

Chapitre 4

RELATION D'ETAYAGE: JUSTIFICATION ET/OU EXPLICATION?

Position du problème: la justification et l'explication dans la relation d'étayage

Les travaux menés depuis deux ans sur la contre-argumentation nous ont conduits à tenter de donner une formulation plus précise du rôle de la négation dans l'argumentation. Dans ce cadre, le projet de pouvoir construire un jour une logique argumentative présupposait que l'on dispose au préalable d'un mode de représentation symbolique de l'argument. Nous nous sommes alors tout naturellement tournés vers la notation qui avait été introduite par Apothéloz et Miéville (1985, 1989a) pour représenter les organisations raisonnées. En effet, la configuration étayant-étayé par laquelle est décrite l'organisation raisonnée présente de profondes analogies avec la structure raison(s)-conclusion par laquelle nous avons approché l'argument. Cependant, il apparut très vite que pour tirer un réel profit de ce rapprochement entre argument et organisation raisonnée, il était nécessaire de pouvoir préciser la nature exacte du lien entre ces deux objets. La démarche dans laquelle nous nous sommes ainsi engagés nous a amenés à opérer une relecture de l'organisation raisonnée à partir de contextes discursifs dans lesquels elle n'avait pas encore été envisagée. C'est le fruit de cette démarche que nous livrons aujourd'hui. Nous y avons consacré un large espace à la discussion du rôle des dimensions justificative et explicative dans la relation d'étayage, et ceci en grande partie à partir de la théorie des actes de langage. Pour comprendre pourquoi nous avons abordé les choses de ce point de vue, commençons par situer le problème.

L'approche du discours au moyen des organisations raisonnées constitue une tentative pour décrire une succession de segments discursifs en termes de relations d'étayages. Cette relation est définie comme suit: l'un des segments a pour fonction de renforcer, de rendre plus vraisemblable un autre segment. Deux conditions sont requises pour rendre possible l'identification de cette relation:

1) l'étayant et l'étayé sont obligatoirement explicites dans le discours;

2) l'étayant et l'étayé sont connexes, c'est-à-dire que l'un est le successeur ou le prédécesseur immédiat de l'autre dans l'enchaînement discursif.

Ces conditions ne sont pas requises pour définir un argument, car celui-ci peut très bien faire intervenir des aspects implicites du discours. Néanmoins, la relation de justification qui construit les arguments paraît très proche de la relation d'étayage. Partant de là, nous nous sommes alors demandés si l'organisation raisonnée pouvait être lue comme l'occurrence explicite d'un argument dans le discours. Cette relecture semblait en effet s'accorder avec ce qu'Apothéloz et Miéville écrivent lorsqu'ils disent:

«la segmentation que proposent les organisations raisonnées est fondée essentiellement sur un principe argumentatif» (1989a: 72).

Cette relecture purement argumentative de l'organisation raisonnée se heurte cependant à une seconde lecture possible qui intègre des traits non argumentatifs dans sa définition.

Ceci apparaît tout d'abord dans la typologie qui est donnée des diverses relations d'étayage, typologie qui énumère, entre autres, l'étayage jouant sur les liaisons de causalité et celui jouant sur les liaisons de finalité.

Voici les exemples qui sont donnés pour la causalité:

- | | | |
|-----|---|---------------------------------------|
| (1) | je pense que l'horlogerie
ne sera plus notre domaine,
ce sera celui des Japonais, | nous serons
beaucoup
trop chers |
|-----|---|---------------------------------------|

- | | | |
|-----|--------------------------------|---|
| (2) | on devient
complètement fou | on nous fait travailler
toujours plus vite |
|-----|--------------------------------|---|

A propos de ces exemples, on précise que dans le premier on a affaire à une cause empirique, alors que dans le second il s'agit d'une cause psychologique et que «Piaget nommait «motivation» ce type d'explication» (1989a: 72).

Pour les finalités décrites comme la cause finale au sens classique, on a comme finalité assertée:

- | | | |
|-----|---|---|
| (3) | nous nous relayons
toutes les semaines,
nous changeons de
poste toutes les
semaines | de façon à ce que
ce ne soit pas
toujours la même
personne qui se
fatigue |
|-----|---|---|

Or le commentaire de ces exemples laisse entendre que l'étayant à la fois accrédite l'étayé, c'est-à-dire argumente en sa faveur, et l'explique.

On retrouve la même double fonction de justification et d'explication dans un exemple qui illustre la catégorie des comparaisons. C'est un exemple d'analogie:

- | | | |
|-----|--|--|
| (4) | Il me semble que le
travail est moins
intéressant sur le
traitement de texte
que quand on le fait
à la machine à écrire | moi par exemple
j'aime beaucoup
tricoter mais s'il
fallait m'acheter
une machine à
tricoter, ça ne
me plairait pas |
|-----|--|--|

accompagné du commentaire:

«quant aux analogies, elles constituent un type d'argument qui se rapproche de l'idée d'explication» (1989a: 77).

Donc, dans le commentaire de plusieurs exemples d'organisations raisonnées, l'étayage semble combiner à la fois

la justification et l'explication, c'est-à-dire de l'argumentatif et de l'informatif.

Cette manière de comprendre l'étayage se retrouve d'ailleurs formulée de manière beaucoup plus claire dans d'autres publications présentant entre autres les organisations raisonnées.

A propos de la relation entre étayant et étayé, Apothéloz écrit:

«L'expression «argumenter en faveur de» subsume ici deux fonctions distinctes, qui ne sont pas nécessairement exclusives: l'une consistant à accroître la crédibilité (fonction *accréditive*), c'est-à-dire la vraisemblance de ce qui est affirmé [...]; l'autre consistant à apporter une explication (fonction *explicative*) [...], par exemple dans le cadre d'un raisonnement de nature causale» (1987: 409).

De même, Grize écrit à propos des raisons:

«A supposer que par des preuves convenables, l'auditeur-lecteur soit convaincu de l'exactitude de ce qui lui est proposé, il peut arriver qu'un certain manque de cohérence l'empêche d'en être persuadé. La preuve lui paraît irréfutable, mais le fait le déconcerte. Il y a comme un certain hiatus entre ce qu'il accepte, ce qui lui est familier et ce que la schématisation qui lui est proposée l'oblige à voir.

Ainsi regardant l'expérimentateur plonger une baguette dans une cuve transparente remplie d'eau, je vois la baguette se briser. Mais, toute mon expérience des corps rigides vient s'inscrire contre ma perception. Cette perspective, je ne puis la nier, en même temps, je ne l'intègre pas, elle n'est pas véritablement mienne: je ne me l'explique pas.

Dans les situations d'interlocution, c'est à A de fournir les raisons qui doivent combler la lacune, c'est-à-dire assurer la cohérence, expliquer le phénomène, justifier le fait» (1986: 662).

Ainsi, à la première lecture purement justificative que nous avons faite de la relation d'étayage, semble s'opposer maintenant une seconde lecture qui combine une dimension explicative à la dimension justificative. Cette seconde lecture pose la question de la relation entre explication et justification.

L'étayage comporte-t-il toujours une composante explicative, ou au contraire peut-il être purement justificatif? Lorsque l'étayage combine une composante explicative à la justification, quelle est la nature de la relation entre ces deux mouvements? C'est à répondre à ces interrogations que sont consacrées les pages qui suivent.

Co-présence de mouvements explicatif et justificatif: l'explication comme fondement cognitif de la justification

Considérons pour commencer le cas où deux segments discursifs sont reliés à la fois par un lien justificatif et par un lien explicatif. Nous considérerons ensuite le cas où il n'y a qu'un seul des deux liens. Ceci nous permettra de mieux caractériser la nature de l'explication et celle de la justification, et de préciser les limites de chacun de ces concepts.

Les vacances de Jean

Comparons les deux énoncés suivants dans lesquels le locuteur cherche à convaincre son interlocuteur que Jean est rentré:

- (5) Jean est rentré de vacances, (parce que) le travail reprenait ce matin.
- (6) Jean est rentré de vacances, (parce que) les volets de la maison sont ouverts.

