

ANNA DOLATA-ZARÓD (UNIWERSYTET ŚLĄSKI, KATOWICE)

DOMINIKA TOPA-BRYNIARSKA (UNIWERSYTET ŚLĄSKI, KATOWICE)

LE POUVOIR DES MOTS – AXES DE RECHERCHE EN COMMUNICATION PERSUASIVE: LE CAS DU DISCOURS MÉDIATIQUE ET JURIDICTIONNEL

The power of words – research topics in persuasive communication: the case of media and judicial discourse.

This paper attempts to present the discursive mechanisms of establishing a common horizon for interpretation in French media and judicial discourse. The analysis focuses on the use of connotative and emotional argumentation such as: metaphorization, identification relationship, deictics and modality.

COMMUNICATION PERSUASIVE

Dans la présente communication, nous nous proposons de déceler ce que nous voulons nommer *structures persuasives* dans le discours médiatique et juridictionnel (jurisprudentiel)¹.

Comme le discours persuasif représente un champ de recherche interdisciplinaire et largement exploré ces derniers temps, nous nous focaliserons sur la fonction des mots dans le processus de la circulation de l'information, filtré par l'activité de polarisation axiologique de la réalité présentée. De même, nous admettons, en suivant l'idée de Py (2004), que le discours est le lieu où la construction du réel se constitue, se façonne ou se désagrège en s'incorporant dans les expressions linguistiques. Ainsi, la particularité du discours jurisprudentiel tient en partie à l'existence de deux niveaux linguistiques spécialisés qui se combinent dans la construction de l'espace discursif: d'une part, un volet commun à tous les arrêts qui englobe les unités lexicales et syntagmatiques propres au domaine procédural et, d'autre part, un volet spécifique formé par le vocabulaire et la phraséologie relevant de la matière particulière sur laquelle porte l'arrêt. En ce

¹ La méthodologie présentée dans ce travail est une conception élaborée par les deux auteurs de l'article.

qui concerne le discours des médias, sa particularité se manifeste principalement à travers les techniques rhétoriques employées pour bien exposer ou masquer les informations crues pertinentes par l'émetteur, ces techniques étant encore adaptées aux caractéristiques du genre de discours pratiqué.

Selon Molinié (1992: 6), la persuasion vise principalement les autres (récepteurs, lecteurs, auditeurs, spectateurs) et consiste, du point de vue de celui qui parle, à agir sur les destinataires du discours "pour leur faire avoir une opinion, pour leur faire éprouver un sentiment, pour leur faire ressentir une volonté".

Etant donné que, comme l'explique Plantin (2011: 113), "la capacité à exprimer des émotions est une condition d'exercice de l'argumentation", nous croyons important le fait que les émotions influencent, de manière constructive, le discours et ses structures persuasives. En conséquence, nous allons entendre par *argumentation émotive* celle qui implique un usage intentionnel et stratégique de l'affectivité qui permet d'orienter le discours vers le système de valeurs prôné par le groupe social dont l'émetteur fait partie.

C'est donc le cas des stratégies discursives se manifestant dans l'argumentation émotive, dans le cadre de laquelle il est à étudier l'acte de nommer y compris la métaphorisation, l'activation des sens connotés et stéréotypés, les relations d'identification et de différenciation (cf. Culioli 1990: 100; Pachocińska 2000: 111-112), les déictiques, les modalisateurs, appuyés principalement sur le jeu entre l'ethos et le pathos et qui permettent au destinataire "d'introduire" le récepteur dans l'univers discursif créé par ce premier.

Notre analyse portera sur quarante discours persuasifs issus des domaines socio-politiques et juridictionnels et traitant de conflits d'intérêts. Parmi les textes étudiés, tous en version électronique, nous avons réuni vingt éditoriaux socio-politiques sur la guerre caucasienne (août 2008) ainsi que vingt arrêts de la Cour de cassation à Paris, rendus par la chambre civile et criminelle dans la période 2010-2012².

