de l'étayant, et il ne porte que sur le contenu asserté de l'étayé. Ainsi l'homogénéité fonctionnelle d'un segment ne doit pas être confondue avec la nécessité de pouvoir attribuer tous les énoncés d'un segment discursif à la même catégorie d'actes de langage. On peut très bien avoir un segment étayé et/ou un segment étayant comportant chacun des énoncés accomplissant des actes appartenant à des catégories d'actes de langage différentes. Par exemple

[Viens! C'est important ;  
de venir

Compte sur moi,  
j'inviterai Magda].

On peut analyser ce fragment discursif comme comportant d'une part un étayé constitué d'un énoncé accomplissant un acte directif (*Viens!*) et d'un énoncé accomplissant un acte assertif (*C'est important de venir*) et d'autre part un étayant constitué d'un énoncé accomplissant un acte commissif (*Compte sur moi, j'inviterai Magda*). Nous avons longuement discuté dans le cha-

pitre précédent de la manière dont on peut dériver le contenu asserté d'un énoncé. Ici l'étayage opère en fait entre: *C'est important pour toi de venir* et (*parce que*) *Magda sera là*. L'étayage est une liaison qui ne relie que des assertions directes ou dérivées. C'est une relation irréflexive, non symétrique et non transitive.

Il s'ensuit que, selon la définition que nous avons donnée plus haut de l'argumentation, l'étayage se rapporte à l'aspect propositionnel de l'argumentation plus qu'à l'aspect objectif. Et puisqu'il vise à accréditer, à rendre plus vraisemblable, à renforcer, il doit entretenir des liens étroits avec la justification. Pour préciser ceux-ci, regardons ce qu'en disent plus loin, toujours dans le même article, Apothéloz et Miéville:

«Il convient encore de prendre en considération que, dans l'ordre effectif du discours, le segment étayant peut soit suivre, soit précéder le segment étayé» (1989a: 71).

Cette caractérisation impose deux contraintes. Puisqu'il s'agit de l'ordre effectif du discours, l'étayant comme l'étayé sont explicites. De plus, puisque l'étayant précède ou suit l'étayé, les deux segments sont obligatoirement connexes. Ces deux contraintes n'étaient pas imposées pour définir un acte de justification.

Pour dire les choses autrement, étayer, comme justifier, porte sur la dimension assertive du discours. Mais alors que justifier peut renvoyer à du non-dit qu'il faut reconstruire, étayer ne s'applique qu'à du dit. On ne peut parler d'étayage qu'à propos d'une relation inter-énoncés appartenant à un discours effectif. De ce fait, chaque fois qu'il y a étayage, il y a justification, mais pas réciproquement. Ainsi, l'exemple de l'adolescent qui justifie sa sortie au bal (cf. la définition de «justifier») n'est pas un étayage. Pour que l'on puisse parler d'étayage, il aurait fallu avoir l'étayant *et* l'étayé sous forme explicite. Par exemple:

«je peux sortir, j'ai fini mon travail».

Et l'on dira: le segment «j'ai fini mon travail» était le segment «je peux sortir».

Nous avons posé que, dans la production d'une organisation raisonnée, l'action précède la structure, et les définitions que nous venons de discuter avaient pour but de situer l'aspect action de l'étayage. Nous allons maintenant nous pencher sur le produit de ces actions et sur les organisations discursives qu'elles construisent. D'une part l'argument et le contre-argument, s'appuyant sur ce que nous appellerons des schémas d'arguments. D'autre part, l'organisation raisonnée.

### L'argument

L'argument est le résultat d'un acte de justification. Il comporte au moins trois constituants: la (ou les) raison(s), la conclusion et le principe qui autorise la dérivation de la conclusion à partir de la (des) raison(s) (cf. la notion de «warrant» chez Toulmin 1958). Ce principe peut être suivant les cas une règle (logique ou autre), un *topos* (lieu commun général ou particulier), un schème. En général, il appartient aux préconstruits discursifs qui sont aussi culturels et, (mis à part l'acquisition de nouveaux modes de dérivation, par exemple par un enfant ou un étranger qui accèdent à de nouveaux aspects de la langue et de la culture), préalables à la production discursive où ils sont mobilisés. Comme objet de pensée, l'argument n'est donc que rarement explicité de manière complète dans le discours: il fait partie des préconstruits communs aux interlocuteurs. Il suffit donc au locuteur d'y faire allusion. Pour celui qui analyse le discours, ces allusions laissent des traces explicites dans le discours à partir desquelles les arguments peuvent être reconstruits.