Ces deux énoncés sont de la forme [A; B]. Dans (5) et (6), B peut servir à rendre A plus vraisemblable. Donc, s'il s'agit de convaincre l'auditeur de la vraisemblance de A, on peut considérer B comme une raison énoncée en faveur de la conclusion A. Dans ce cas, (5) et (6) sont des arguments. Cependant B explique A dans (5) mais pas dans (6): la reprise du travail explique pourquoi Jean est rentré, alors que le fait que les volets sont ouverts ne l'explique pas du tout. Au contraire, c'est plutôt la rentrée de Jean qui explique que les volets sont ouverts. Et si quelqu'un prétendait que d'une certaine manière l'ouverture des

volets explique la rentrée de Jean, par exemple au moyen de l'énoncé suivant:

- (6a) Jean est rentré de vacances. Je vais t'expliquer pourquoi: les volets de la maison sont ouverts.

il faudrait alors entendre ici «expliquer» dans un tout autre sens que dans l'exemple précédent. En effet, dans (6a), «je vais t'expliquer pourquoi» est une expression elliptique pour dire «je vais t'expliquer pourquoi je le sais» ou «je vais t'expliquer pourquoi je peux l'affirmer». En d'autres termes, il s'agit de l'explication du *dire* «Jean est rentré» et du savoir qui fonde ce dire, et non pas du *fait* de la rentrée, comme en (5). Ainsi, (6) pourrait être formulé: «Je sais/prétends que A, parce que j'ai constaté/appris que B», sans que sa signification en soit modifiée¹. En fait, cette transformation lit (6) comme l'explicitation, par le locuteur, des raisons qui lui permettent d'affirmer «Jean est rentré». Or, expliquer pourquoi on peut dire telle ou telle chose, c'est précisément en justifier l'assertion. C'est pourquoi nous parlerons de justification lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi on peut dire telle ou telle chose, et nous réserverons le terme d'explication au cas où l'on explique pourquoi les choses sont ainsi. C'est le sens qu'il faut donner à «expliquer» en (5), de B vers A, et en (6), de A vers B. Nous avons donc, en (5), un mouvement justificatif superposé au mouvement explicatif, ces deux mouvements allant de B vers A, alors qu'en (6) les deux mouvements sont contraires: A explique B, et B justifie A.

La question qui se pose ensuite, quant au rapport entre explication et justification, est celle d'une hiérarchie entre ces deux liens. Reprenons (5).

Dans cet énoncé, l'interprétation purement explicative est possible. Ni le locuteur ni l'auditeur ne mettent alors en doute que Jean est rentré de vacances, et le locuteur suppose que l'auditeur ne sait pas pourquoi Jean est rentré de vacances (par exemple, il suppose qu'il se demande pourquoi Jean est *déjà* rentré de vacances), et il lui propose de l'informer de la cause de

1 Cette transformation peut aussi être appliquée à (5). On notera cependant qu'elle n'en exploite alors que l'interprétation justificative.

la rentrée de Jean. Puisqu'il ne cherche pas à rendre le fait de cette rentrée plus vraisemblable mais vise simplement à insérer ce fait dans un contexte (un ensemble de faits et de relations entre ces faits) qui le rende interprétable, cette lecture de (5) est purement explicative, c'est-à-dire non justificative. Une telle lecture de (6) est exclue.

Mais, comme nous l'avons vu, (5) peut aussi donner lieu à une lecture justificative. Dans ce cas, le locuteur suppose que son interlocuteur doute du fait que Jean soit rentré de vacances. Il veut donc le convaincre de la vraisemblance de ce fait en présentant une raison dont il suppose qu'elle ne sera pas sujette à caution et qu'elle conduira l'interlocuteur à conclure à la rentrée de Jean. La reprise du travail justifie alors l'affirmation, par le locuteur, de la rentrée de Jean, au même titre que l'ouverture des volets justifiait cette même affirmation dans (6).

Cependant, alors que le mouvement qui va de la raison à la conclusion est purement justificatif dans (6), il ne l'est pas dans (5). Si en (5), le mouvement de B vers A peut être lu comme pure explication, il ne peut pas être lu comme une pure justification: on ne peut pas faire abstraction de la dimension explicative de B quand on la lit comme une justification. Il semble bien en effet, dans ce cas, que la raison justifie d'autant mieux la conclusion qu'en même temps elle l'explique. En d'autres termes, si (5) atteint son but et que l'auditeur est convaincu que Jean est rentré de vacances, il aura alors immédiatement l'explication de ce fait, ce qui n'est pas le cas en (6).

Par conséquent, en (5), la valeur justificative est hiérarchiquement supérieure à la valeur explicative, car elle repose sur cette dernière: ici, la raison justifie la conclusion parce qu'elle l'explique, et non l'inverse². On trouve le même phénomène de dépendance de la justification par rapport à l'explication dans (6). En effet, même si (6) ne peut pas être interprété comme une explication, sa valeur justificative s'appuie totalement sur un lien explicatif sous-jacent: c'est bien parce que l'ouverture des volets

2 Les premiers travaux du Centre de Recherches Sémiologiques sur les organisations raisonnées ont porté essentiellement sur des cas de ce type. D'où la nécessité de pouvoir déterminer la part revenant à l'explicatif et au justificatif dans la relation d'étayage, dès lors que l'on souhaite étendre l'analyse à d'autres cas.

est expliquée par la rentrée de Jean qu'elle permet d'en justifier l'assertion.

Pour mieux saisir cette dépendance, qui nous paraît être un trait essentiel du lien entre explicatif et justificatif lorsqu'ils sont co-présents, examinons un autre exemple qui nous permettra de tester toutes les combinaisons de liens justificatifs et explicatifs entre deux assertions. Cet exemple est emprunté à Govier (1987).

Les coquillages d'Atlanta

Un jour, M. X apprend «de source sûre» que depuis plusieurs mois on trouve régulièrement des coquillages fossiles marins sur le territoire de la ville d'Atlanta et aux alentours, notamment à l'occasion de la construction de routes et de bâtiments. Cette nouvelle provoque chez M. X une grande perplexité. Étant donné que ces coquillages n'ont pas pu venir par eux-mêmes dans cette ville, que ces animaux vivent et se déplacent exclusivement dans l'eau, et que l'hypothèse d'un Malin Génie s'amusant à répandre des coquillages à Atlanta paraît pour le moins oiseuse, M. X formule l'hypothèse - la seule qui lui paraisse plausible - que la mer a dû un jour, il y a très longtemps, recouvrir la région d'Atlanta.

On notera que cette hypothèse à pour effet «cognitif» de diminuer le caractère surprenant et insolite que présentait la présence de coquillages pour M. X et, peut-être, de transporter ce caractère sur l'hypothèse explicative: après tout, l'océan le plus proche se trouve actuellement à plus de 350 km d'Atlanta, et il est bien connu que les explications ne font souvent que repousser le problème!

A sa voisine Mme Y qui, comme lui, a entendu parler de ces trouvailles étranges, M. X est maintenant en mesure de fournir une explication. Celle-ci pourrait présenter la forme suivante:

- (7) Il y a tous ces coquillages parce que la mer recouvrait Atlanta, il y a très longtemps.

Par ailleurs, dans la mesure où l'hypothèse de la présence passée de la mer s'avère solide et la seule possible, celle-ci peut aisément se transformer en thèse, autrement dit en conclusion d'un argument. Ainsi, à son voisin M. Z qui douterait que la mer puisse avoir un jour recouvert la région d'Atlanta, M. X pourrait adresser l'argument suivant:

- (8) Tout porte à croire que la mer a recouvert un jour Atlanta. On trouve en effet de très nombreux coquillages fossiles dans le sol de cette région.

Les mêmes contenus, présentés dans un ordre inverse relativement à (7), se sont mués ici en justification. Est-ce à dire pour autant que toute trace d'explication a disparu? Non, bien sûr, car le mouvement justificatif tire justement son efficacité (c'est-à-dire son pouvoir de conviction) du fait même que la thèse qu'il vise à démontrer est *aussi* une explication - sinon la *seule* explication - de la présence constatée des coquillages. Ce qui, au reste, n'empêche pas que pragmatiquement, du point de vue de la nature de la relation qui est alors engagée entre les interlocuteurs, (8) soit *d'abord* un argument.