ENTREPRISE DE PERSUASION DANS LE DISCOURS MÉDIATIQUE

L'univers présenté dans le discours des médias est un univers spécifique où le caractère statique du message change en procès de communication dynamique donnant lieu à la construction *des déclarations médiatiques* (Nowak/Tokarski

² Les éditoriaux proviennent des sites Internet des journaux français et francophones comme: « La Dépêche », « Le Matin », « L'Echo », « Le Figaro », « L'Humanité », « Ouest-France », « La République du Centre », « Tribune de Genève », « Le Quotidien Jurassien », « Relatio Europe », « L'Express ». Les arrêts sont issus du site <http://www.courdecassation.fr/> et portent sur des branches de droit diverses et des sujets très variés ; ils peuvent être de cassation, de cassation sans renvoi, de rejet ou de cassation partielle. La liste complète des sources des textes du corpus se trouve en fin d'article.

2007: 12) à l'aide desquels les récepteurs peuvent confronter leurs opinions sur les faits actuels avec la présentation de ceux-ci dans les médias.

La sélection et la description des données factuelles correspondent à l'activité créative de la part des journalistes qui devient l'un des outils de la réalisation des fins persuasives de l'émetteur. Moirand (2007: 9) remarque que les discours des médias, grâce à leur potentiel créatif, sont devenus un lieu de construction des mémoires: "ce sont les mots eux-mêmes, les formulations et les dires transportés au gré des discours des différentes communautés concernées, tels que les médias les transmettent, les mentionnent ou les rapportent, qui sont porteurs de mémoire (et non pas les acteurs qui les énoncent)".

Ainsi, en structurant le contenu des messages, le journaliste joue le rôle d'architecte d'information qui est en mesure non seulement de décrire la réalité, mais encore de la générer, ce que Mrozowski (2001: 317-319), inspiré par la conception de Lévi-Strauss, définit en termes de *formule mythique* dans la communication de masse. Les genres d'opinion – dont l'éditorial que nous examinons – expliquent *le pourquoi et le comment* des faits *afin d'éclairer le citoyen* (Charaudeau 2006: paragraphe 17) en mettant en avant l'opposition binaire entre l'antagoniste et le protagoniste³, basée sur deux opérations opposées : opération d'identification et de différenciation. Une telle technique de persuasion axiologique vise à renforcer les sentiments du destinataire par rapport à l'objet de discours (vanté ou critiqué) et ouvre une large voie à la valorisation, en donnant lieu au procédé de simplification du réel.

Pour ce qui est de la classification des valeurs, nous y adoptons l'approche de Puzynina (1992: 39-41, 2004: 181-185) qui, en s'inspirant des travaux de Scheler, distingue *les valeurs positives et négatives* divisées encore en *valeurs instrumentales (pragmatiques) et absolues (élémentaires)*. Les valeurs instrumentales sont classifiées suivant plusieurs critères comme: *valeurs sacrées, cognitives, esthétiques, sociales, morales, vitales, psychologique, physiologique*.

Il est important de signaler que, suivant l'idée d'Apresjan, Puzynina perçoit la valorisation non seulement comme un élément dénotatif des termes valorisants, mais aussi comme une connotation qui complète le sens du mot et appartient par là aux phénomènes pragmatiques.

Dans notre étude des éditoriaux, nous avons classé les textes du corpus selon deux critères de valorisation, en distinguant ainsi: un groupe de *valeurs vitales* et un groupe de *valeurs mixtes*, où la valorisation mixte est relative aux concepts de déséquilibre, renvoyant principalement aux valeurs morales et sociales.

L'évocation des valeurs vitales dans le discours journalistique constitue l'un des mécanismes axiologiques servant à nommer les événements et leurs actants. Le procédé de **naturalisation du réel**, basé sur ce type de valorisation, consiste

³ La décomposition de l'univers en deux "camps adverses" a trait à ce que Breton (2008: 88) nomme *argument par dissociation*.