L'argument comprend toujours une seule conclusion. Mais il peut comporter plusieurs raisons, appelées aussi prémisses. Le principe qui relie raison(s) et conclusion est toujours compatible avec une relation de justification: les raisons sont orientées en faveur de la conclusion.

## Le contre-argument

Alors que l'argument est le résultat d'un acte de justification, le contre-argument est le résultat d'un acte de réfutation. Or, comme nous l'avons développé ailleurs (Brandt 1989a, 1989b), l'effet de la contre-argumentation est d'appliquer une modalité négative sur la conclusion. Le résultat de la réfutation est donc de constituer une structure composée de cette conclusion anti-orientée, de la (ou des) raison(s) qui conduise(nt) à la conclusion en question, et du principe de dérivation approprié. C'est cette structure qui est le contre-argument. Il apparaît alors que le contre-argument est simplement une sorte particulière d'argument. En effet, la relation entre raison(s) et conclusion anti-orientée est bien une relation de justification, comme pour tout argument. Ainsi, si la réfutation s'oppose à la justification au plan du dynamisme argumentatif, elles produisent l'une comme l'autre une structure discursive (l'argument, le contre-argument) fondée sur la justification. Cette structure est en quelque sorte l'acquis du processus effectué, qui ne conserve que la positivité des choses. Dans le contre-argument en particulier, la marque de son origine négative se cristallise dans la modalisation de la conclusion. Mais en termes d'acquis, cette modalisation a perdu tout son potentiel de négativité puisqu'on peut la justifier par des raisons.

On retrouve ici le primat du positif sur le négatif dans l'objet: si le négatif peut être total dans l'acte, il ne laisse jamais que des traces positives. Autrement dit encore, le souvenir d'un acte négatif, c'est la cristallisation de ce qu'il a laissé, donc de sa positivité, car la mémoire est incapable de capter ce qui disparaît, de saisir la destruction en soi, sinon en faisant de la disparition elle-même une apparition, et de lire la destruction comme une forme de construction. Le purement négatif est par nécessité, oublié. Pour le dire en un mot, le négatif est non représentable.

## Schéma d'argument

L'argument, ainsi que le contre-argument comme cas particulier de l'argument, sont toujours structurés autour d'un contenu objectuel donné. Si l'objet de discours est défini comme «ce dont on parle», l'argument met alors en relation des assertions se rapportant à cet objet de discours. Cependant, la forme d'un argument donné peut très bien être la même que celle d'un autre argument, portant sur des objets tout à fait différents. On appellera *schéma d'argument* la forme logique (logico-argumentative) qui peut être commune à plusieurs arguments d'une même langue, comme à des arguments formulés dans des langues différentes.

Le concept d'argument appelle une remarque importante. L'argument est le produit de la justification ou de la réfutation. Dans ce dernier cas, on peut préciser, si on le souhaite, qu'il s'agit d'un contre-argument, c'est-à-dire d'un argument qui est le produit d'une contre-argumentation. Selon les distinctions établies entre justifier et argumenter, il faut donc se garder de croire que l'argument est le résultat de l'argumentation. Nous l'avons vu, en effet, l'argumentation au sens large construit des représentations; celles-ci peuvent, mais ne doivent pas nécessairement, englober des arguments.

## L'organisation raisonnée

Nous en arrivons enfin à l'organisation raisonnée qui est le résultat de l'étayage. Rappelons que la relation d'étayage construit une structuration du discours entre segments discursifs connexes et explicites.

L'organisation raisonnée se présente donc comme un couple, donc un vecteur ordonné, composé de deux segments discursifs connexes, l'un étant étayé par l'autre. On appelle *étayé* le premier, *étayant* le second. Puisqu'elle est explicite, l'organisation raisonnée est un couple identifiable dans le discours: elle a un début et une fin. Deux variantes sont envisageables dans la suc-

cession des deux segments: l'ordre étayé-étayant; l'ordre étayant-étayé. Soit:

A: l'étayé  
B: l'étayant

L'ordre étayé-étayant est représenté comme suit:

[A; B]

L'ordre étayant-étayé, comme suit:

[ B ; A ]

Le parenthésage ombré indique que l'étayant (le deuxième argument, A) précède l'étayé (le premier argument, B) dans la discours (cf. chapitre 2).