Autre situation encore avec Mlle W qui ignore tout, des coquillages comme de la mer. M. X commence par lui parler des fossiles qu'on trouve périodiquement à Atlanta, et Mlle W, croyant à une plaisanterie, éclate de rire: toujours le mot pour rire, ce M. X. Devant tant d'incrédulité, M. X énonce l'argument suivant:

- (9) Je ne plaisante pas, il y a plein de coquillages fossiles dans le sol d'Atlanta, parce qu'il y a très longtemps toute la région était recouverte par la mer.

Les contenus sont présentés dans le même ordre que dans (7), et pourtant on a ici un argument. Dire que (9) est un argument, cela signifie que le but principal de son énonciation est d'abord épistémique: il s'agit d'accroître le degré de crédibilité que Mlle W accorde à l'affirmation de la présence de fossiles dans le sol d'Atlanta. Mais, comme dans (8), l'énonciation de M. X utilise,

pour accomplir sa fonction justificative, une fonction explicative: la présence des coquillages, chose peut-être insolite si on la considère isolément, devient plus crédible par le fait même d'être liée causalement (c'est-à-dire explicativement) à un autre fait. Ce double mouvement apparaît d'ailleurs clairement lorsque ce type d'argument est formulé en deux temps, ce qui est du reste extrêmement fréquent:

- (10) Je ne plaisante pas, il y a plein de coquillages fossiles, à Atlanta. Et si il y a tous ces coquillages fossiles, c'est parce qu'il y a très longtemps toute la région était recouverte par la mer.

On a alors un enchaînement dans lequel la conclusion qui doit être accréditée est d'abord donnée sous la forme d'une assertion détachée, puis suivie d'une pure explication dans laquelle elle intervient en tant qu'*explanandum*. C'est ainsi l'ensemble du mouvement explicatif (*explanandum-explanans*) qui joue le rôle de raison relativement à cette conclusion. D'où une organisation raisonnée du type:

- (11) [Conclusion (A), [Explanandum (A), Eplanans (B)]]

On peut penser que (9) condense en un seul mouvement ce type d'organisation. De la même manière, on pourrait analyser (8) comme une explication au service d'un argument, soit:

- (12) [[Conclusion (B), Raison (A)], [Explanandum (A), Explanans (B)]]

Il n'y a d'ailleurs rien de surprenant à ce que justification et explication se côtoient parfois de très près. Après tout, entre l'étonnement ou la non-compréhension, qui sont au départ de toute explication, et le doute ou le rejet, qui sont au départ de toute justification, la frontière est souvent extrêmement mince.

Il devrait exister - combinatoire oblige - un quatrième interlocuteur à M. X: c'est celui qui se verrait présenter les informations dans le même ordre que (8), mais dans le cadre d'un mouvement explicatif. Cet interlocuteur n'existe pas, pour la simple

raison qu'un fait *présent* ne saurait expliquer causalement un fait *passé*.

Dans les exemples (8), (9) et (10), le mouvement explicatif est donc clairement subordonné au mouvement argumentatif. Il en constitue même le fondement cognitif.

Existe-t-il des justifications sans fondement explicatif?

Les exemples que nous avons étudiés jusqu'à présent avaient pour but de discuter les cas où des aspects explicatifs sont, d'une manière ou d'une autre, mêlés (sous-jacents) à l'argument. Il nous faut maintenant nous demander s'il est possible d'argumenter sans faire usage d'une dimension explicative sous-jacente. La réponse à cette question déterminera la manière dont nous trancherons le problème de la définition de l'organisation raisonnée. En cas de réponse négative, nous pourrions simplement aménager la seconde relecture de cette définition en disant que l'étayant a pour fonction d'accréditer, de rendre plus vraisemblable l'étayé en prenant appui sur le lien explicatif qui relie ces deux segments discursifs (sans imposer de sens à cette relation). Par contre, s'il s'avérait que la dimension explicative peut être totalement absente des fondements de l'argument, cela signifierait que seule la justification est déterminante dans la constitution des organisations raisonnées: comme condition nécessaire et suffisante à la production d'une relation d'étayage.

Pour pouvoir répondre à la question de savoir s'il existe des justifications sans fondement explicatif, il est nécessaire d'examiner plus en détail ce que recouvre le concept d'explication. En caractérisant ce qu'est l'explication en soi, nous serons ensuite en mesure de déterminer si le fondement d'une justification donnée est explicatif ou non.

La notion d'explication

Dans son acception la plus commune, l'explication fait appel à la causalité. Elle consiste à mettre en relation des faits, des phénomènes, à rendre compte de l'occurrence des faits ou phénomènes par d'autres faits ou phénomènes qui en sont la cause. C'est l'explication causale. Dans un second sens, l'explication peut être finale:

(13) je pars en vacances, pour me reposer.

Ici le fait de se reposer rend compte de l'action de partir en vacances. On remarquera que l'explication finale est souvent fondée sur des liens de causalité: l'*explanans* est alors la conséquence visée de l'*explanandum*.

D'une certaine manière, la causalité constitue un modèle interprétatif du fait que l'on veut expliquer. Par extension, on peut dire qu'insérer un fait ou un phénomène dans un modèle qui permette d'en donner une interprétation, de lui donner sens, c'est l'expliquer. Cette troisième acception d'«expliquer» renvoie ainsi à l'idée de modèle explicatif. On peut lire ainsi les explications probabilistes.

Certains rangent dans l'explication ce qu'on pourrait appeler explication par définition. Par exemple lorsque l'on explique pourquoi la baleine est un mammifère et non un poisson, ou lorsque l'on explique la signification d'un mot. Ce type d'explication est en quelque sorte une extension des modèles explicatifs décrits ci-dessus. Mais ici, au lieu de montrer comment un fait est relié à d'autres faits, on montre comment un concept est inséré dans un système conceptuel (classificatoire, lexical, etc.)³.

3 Les procédures énumérées ci-dessus correspondent approximativement - du moins on peut le penser - à ce que les locuteurs francophones nomment ordinairement «explication» ou «expliquer». Toutefois notre objectif n'est pas de procéder à une analyse lexicale de ces termes et de l'usage naturel ou spontané qui en est fait. En d'autres termes, il ne suffit pas qu'une séquence discursive soit qualifiée métacommunicativement par son locuteur d'«explication» pour qu'on ait affaire à une explication. L'observation quotidienne montre en effet que les sujets parlants ont une définition passablement floue de ce terme, comme d'ailleurs des termes de raison, de cause, d'argument, etc. Tout au plus ces jugements sponta-

Cette caractérisation de l'explication étant donnée, revenons à notre question de l'existence de justifications sans fondement explicatif.

Deux exemples de justification non explicative

Govier (1987) prétend que certains arguments sont non explicatifs. Voici les exemples qu'elle donne⁴.

- (14) On peut conclure qu'il existe des célibataires libéraux et corpulents puisque Jean est célibataire, qu'il est libéral et qu'il est corpulent.

Dans ce cas, la conclusion découle des prémisses, mais celles-ci ne l'expliquent pas.

Autre exemple:

- (15) Susanne va attraper la rougeole, le docteur l'a prédit.

Ce second exemple est emprunté par Govier à Salmon (1977). En admettant que le fait que les médecins ne se trompent jamais quand ils prédisent la rougeole soit une opinion partagée, l'argument constitué par la raison et la conclusion est parfaitement acceptable. Cet argument ne peut toutefois pas être interprété comme une explication; la prédiction du médecin ne saurait expliquer que Susanne attrapera la rougeole.

Dans le premier exemple ci-dessus, le fondement de la justification est une règle de déduction logique; dans le second, il s'agit d'un recours à l'autorité. Ces arguments ne sont donc pas fondés sur une explication, au sens où ce terme a été caractérisé plus haut. Nous sommes donc en accord avec Govier pour affirmer qu'il existe des arguments non explicatifs.

La notion de fondement, comme paramètre de l'argument, a été désignée par Toulmin (1958) par le terme de «warrant»

nés peuvent-ils être utilisés comme une première approximation pour délimiter des observables, ainsi que le fait par exemple Sibsá (1987) pour l'explication. Mais en aucun cas ils ne devraient les déterminer.

4 C'est nous qui traduisons.

(garant). Une classification des divers schèmes argumentatifs basée sur cette notion a été développée récemment par Kienpointner (1987, et à paraître). Cette classification distingue quatre grandes catégories de schèmes: ceux fondés (1) sur l'usage ou (2) l'établissement d'un garant, (3) sur l'analogie et (4) sur l'autorité. Elle reconnaît donc que la justification n'est pas toujours fondée sur de l'explicatif.