à assigner les traits typiques des phénomènes géophysiques à l'objet décrit (cf. Breton 2000: 114). Le recours à ce type de métaphorisation permet de créer une atmosphère d'incertitude et de peur dont la partie adverse est responsable. Le conflit entre les participants est ainsi transposé sur le cadre de l'opposition entre *l'homme et la nature*, où le concept de *nature* figure à la place de *l'activité de l'objet de critique*. Il s'agit ici *du transfert métonymique sur la personne de l'évaluation portée sur l'acte* (Plantin 2011: 287), parce qu'on indique un agent concret en termes d'ennemi, donc celui qui fait partie d'EUX et non pas des NÔ-TRES, et qui en plus est la source des événements dont l'évocation a pour but de faire peur au lecteur. Ce type de persuasion serait donc à l'origine du procédé de *simplification du réel*, fondée sur la relation d'identification et de différenciation. Par conséquent, les actes de l'agent sont d'avance présentés comme un procès imprévisible, difficile, voire impossible à contrôler, susceptible de menacer la vie ou la santé humaine. D'où la valorisation vitale.

L'acte de nommer les événements et les actants par les lexèmes valorisants engage une dynamique collective, ancrée dans ce que Nowak/Tokarski (2007: 10-33) entendent par *création culturelle* et *création de la vision du monde*, réalisées par les déclaratifs médiatiques (Nowak/Tokarski 2007: 12). De ce fait, dans notre corpus, si l'on compare, à travers des désignations métaphoriques, l'événement lui-même (*guerre caucasienne*) et ses actants (*Géorgie, Russie, UE, Etats-Unis, Ossétie*) aux forces naturelles du feu, du vent, de l'eau et de la terre, on recourt à *l'émotivité*, à *la simplification des valeurs* et à *la réception unilatérale* du message (cf. Warchala 2004: 44-45), parce qu'on cherche à faire amener le récepteur à une interprétation voulue par le biais des expériences supposées partagées. En conséquence, afin de nommer *la guerre caucasienne*, il est possible de trouver de tels exemples de métaphores que :

- (1) Bref, c'est un nouveau **foyer de tensions** qui se ravive brutalement avec son lot de victimes civiles ("La Dépêche", 09.08.08)
- (2) Le Caucase **dans l'œil du cyclone séparatiste** [...] Le Caucase entre de plain pied dans **l'œil du cyclone** ("Le Matin", 26.08.08)
- (3) C'est une deuxième **secousse sismique géopolitique mondiale** après le **séisme géorgien** ("Relatio-Europe", 26.08.08)
- (4) **La guerre-éclair** menée par les Russes en Géorgie ("La Dépêche", 28.08.08)
- (5) tenter d'éteindre **le brasier géorgien** ("Le Quotidien Jurassien", 10.08.08)

Pour désigner *les participants au conflit*, il y a des métaphores comme:

- (6) Et les États-Unis **ont attisé** le complexe russe de l'encerclement ("La République du Centre", 27.08.08)
- (7) La Russie **joue, elle aussi, avec le feu** ("Ouest-France", 12.08.08)

- (8) Cela faisait des mois que les combattants ossètes et géorgiens **s'échangeaient des brandons**. ("L'Echo", 12.08.08)
- (9) De manière assez irresponsable, le jeune et **bouillant** président géorgien Saakachvili [...]. ("Ouest-France", 12.08.08)
- (10) Tbilisi était responsable du **premier tremblement** ("Relatio Europe", 26.08.08)

Les métaphores soulignées désignent les différentes réalisations, (formes), objets et processus liés à l'activité des éléments naturels qui peuvent facilement dégénérer en forces incontrôlables à des conséquences difficiles à prévoir. Il s'agit alors de "colorer" l'objet présenté, de le montrer sous un "éclaircage" concret afin de persuader le récepteur d'une vision des choses concrète (cf. Grize 2004: 42-43).

Le recours à l'argumentation émotive contribue alors à la consolidation des connotations et des valorisations du récepteur quant à l'objet présenté (*hétéro-attribution de l'émotion* selon Plantin (2011: 135-141), en modelant l'image qu'il s'en fait. Il s'ensuit que l'engagement émotionnel du récepteur dans l'appréhension de la valorisation vitale relève principalement de l'évocation du concept de *danger* par le biais duquel l'émetteur essaie de projeter sur le destinataire des émotions négatives telles que l'hostilité, l'intolérance envers l'agent considéré comme ennemi-destructeur, responsable du déséquilibre ou bien de la dysharmonie sociaux (cf. Plantin 2011: 225). Ainsi, à titre d'exemple, on pourrait constater que la métaphore de l'exemple (9): *le bouillant président géorgien Saakachvili* est porteuse d'une image peu favorable des compétences politiques de la tête d'Etat qui se laisse emporter aussi facilement que l'eau bouillante. De même, la présentation de la crise géorgienne en termes de *séisme* et de *secousse sismique géopolitique mondiale* dans (3) permet d'accentuer, à l'aide des connotations données, la dimension du conflit de même que son intensité et importance. Tel un tremblement de terre, la guerre dans le Caucase aura des conséquences pénibles pour toute la communauté internationale.