Selon notre définition du segment discursif, une organisation raisonnée peut elle-même être considérée, dans son entier, comme un segment discursif. Il est donc possible qu'elle soit elle-même un étayé ou un étayant. Dans ce cas, on parlera d'enchâssement d'une organisation raisonnée dans une autre organisation raisonnée. On trouvera de nombreux exemples dans le chapitre qui présente l'analyse d'un extrait de corpus réel.

Comme il ne suffit pas d'avoir deux segments discursifs pour qu'il y ait relation d'étayage entre eux, les fonctions d'étayant et d'étayé ne peuvent par conséquent pas être définies en soi; elles ne le sont que l'une par rapport à l'autre. Et puisque nous avons montré qu'il y a un lien privilégié entre étayage et justification, il s'ensuit que l'on doit aussi pouvoir déterminer une certaine dépendance entre organisation raisonnée et argument. Nous avons vu en effet que la contrainte d'explicitation a pour conséquence que tout étayage renvoie à la justification, mais pas réciproquement. Par conséquent, les arguments auxquels un discours renvoie peuvent, sous certaines conditions, se présenter sous la forme explicite d'organisations raisonnées. Ces conditions sont les suivantes. L'étayé est un segment explicite qui est ce qu'on veut rendre vraisemblable. Par définition de l'argument, l'étayé

de l'organisation raisonnée correspond obligatoirement à l'explicitation de la *conclusion* de l'argument sous-jacent. Quant à l'étayant, c'est, suivant les cas, la formulation explicite, soit de la (ou des) raison(s), soit du principe de dérivation, exceptionnellement des deux.

La structuration interne de l'organisation raisonnée étant celle d'un couple, elle place, contrairement à l'argument, raison(s) et règle de dérivation sur le même plan, au sein de l'étayant. Ce qui signifie que la distinction entre vérité (vraisemblance) et validité, si importante d'un point de vue logique s'estompe lorsque l'on considère les choses en termes d'étayage.

Toute autre expression lacunaire d'un argument, c'est-à-dire toute autre explicitation discursive partielle renvoyant à un argument sous-jacent (*un seul* des constituants de l'argument est explicité, ou seulement la raison et le principe mais pas la conclusion), ou toute expression non connexe des constituants n'est pas une organisation raisonnée.

### **Repérage et identification des organisations raisonnées**

Pour identifier une organisation raisonnée dans un fragment de discours, cela peut aider, d'un point de vue heuristique, de chercher à repérer l'argument sur lequel repose l'organisation raisonnée. Pour cela, puisque l'étayé correspond toujours à la conclusion, il s'agira de partir de ce qui pourrait être un étayé, puis de se demander en quoi l'énoncé qui précède ou qui suit immédiatement celui-là pourrait être, soit une raison, soit le principe de dérivation d'un argument dont l'étayé serait la conclusion. Cette approche suppose que l'on ait une certaine idée des schémas d'arguments en vigueur dans une culture donnée, ou mieux, dans l'environnement logico-discursif dans lequel se situe le locuteur. Comme la connaissance que l'on peut avoir d'un tel objet est nécessairement partielle, le recours à l'identification de marqueurs argumentatifs sera d'un grand secours. Ces marqueurs peuvent être par exemple *parce que, donc, ainsi, mais, en effet,...*; mais le marquage peut être plus implicite

et être indiqué par le biais de pauses, d'intonations à l'oral, de signes graphiques comme la virgule à l'écrit.

Dans ce sens, le repérage de l'organisation raisonnée renvoie à l'identification de l'argument sous-jacent; et l'identification de celui-ci renvoie au repérage de l'organisation raisonnée. C'est dans ce renvoi réciproque du discursif explicite et du logico-argumentatif sous-jacent que s'instaure le processus d'identification de l'organisation raisonnée. Je peux dire sur quel argument, c'est-à-dire sur quelle logique elle se fonde. Mais je n'ai eu accès à cette dimension logico-argumentative qu'à travers l'organisation raisonnée.