L'opposition explication/justification d'un point de vue pragmatique

Si nous nous sommes longuement penchés jusqu'à présent sur la part que prennent les constituants explicatifs et justificatifs dans l'argument, il nous faut maintenant examiner la justification du point de vue de son rôle dynamique dans la communication. Autrement dit nous allons aborder cette procédure sous son angle fonctionnel. Il nous a paru particulièrement éclairant de conduire cette discussion en opposant comme précédemment justification et explication. Nous serons amenés à envisager cette question du point de vue de la théorie des actes de langage et à faire intervenir la notion de statut assertif.

Une bonne manière d'entrer dans le débat est de partir de la façon dont Govier (1987) conçoit l'opposition entre explication et justification.

«Dans un argument on essaye, de façon caractéristique, de justifier une conclusion qui est, dans le contexte, sujette à caution. On expose des prémisses qu'on considère comme plus sûres que la conclusion et capables de donner à celle-ci un appui rationnel. On raisonne des prémisses vers la conclusion, on présente ces prémisses à l'auditoire en supposant qu'elles peuvent étayer la conclusion - montrer qu'elle est vraie, ou acceptable. La direction pragmatique dans un argument va ainsi des prémisses vers la conclusion.

De façon caractéristique, les prémisses sont considérées comme données, ou au moins comme plus acceptables au départ que la conclusion. [...] La pragmatique de l'explication est tout à fait différente. Habituellement, on n'essaye pas d'expliquer quelque chose si on

ne considère pas ce quelque chose comme un phénomène ou un fait. (Il n'y a aucune nécessité d'expliquer qu'il y a eu 80% de naissances d'enfants mâles au Canada en 1984, car ceci n'est pas un fait). Présenter une explication d'un fait revient généralement à présumer que ce fait est vrai. En expliquant, on raisonne: on infère un fait présumé vrai à partir d'autres faits, lois ou hypothèses. On essaie de sélectionner ceux-ci de manière à ce que, s'ils étaient vrais, le fait à expliquer 'fasse sens' ou - dans les conceptions les plus fortement réglées - aurait été ce qu'il est. Parfois, les énoncés expliquants sont tout aussi certains que les énoncés expliqués; parfois non. Dans de tels cas, on peut même utiliser l'explication comme base pour inférer la vérité des hypothèses à partir de leur pouvoir explicatif.

Le point essentiel réside ici dans le contraste dans la direction pragmatique. Dans l'explication, l'énoncé expliqué est aussi certain que l'énoncé expliquant, et souvent plus certain encore. Dans un argument, de façon caractéristique, les prémisses sont plus certaines que la conclusion». (Govier 1987:161-162. C'est nous qui traduisons).

Cette position suppose une caractérisation de l'explication et de la justification en termes d'actes de langage. Or, une telle caractérisation n'est pas sans poser quelques problèmes. Pour pouvoir les discuter, rappelons comment les pères de la théorie des actes de langage ont décrit ces procédures.

Austin classe le verbe «expliquer» dans les *expositifs*, qui

«sont employés dans les actes d'exposition: explication d'une façon de voir, conduite d'une argumentation, clarification de l'emploi et de la référence des mots» (Austin 1962: 160).

«Affirmer», «nier», «illustrer», «répondre», «rapporter», «décrire», «classer», sont d'autres exemples d'expositifs. Pour Searle, l'acte d'explication appartient à la catégorie des actes *assertifs*. Il faut rappeler que la classification d'Austin classe des verbes, tandis que celle de Searle classe des actes. Toutefois selon Searle, la catégorie des assertifs contient la plupart des expositifs d'Austin.

Quant à la justification, Searle la considère également comme un acte de langage. Ainsi dans *Taxinomie des actes illocutoires*,

lorsqu'il discute de la possibilité de fonder une classification des actes de langage sur les états psychologiques exprimés lors de l'accomplissement de ces actes, il écrit ceci :

«la *croiance* regroupe non seulement les affirmations, les assertions, les remarques et les explications, mais aussi les postulations, les déclarations, les déductions et les arguments» (Searle 1982: 43).

La théorie des actes de langage de Searle

Or, selon la théorie des actes de langage, la production d'un énoncé correspond toujours à l'accomplissement d'une action. Toute énonciation peut donc être analysée en une certaine *force illocutoire* et un *contenu propositionnel*, soit $F(p)$. Il existe selon Searle (1982) cinq catégories principales de tels actes - soit cinq catégories de F . Cette classification est fondée principalement sur trois critères, que nous allons brièvement exposer: le but illocutoire, la direction d'ajustement entre les mots et le monde, et l'état psychologique exprimé.

Le but illocutoire («illocutionary point»).

Il correspond à l'intention qui préside à l'accomplissement de l'acte: tenter de faire faire quelque chose à l'auditeur (par exemple au moyen d'un ordre), s'engager à faire quelque chose, contracter une obligation (par exemple en accomplissant une promesse), engager sa responsabilité sur l'existence d'un fait ou état de chose (au moyen d'une affirmation), etc.

La direction d'ajustement («direction of fit») entre les mots et le monde.

Elle concerne le rapport qui se joue, au moment de l'accomplissement de l'acte, entre l'état du monde et le contenu propositionnel. Ainsi, certains actes illocutoires tels les descriptions, les assertions ou les aveux, visent à rendre les mots conformes au monde; alors que d'autres actes, tels les ordres ou les promesses, visent au contraire à rendre le monde conforme aux mots. Nous allons voir que les différentes directions d'ajustement possibles entre les mots et le monde sont au nombre de quatre.

L'état psychologique exprimé.

Il s'agit de l'attitude exprimée par le locuteur dans l'accomplissement de l'acte de langage. Affirmer p revient à exprimer la *croyance* que p ; s'engager à faire Q revient à exprimer qu'on a l'*intention* de faire Q ; ordonner à l'auditeur de faire Q revient à exprimer le *désir* qu'il fasse Q ; etc. Même si l'acte est accompli de façon hypocrite, c'est-à-dire si le locuteur n'a pas la croyance, l'intention, le désir, le regret, etc. qu'il exprime, ces états psychologiques n'en sont pas moins manifestés dans l'accomplissement même de l'acte. L'état psychologique exprimé constitue en même temps la condition de sincérité de l'acte illocutoire.

Ceci étant précisé, cinq catégories d'actes illocutoires peuvent être distinguées selon Searle: les actes assertifs, directifs, commissifs, expressifs et déclaratifs. Examinons tour à tour chacune de ces catégories.

Les actes assertifs

Affirmer, nier, décrire, certifier, conclure, déduire, se plaindre, se vanter, avouer, conjecturer, etc. appartiennent à cette catégorie. Le but (ou, si on veut, le propos) des actes assertifs est d'engager, à des degrés divers, la responsabilité du locuteur sur l'existence d'un fait ou d'un état de chose. Ces actes peuvent donc être évalués selon la valeur de vérité de la proposition exprimée. Leur direction d'ajustement va des mots au monde (ils manifestent la prétention de rendre les mots conformes au monde) et l'état psychologique qu'ils expriment (leur condition de sincérité) est la croyance. Ces actes sont parfois également nommés «représentatifs».

Les actes directifs

Ordonner, demander, prier, supplier, réclamer, inviter (à faire quelque chose), etc. appartiennent à cette catégorie. Le but de ces actes est de tenter de faire faire quelque chose à l'auditeur. Leur direction d'ajustement va du monde aux mots (ils manifestent la volonté de rendre le monde conforme aux mots), et l'état psychologique qu'ils expriment (donc, leur condition de sincérité) est la volonté, ou le souhait. Les questions, dans la mesure

où elles peuvent être décrites comme des tentatives, de la part du locuteur, de faire accomplir par l'auditeur un acte de langage, constituent une sous-catégorie des directifs.

Les actes commissifs

Les actes langagiers consistant à promettre, à garantir, à gager, à parier, etc. ressortissent à cette catégorie. Leur but est d'engager (dans le sens de contracter une obligation) le locuteur dans une action ou une conduite futures. La direction d'ajustement des commissifs va, comme pour les directifs, du monde aux mots. L'état psychologique exprimé (la condition de sincérité) est l'intention. Ces actes sont parfois également désignés comme «promissifs», ou encore «engageants» (Cf. par exemple Vanderveken 1988).

Les actes expressifs

Ce sont des actes comme remercier, s'excuser, féliciter, déplorer, souhaiter la bienvenue, etc. Ils ont pour but d'exprimer un certain état psychologique relativement à l'état de chose spécifié dans le contenu propositionnel. L'état psychologique qu'ils expriment (et donc leur condition de sincérité) est en conséquence variable selon l'acte (plaisir, regret, etc.). Par ailleurs, les expressifs n'ont pas de direction d'ajustement: ils ne visent ni à rendre les mots conforme au monde, ni à rendre le monde conforme aux mots. Plus exactement, l'existence d'un ajustement est ici présumée: ces actes présupposent la vérité de la proposition relativement à laquelle un certain état psychologique est exprimé. Si je m'excuse de vous avoir interrompu dans votre travail, je présume *ipso facto* que cette interruption a effectivement eu lieu.

Les actes déclaratifs

Nommer à un poste ou à une fonction, baptiser, bénir, excommunier, congédier, donner sa démission, déclarer la guerre, ouvrir ou clore une séance, sont des exemples déclaratifs. La caractéristique essentielle de ces actes réside en ceci que leur accomplissement, s'il est réussi, provoque la mise en correspondance du contenu propositionnel avec la réalité; en d'autres

termes il *crée* un ajustement. On peut donc dire que la direction d'ajustement des déclaratifs va à la fois des mots au monde et du monde au mots. Ces actes n'expriment aucun état psychologique particulier (ils n'ont pas de condition de sincérité). Cependant, leur accomplissement requiert généralement le contexte d'une institution extra-linguistique dans laquelle le locuteur et l'auditeur occupent des positions particulières (l'État, l'Église, la Loi, etc.). Seules exceptions: les actes déclaratifs qui concernent la langue, comme «Je définis», «J'appelle», «J'abrège», etc. Il existe par ailleurs des déclaratifs qui partagent certaines propriétés des assertifs. Le cas se présente dans certaines situations institutionnelles où une personne investie d'une autorité a pour fonction à la fois d'établir les faits (acte d'assertion) et de décider de ce que sont les faits (acte déclaratif). Il en va ainsi du juge et de l'arbitre. Lorsque le juge dit «Vous êtes coupable», son énonciation a la force d'une assertion, mais aussi celle d'une déclaration. Une fois ces mots prononcés, vous *êtes* coupable du point de vue de la loi. De même pour l'arbitre qui dit «Vous êtes hors jeu». Ces actes sont nommés «déclarations assertives» par Searle.

Pour terminer cette rapide présentation, ajoutons que l'accomplissement réussi d'un acte de langage est associé à un certain nombre de conditions, dites conditions de satisfaction. Les plus importantes concernent le type d'obligation contractée par le locuteur et/ou l'auditeur (conditions essentielles, correspondant au but illocutoire), l'état psychologique du locuteur (conditions de sincérité), ses connaissances et représentations des capacités, intentions et intérêts de l'auditeur (conditions préparatoires), et le contenu propositionnel sur lequel porte l'acte (conditions sur le contenu propositionnel). Ainsi, une requête doit être une tentative de faire faire quelque chose à l'auditeur (condition essentielle), et son auteur doit avoir le désir que cette action soit réalisée (conditions de sincérité). Il doit également avoir des raisons de demander que cette action soit accomplie, croire que l'auditeur est en mesure de l'accomplir et qu'il ne l'accomplirait en principe pas sans qu'on le lui demande (conditions préparatoires). Une requête consiste enfin à prédi-

quer une action future de l'auditeur, et ne saurait avoir pour objet une action passée (condition sur le contenu propositionnel).

Un problème important que soulève la conception de l'explication et de la justification comme actes de langage est celui de savoir où commencent et où finissent, dans la séquence discursive, ces procédures. Autrement dit, l'explication et la justification consistent-elles en deux actes langagiers (par exemple respectivement: un acte constatif et un acte explicatif; et un acte assertif et un acte justificatif), ou en un seul acte.

Un acte/deux actes?

Cette question a été abordée par le groupe Lambda-1 (1975) dans le cadre d'une étude qui comparait entre autres les conjonctions *car* et *parce que*.

La réponse apportée dans cette étude à la question un acte / deux actes est la suivante:

- (1) lorsque *parce que* a une valeur justificative, il y a accomplissement successif de deux actes de langage;
- (2) lorsque *parce que* a une valeur explicative, il y a accomplissement d'un seul acte de langage;
- (3) avec *car*, justificatif ou explicatif, il y a toujours accomplissement de deux actes de langage.

Un certain nombre de tests syntaxiques permettent de montrer que les séquences *p car q* forment toujours deux blocs, alors que les séquences *p parce que q* forment tantôt un bloc, tantôt deux blocs: par exemple la transformation négative. Soit en effet les énoncés suivants:

- (16) Il est sorti car il est 10 heures.
- (17) Il pleure parce qu'il est seul.

Si on applique à ces énoncés la transformation négative, on obtient respectivement (16a) et (17a):

- (16a) Il n'est pas sorti car il est 10 heures.

(17a) Il ne pleure pas parce qu'il est seul.

La transformation négative de *p car q* n'atteint que *p*, tandis que celle de *p parce que q* a deux interprétations: l'une dans laquelle seule *p* est niée (comme avec *car*); et l'autre dans laquelle l'ensemble du bloc *p parce que q* est nié, avec *p* présumée vraie. Soit:

non-p parce que q: «étant donné qu'il est seul, il ne pleure pas»
et

non (p parce que q): «ce n'est pas parce qu'il est seul, qu'il pleure (mais parce que...)».

La transformation interrogative fait apparaître les mêmes phénomènes. D'où la thèse des auteurs du groupe Lambda-1: *car* lie toujours deux actes de langage, et non pas deux contenus propositionnels; *parce que* a deux emplois distincts: l'un dans lequel il lie deux actes de langage, l'autre dans lequel il fonctionne comme un opérateur formateur d'un contenu propositionnel complexe à partir de deux contenus propositionnels.

Selon le groupe Lambda-1, et si l'on s'en tient aux énoncés de la forme *p car q* et *p parce que q*, on constate que la justification comporte toujours deux actes de langage, alors qu'on a deux formes d'explications: l'une (avec *car*) comportant deux actes de langage, l'autre (avec *parce que*) comportant un seul acte.

«Car» explicatif

Or cette analyse pose un problème. En effet, l'explication formulée en un acte exclut la possibilité que l'*explanandum* ait une valeur informative réelle, c'est-à-dire impose qu'il soit une reprise. Il s'agit là, selon Lambda-1, d'une caractéristique essentielle de l'explication. De ce fait, leur analyse de *car* suppose que l'on puisse transposer sans autre cette description sur une explication en deux actes. Mais, si il y a deux actes de langage, chacun doit pouvoir avoir une valeur pragmatique propre. Rien n'empêche alors que l'*explanandum* soit un acte d'information et de conséquence que l'*explanans* ait une valeur justificative

d'accréditation en même temps qu'une valeur explicative. Ceci pose donc la question de savoir si on peut avoir un enchaînement purement explicatif lorsqu'on est en présence de deux actes, comme avec *car*.

Considérons les deux exemples suivants.

(18) Les gens sont venus parce qu'il faisait beau.

(19) Les gens sont venus, car il faisait beau.

Examinons les conditions de production de ces deux énoncés. Dans (18), la vérité de la venue des gens est présentée comme accordée, comme incontestée. De plus, et ceci n'est pas signalé par les auteurs du groupe Lambda-1, cette venue est présentée comme se trouvant au centre de l'attention des interlocuteurs (par exemple, elle vient d'être évoquée). Il s'agit là en quelque sorte des contraintes qui pèsent sur *p* dans les énoncés *p parce que q* explicatifs. Qu'en est-il de *q*? Aucune contrainte de ce type ne pèse sur l'affirmation suivant laquelle il faisait beau. Cette affirmation peut très bien apprendre à l'auditeur quel temps il faisait, ou ce fait peut être déjà connu de l'auditeur. Ce qui est en revanche toujours présenté comme nouveau, dans les énoncés explicatifs de la forme *p parce que q*, c'est la relation de causalité elle-même. C'est elle qui est assertée. On a donc en résumé les contraintes suivantes:

a) *p* est présent à la conscience des interlocuteurs et sa vérité n'est pas contestée.

b) La relation causale est présentée à l'auditeur comme l'élément informationnel nouveau, comme l'objet même de l'intervention.

c) Le *focus* informationnel se situe donc sur la relation de causalité, et englobe éventuellement la cause elle-même (*q*). Les énoncés *p parce que q* explicatifs sont donc orientés vers la droite.

Ces différentes propriétés pragmatiques de *p*, de *q* et de la relation de causalité, c'est ce que le groupe Lambda-1 nomme le

statut assertif. Cette notion joue un rôle central dans les analyses conduites par ces auteurs.

Appliquons la même analyse à l'exemple (19). Dans une interprétation explicative, la venue des gens n'est pas contestée (si elle l'était, (19) serait une justification). Mais, contrairement à (18), cette venue est présentée comme un élément d'information nouveau. C'est pourquoi, en un sens, l'intervention pourrait s'arrêter là: apportant un fait nouveau, elle est suffisamment motivée. C'est aussi la raison pour laquelle le segment qui précède la virgule constitue à lui seul un acte de langage. Le statut assertif de *q* est moins clair. Selon Lambda-1, *q* n'est pas présenté comme l'objet de l'intervention. Quant à la relation de causalité, elle n'est pas non plus assertée, mais le locuteur en quelque sorte s'y réfère. Elle doit donc apparaître comme contestable. Soit, en résumé:

a) *p* est présenté à l'auditeur comme élément d'information nouveau, mais sa vérité n'est pas contestée.

b) *q* n'est pas présenté comme l'objet de l'intervention.

c) La relation entre *q* et *p* n'est pas elle-même assertée, elle est présentée comme peu contestable.

Les énoncés *p car q* explicatifs sont donc plutôt orientés vers la gauche.

Notons que la principale source de difficultés dans l'analyse de *car* explicatif provient du fait que cette conjonction conserve toujours un aspect justificatif. D'ailleurs, selon le groupe Lambda-1, sa valeur fondamentale est la justification; l'explication n'est qu'une valeur dérivée, secondaire.

Sur la base de ces analyses, il est possible d'imaginer des environnements discursifs distincts pour (18) et (19). Par exemple, comme ceux suggérés par (18a) et (19a).

- (18a) - Tu as vu, il y avait beaucoup de monde dimanche après-midi.
Finalement, les gens sont venus.
- Oui, les gens sont venus parce qu'il faisait beau.
- (19a) - Finalement c'était comment, dimanche après-midi? Il y a eu du monde?
- Oui, les gens sont venus, car il faisait beau.

On voit bien ici pourquoi le *car* explicatif ne peut pas totalement perdre sa valeur justificative. Le segment «les gens sont venus» est en effet, dans (19a), la réponse à une question. Or, en un certain sens, le fait même d'avoir posé cette question témoigne d'une incertitude quant au nombre de personnes qui sont venues. Quelle que soit la réponse (et à plus forte raison si celle-ci présente un caractère surprenant), elle tendra à provoquer l'attente d'une information complémentaire. Cette dernière aura alors valeur à la fois de justification (assurer la crédibilité de *p*) et d'explication (présenter une (la) cause de *p*), et *p* apparaîtra d'autant plus incontestable que la cause sera acceptée comme allant de soi.

Le statut assertif

On vient de voir avec les exemples analysés ci-dessus que la notion de statut assertif permet de capter deux types de phénomènes au moins:

- (1) des phénomènes épistémiques, c'est-à-dire relatifs au degré de certitude que les partenaires de l'échange attribuent aux faits et états de choses dénotés par les énoncés;
- (2) des phénomènes de focalisation de l'attention, c'est-à-dire relatifs à la présence, à l'absence ou à l'accessibilité, dans la mémoire discursive, de certaines informations.

Ainsi, dans l'interprétation explicative de la séquence *p parce que q*, *p* est présenté comme épistémiquement non contestable et comme au premier plan de l'attention des interlocuteurs, tandis que dans la séquence explicative *p car q*, il est présenté comme non contestable et comme informativement nouveau, c'est-à-dire comme un fait sur lequel on attire l'attention - et non pas comme un fait sur lequel celle-ci serait déjà fixée. Les *p* ne divergent donc ici que sur le plan de l'attention: l'un est présent dans la conscience des interlocuteurs avant même d'avoir été énoncé, l'autre ne le sera qu'après.

La notion de statut assertif nous paraît ainsi saisir les aspects les plus importants de la situation dans laquelle tout discours est

nécessairement plongé, à savoir ceux-là mêmes qui déterminent à la fois la forme et le sens des énonciations.

La justification comme acte de langage

L'article du groupe lambda-1 est consacré à la comparaison de conjonctions. Dans ce contexte, ces auteurs ont introduit la distinction un acte/deux actes pour opposer explication et justification. Il nous paraît important de reprendre cette distinction dans le cadre d'une approche générale de la justification comme acte de langage⁵.

Trois questions soulevées par le traitement illocutoire de la justification

La conception de la justification comme acte illocutoire soulève plusieurs questions, parmi lesquelles on mentionnera les suivantes:

- 1) L'acte de justification appartient-il à l'une (à plusieurs) des cinq catégories d'actes distinguées par Searle, et si oui, laquelle (lesquelles)?
- 2) Dans la mesure où, d'un point de vue logique, un argument est un couple raison(s)-conclusion, l'acte de justification doit-il être considéré comme comportant deux composants illocutoires? Si oui, comment peut-on caractériser ces deux composants?
- 3) En admettant que raison et conclusion sont des actes distincts, et en utilisant la classification de Searle, quelles combinaisons d'actes sont possibles/impossibles dans un argument?

5 Signalons ici la parution récente d'un numéro de la revue *Argumentation* (vol. 3. n° 4. 1989) consacré à cette question et intitulé «Argumentation and Speech Act Theory».

Selon van Eemeren & Grootendorst (1983) l'acte d'argumenter⁶ n'est pas un acte illocutoire comme les autres. Il s'agit en fait d'un complexe illocutoire («illocutionary act complex»). Il y a à cela trois raisons. En premier lieu, une argumentation complète consiste au minimum en deux propositions, chacune d'elles pouvant donner lieu à un énoncé. Ces deux propositions sont la raison, et ce que Toulmin (1958) appelle le garant («warrant»), c'est-à-dire une sorte de principe ou de *topos* (selon cette conception, la conclusion ne fait donc pas partie de l'acte d'argumenter). Cela signifie que dans un exemple comme «Tu seras malade, parce que tu as trop mangé», le garant, qu'on pourrait formuler au moyen de la proposition: «Quand on mange trop, on risque d'être malade», fait partie intégrante de l'argumentation, qu'il soit ou non énoncé.

En second lieu, les énoncés produits dans une argumentation manifestent simultanément deux forces illocutoires: en même temps qu'ils argumentent, ils fonctionnent aussi comme des affirmations, des descriptions, des suppositions ou tout autre type d'acte appartenant en principe à la catégorie des assertifs. Dans le théorie standard de Searle, cette double force est considérée comme la propriété des actes de langage indirects, mais l'argumentation ne saurait être définie comme un tel acte.

En troisième lieu, il ne peut y avoir acte d'argumentation que si l'énoncé ou les énoncés produits sont liés d'une manière particulière à un autre énoncé ou à d'autres énoncés consistant en l'expression d'une opinion (c'est ici que la notion de conclusion est récupérée)⁷. En d'autres termes, l'acte illocutoire d'argumentation n'existe qu'à travers une relation particulière avec un autre acte illocutoire, qui peut le précéder, le suivre, voire être implicite. (Rappelons que pour ces auteurs, cette relation est soit une justification, soit une réfutation).

6 Dans la terminologie de ces auteurs, le terme d'argumentation recouvre à la fois la justification et la réfutation.

7 Pour désigner la fonction de l'opinion exprimée («expressed opinion») dans l'ensemble de la procédure argumentative, les auteurs parlent de «claim» lorsque l'expression de l'opinion précède l'acte d'argumenter, et de «conclusion» lorsqu'elle le suit. Il est évident que l'ordre dans lequel sont présentées raisons et conclusions n'est pas sans signification du point de vue pragmatique (voir ce que nous avons écrit plus haut à propos du statut assertif et de la focalisation de l'attention).

Cette conception de l'argumentation ne va pas sans poser des problèmes d'intégration dans la théorie des actes de langage, notamment parce qu'elle contredit ce que Searle considérerait comme l'une des caractéristiques des actes illocutoires directs: à tout énoncé correspond un seul acte, et réciproquement. Van Eemeren et Grootendorst tournent cette difficulté en distinguant entre force illocutoire au niveau de l'énoncé et force illocutoire au niveau textuel. Au niveau de l'énoncé se situent les *illocutions élémentaires*; ce sont celles étudiées et classées par la théorie standard des actes de langage: affirmations, ordres, requêtes, promesses, etc. Au niveau textuel fonctionnent des unités illocutoires plus grandes; ce sont les *complexes illocutoires*. L'argumentation appartient à cette seconde catégorie, puisqu'il n'y a argumentation que s'il existe, au niveau textuel, une relation de justification ou de réfutation entre un couple d'assertion (raison et garant) et une autre assertion (conclusion).

On voit la réponse apportée par ces auteurs aux deux premières questions que nous posions plus haut: la force argumentative est d'un autre ordre que les cinq forces décrites par Searle, car elle relève de la dimension textuelle du discours et non des énoncés seuls⁸. De plus, raison et conclusion sont des unités élémentaires distinctes. Quant à la question de savoir quels types d'actes illocutoires peuvent apparaître dans un argument, ce que nous venons d'exposer laisse clairement entendre qu'il s'agit pour ces auteurs essentiellement d'assertions.

Comment, dès lors, analyser un enchaînement comme (20), dont les illocutions élémentaires ne sont manifestement pas des assertions et qui est indubitablement de caractère argumentatif?

(20) Let's take an umbrella, or do you want to get wet?

Selon van Eemeren et Grootendorst (1983: 97-98), à qui nous empruntons cet exemple, seuls les actes appartenant à la catégorie des assertifs peuvent exprimer une opinion (c'est-à-dire, dans notre terminologie, une conclusion) et une argumentation (c'est-à-dire une ou plusieurs raisons et un garant). Lorsque l'un ou

8 Une étude systématique et une typologie des forces illocutoires qui relèvent du niveau textuel (complexes illocutoires) reste à faire.

l'autre de ces éléments consiste en un acte d'une autre catégorie (par exemple un acte directif, comme dans (20)), l'analyse permet toujours de reconstituer des assertifs. Toute procédure argumentative implique en effet un engagement du locuteur sur la vraisemblance et l'acceptabilité des propositions énoncées, et seuls les actes assertifs réalisent cet engagement. Argumenter implique également l'éventualité d'un désaccord relativement à une opinion ou à un point de vue. Dans l'exemple ci-dessus, cette opinion n'est pas explicitement formulée, mais on peut la reconstituer au moyen d'une assertion du genre: «Il est recommandé de prendre un parapluie». Il en va de même pour l'argumentation proprement dite (la raison), qu'on peut reformuler au moyen d'une assertion comme «sinon nous allons nous faire mouiller» ou encore «nous ne souhaitons pas nous faire mouiller»⁹.

En fait, l'idée de réduire les actes illocutoires non assertifs à des actes assertifs pour rendre compte de la logique des arguments n'est pas nouvelle. On la trouve formulée par exemple dans l'ouvrage que Hare (1972) a consacré aux «inférences pratiques». S'inspirant des travaux de Alf Ross, Hare note en particulier qu'on peut toujours faire correspondre à une phrase impérative une phrase indicative disant que l'ordre est satisfait. De la sorte il est toujours possible, en partant d'une prémisse qui dit que l'ordre est satisfait, d'inférer qu'un autre ordre est satisfait. Par exemple, de la prémisse suivant laquelle «l'ordre «Do A and do B» est satisfait», on peut tirer la conclusion que «l'ordre «Do A» est satisfait». Cette «logique des impératives», fondée sur la notion d'inférence pratique, est construite en parallèle avec une logique des indicatives (assertions).

9 En contexte argumentatif, les questions de la formes «Est-ce que p?» doivent souvent être interprétées comme des assertions de contenu «non-p» formulées en faveur d'une certaine conclusion. Voir Anscombe et Ducrot (1981) à propos de la valeur argumentative des questions. Par ailleurs, van Eemeren et Grootendorst estiment qu'il ne s'agit pas ici d'actes de langage indirects. Dans l'exemple ci-dessus, si la chose paraît assez claire pour la conclusion, elle est beaucoup plus discutable pour la raison. Mais nous ne nous étendrons pas sur ce point, qui demanderait une analyse approfondie de la notion d'acte indirect.

Quelques exemples d'arguments dont la conclusion consiste en l'accomplissement d'un acte non assertif

Nous allons maintenant examiner le cas des arguments dans lesquels la conclusion consiste à accomplir un acte autre qu'assertif. Nous venons de voir que certains auteurs résolvent cette question en procédant à une réduction de l'acte non assertif à une assertion. Mais cette solution - on l'a vu - ne va pas sans diverses manipulations du contenu propositionnel et sollicitations de contenus implicites. Il s'agit donc de préciser la relation entre les assertions reconstituées et l'acte effectivement accompli.

Pour simplifier la discussion, nous ne prendrons ici en considération que les actes appartenant à la catégorie des directifs et à celle des commissifs. Ces actes comportent en effet un enjeu qu'il est relativement facile de définir. Celui des directifs (ordres, requêtes, conseils) se situe dans l'accomplissement par le destinataire d'une certaine action, et l'argumentation vise ici en quelque sorte à accroître la probabilité de cette action. Celui des commissifs (promesses, engagements, serments) se situe dans l'accomplissement par le locuteur d'une certaine action et dans la croyance (la confiance) dans laquelle se trouve l'auditeur relativement à l'acquiescement ou au non-acquiescement de l'engagement contracté. L'argumentation traduit alors l'intention d'accroître le degré de confiance de l'auditeur. Dans l'un et l'autre cas l'enjeu concerne donc la réalisation future de l'ajustement du monde aux mots¹⁰ (de même que, dans les as-

10 Du moins selon Searle. On peut cependant s'interroger sur la direction d'ajustement des actes commissifs. Si les actes directifs traduisent bel et bien l'intention de rendre le monde conforme aux mots, c'est-à-dire conforme au contenu propositionnel, il n'en va pas de même des actes commissifs. Après qu'un directif a été produit, une certaine action sera peut-être entreprise par l'auditeur, et cette action n'aurait en principe pas été accomplie si une parole n'y avait pas incité (il s'agit d'ailleurs là de l'une des conditions préparatoires des directifs). Si cette action est accomplie par l'auditeur, elle le sera donc par les seules vertus de la parole. Mais dans le cas des commissifs, si le monde devient conforme au contenu propositionnel, ce n'est pas par un effet de la parole. C'est, plus prosaïquement, parce que l'auteur de l'acte de langage aura respecté son engagement. En ce sens, on pourrait aussi bien décrire les commissifs comme des assertions portant sur un état futur du monde et dans lesquelles l'agent responsable de l'action dénotée par le contenu propositionnel n'est autre que l'auteur de l'acte de langage.

sertions, il concerne l'ajustement des mots au monde). Rien de tel dans les actes expressifs et déclaratifs: les premiers, par définition, présupposent vrai le contenu propositionnel sur lequel ils portent et, pour cette raison, n'ont pas de direction d'ajustement; les seconds créent un ajustement du seul fait que leur accomplissement est réussi. Enchaîner sur de tels actes au moyen d'une justification paraît donc communicativement peu vraisemblable.

Soit donc les exemples suivants d'enchaînements justificatifs, respectivement sur un directif et sur un commissif.

- (21) Laisse-le parler! Il a des choses importantes à nous dire.
- (22) C'est promis, je t'accompagnerai demain au cinéma. J'ai pu me libérer pour toute la soirée.

Considérer ces enchaînements comme argumentatifs signifie que dans chacun d'eux il existe une relation de justification. Mais justification de quoi? Une première réponse qui vient à l'esprit est de dire: justification de l'acte lui-même; d'un ordre dans (21), d'une promesse dans (22). Cependant en tant qu'actes, un ordre, une requête ou une promesse ne sauraient être justifiés: ils ne sont pas vrais ou faux, vraisemblables ou peu vraisemblables; ils ne peuvent être qu'effectivement accomplis ou non, réussis ou non. En d'autres termes une fois accompli un acte illocutoire, en tant qu'acte, ne peut pas être justifié; il peut seulement éventuellement être expliqué.

Etant donné que nous avons par ailleurs établi qu'on ne peut justifier qu'un contenu assertif, il faut admettre que dans (21) et (22) la justification ne peut porter que sur un contenu assertif sous-jacent à l'acte accompli. Notre thèse ici est que ce contenu consiste en un type particulier de présupposition renvoyant le plus souvent à l'une des conditions préparatoires de l'acte ou à sa condition de sincérité. Les exemples ci-dessus se prêtent en effet assez bien aux transformations suivantes:

- (21a) Je désire que tu le laisses parler: il a des choses importantes à nous dire¹¹.
- (22a) Je pourrai demain t'accompagner au cinéma: j'ai pu me libérer pour toute la soirée.

Rappelons que les conditions de sincérité spécifient l'état psychologique du locuteur lorsque l'acte de langage est accompli «sincèrement», et que les conditions préparatoires concernent les croyances, connaissances et représentations du locuteur sur les capacités, intérêts et intentions de l'auditeur. La condition de sincérité d'un acte direct indique que son auteur doit désirer que l'action demandée à l'auditeur soit effectivement réalisée. Ses conditions préparatoires spécifient que le locuteur croit l'auditeur capable de faire ce qui lui est demandé, et pense qu'il ne le ferait pas spontanément. Pour certains types d'actes directs et suivant la nature de ce qui est demandé, la relation «sociale» liant les interlocuteurs peut également constituer une condition préparatoire (notamment pour les ordres et les interdictions). Par ailleurs, certains actes directifs, comme les conseils ou les recommandations, ont pour conditions préparatoires supplémentaires que leur auteur a des raisons de les accomplir et qu'il les accomplit dans l'intérêt de l'auditeur. Quant aux actes commissifs, leur condition de sincérité établit que leur auteur a l'intention de réaliser l'action indiquée par le contenu propositionnel. Leurs conditions préparatoires est que leur auteur est capable de remplir son engagement, c'est-à-dire d'accomplir l'action indiquée, et que cette action est souhaitée par l'auditeur. Notons encore que certains commissifs, comme les menaces, présupposent au contraire que l'action projetée est mauvaise pour l'auditeur.

Dans les exemples donnés plus haut, l'effet justificatif de la raison invoquée paraît bien porter, dans le premier cas sur la condition de sincérité, dans le second sur l'une des conditions préparatoires, ainsi que le montrent (21a) et (22a).

11 L'énoncé «Je désire que tu le laisses parler» doit être compris ici dans son sens assertif, et non directif.

Examinons un autre exemple encore, en faisant varier l'énoncé présenté comme raison, de façon à mettre en évidence différentes conditions de l'acte accompli dans la conclusion.

- (23) Je te conseille d'acheter une japonaise.
- a. Elles sont confortables et très économiques.
 - b. Tes moyens te le permettent.
 - c. Tu verras que tu ne regretteras pas ton choix.

La justification de la variante (a) porte sur les raisons qu'a le locuteur de conseiller une japonaise; celle de la variante (b), sur la possibilité, ici matérielle, qu'a l'auditeur d'accomplir l'action qui lui est conseillée; celle de la variante (c), sur le fait que l'action conseillée est bonne pour l'auditeur. Dans les trois cas, il s'agit d'une condition préparatoire de l'acte consistant à conseiller (avoir des raisons de donner un conseil fait partie des conditions préparatoires de cet acte; cf. Vanderveken 1988). Soit:

- (23a) J'ai une bonne raison de te conseiller l'achat d'une japonaise: elles sont confortables et très économiques.
- (23b) Tu peux tout à fait t'acheter une japonaise: tes moyens te le permettent.
- (23c) Une japonaise te conviendra parfaitement: tu verras que tu ne regretteras pas ton choix.

Ces différents exemples permettent de préciser la nature de la relation entre ces présupposés reconstitués et les conditions préparatoires ou de sincérité. Dans chaque cas, on constate en effet que ce qui est présupposé consiste en *l'affirmation suivant laquelle un certaine condition est satisfaite*. Quant à la raison présentée comme accréditant cette affirmation, elle consiste à *spécifier en quoi cette condition est satisfaite*.

Un acte illocutoire est généralement soumis à plusieurs conditions préparatoires. On doit donc pouvoir rejeter un argument de cette forme en arguant, soit que la condition qui fonde le lien justificatif n'est en réalité pas satisfaite, soit qu'il existe

une autre condition, non impliquée par la raison mais néanmoins présupposée par sa conclusion, qui n'est pas satisfaite. Ces deux modes de contre-argumentation sont illustrés respectivement par (24) et (25).

- (23) Je te conseille d'acheter une japonaise.
a. Elles sont confortables et très économiques.
- (24) Je ne les trouve ni confortables ni particulièrement économiques.
- (25) Mes moyens ne me le permettent pas.

Nous avons présenté ailleurs ces deux modes de contre-argumentation, portant l'un sur la vraisemblance des raisons, l'autre sur leur complétude. (Apothéloz, Brandt & Quiroz, 1989; Quiroz, Apothéloz & Brandt, à paraître). Dans (24), le contre-argumenteur laisse entendre qu'il rejette l'affirmation présupposée suivant laquelle il y aurait des raisons d'acheter une japonaise - donc de recommander un tel achat - et ceci en indiquant son désaccord avec les raisons invoquées. Dans (25), il signale qu'une autre condition préparatoire, non impliquée par le lien de justification mais néanmoins présupposée par l'acte de recommandation, n'est pas satisfaite: être financièrement en mesure d'acheter une japonaise.

Tout ceci demanderait encore à être précisé. En particulier il n'est pas toujours facile de déterminer quelles sont les conditions de satisfaction exactes d'un acte de langage donné, ni sur quelle(s) condition(s) porte la justification. Notre sentiment, à la suite de travaux récents, est que la négation, plus précisément la contre-argumentation, constitue à cet égard une procédure heuristique intéressante (Apothéloz, Brandt & Quiroz, à paraître).

Conclusion

Nous retiendrons tout d'abord des analyses détaillées qui précèdent qu'on ne peut justifier, par définition, qu'un énoncé assertif. C'est pourquoi, quel que soit l'acte accompli lors d'une

énonciation, si celui-ci est accompagné d'une justification ou d'une réfutation, celles-ci ne peuvent porter que sur une assertion, implicite ou explicite, contenue dans ce premier acte. En conséquence, l'identification des arguments dans un discours impose presque toujours une démarche de reconstruction des énoncés assertifs qui font l'objet d'une justification. En revanche, comme nous allons le montrer dans la suite de ce fascicule, l'identification des organisations raisonnées n'impose pas une telle démarche, puisque ces organisations n'articulent que des formulations explicites. C'est en effet la spécificité de la relation d'étayage qui les construit que de réaliser la justification à la surface même de la textualité.

En second lieu, nous avons vu que la justification ne s'accompagne pas obligatoirement d'une fonction explicative. Les difficultés de trancher cette question tiennent pour l'essentiel aux problèmes que pose la délimitation de la notion d'explication. Le parti que nous avons adopté est de situer justification et explication dans leur fonction communicationnelle. L'analyse du statut assertif des énoncés qui interviennent dans ces procédures nous a permis de caractériser l'explication comme une tentative d'accroître la connaissance de l'interlocuteur (valeur informationnelle), alors que la justification se présente comme une tentative d'accroître le crédit accordé par l'interlocuteur à un jugement donné (valeur plus proprement argumentative). Ces deux procédures ne sont bien sûr pas incompatibles, et quand elles sont co-présentes, l'explication sert de fondement à la justification.

Cette discussion nous conduit à apporter maintenant une réponse au problème soulevé en introduction. Puisque la relation d'étayage est définie à partir de la justification (accréditer, rendre vraisemblable), elle ne comporte pas nécessairement un composant explicatif.

Epilogue

Réponse au titre du présent chapitre:

- non.