Le processus de nommer l'événement par l'utilisation d'étiquettes lexicaxiologiques, exprimant un jugement de valeur concret, est aussi l'une des ressources de l'argumentation émotive à l'aide de laquelle l'émetteur veut rallier le récepteur à une interprétation voulue. Il s'agit donc des mots, sous forme métaphorique ou non métaphorique, qui, comme le remarque Kerbrat-Orecchioni (1980: 73): "cumulent deux types d'informations indissociables: une description du dénoté et un jugement évaluatif". Les étiquettes lexico-axiologiques sont créées à partir des noms propres ou des noms communs qui peuvent être encore combinés avec un ou plusieurs adjectifs⁴. La valorisation portée à travers les étiquettes peut être stable ou contextuelle (allusive)⁵.

⁴ A comparer aussi sur ce sujet les remarques de Plantin (2011: 130) sur le terme de *noms d'émotions et de leurs dérivés morpho-lexicaux*.

⁵ La valorisation stable et instable est aussi l'objet des études de Kerbrat-Orecchioni (1980: 83-100) dans son classement des adjectifs.

Dans la communication persuasive, les étiquettes lexico-axiologiques, tout comme les valorisations et les émotions, sont destinées à bloquer le processus de vérification de la justesse du message transmis. Les valeurs évoquées par les journalistes dans l'emploi des étiquettes représentent une catégorie mixte qui inclut avant tout les valeurs sociales et morales, se référant respectivement aux intérêts politico-économiques des participants au conflit de même qu'au manque de respect du bien d'autrui.

Parmi les étiquettes lexico-axiologiques servant à désigner le conflit, il est loisible de distinguer par exemple:

- (11) Plutôt que de chercher à désigner le responsable de la crise [...], il est plus utile de définir des principes sur lesquels fonder une solution politique à **une situation à bien des égards inextricable** ("Le Figaro", 11.08.08)
- (12) **une nouvelle guerre froide** ("L'Humanité", 14.08.08)
- (13) **ce grand jeu** ("Tribune de Genève", 27.08.08)
- (14) **engrenage diabolique** ("La République du Centre", 27.08.08)

Quant aux parties engagées dans le conflit, nous pouvons mentionner entre autres des étiquettes descriptives comme :

- (15) Incontournable Russie[...] Les remontrances de l'ancien ennemi américain ne trompent personne. Elles sont formelles. ("Le Figaro", 13.08.08)
- (16) les sbires de Moscou ("Le Quotidien Jurassien", 10.08.08)
- (17) Moscou impérialiste, Tbilisi insolente, L'Ossétie belliciste ("L'Express", 11.08.08)
- (18) Caucase: tous perdants ("Ouest France", 12.08.08)
- (19) le clan occidental ("La République du Centre", 18.08.08)

La modélisation des effets des termes valorisants, derrière laquelle se cache l'attitude de l'auteur, se manifeste dans les étiquettes à valorisation stable, correspondant aux *adjectifs affectifs et évaluatifs axiologiques* (Kerbrat-Orecchioni 1980: 84) (cf. aussi *infra*, p. 12) comme: *crise, diabolique, remontrances, ennemi, sbires, insolente, perdant* et dans les étiquettes à valorisation contextuelle (*adjectifs évaluatifs non axiologiques*) comme dans les expressions: *une situation à bien des égards inextricable, une nouvelle guerre froide, un grand jeu, incontournable, formelles, impérialiste, belliciste, clan*. C'est donc la création de la vision du monde et la mise en oeuvre des déclaratifs médiatiques.

Remarquons que toutes les étiquettes mentionnées sont porteuses d'une signification négative. C'est l'un des traits typiques du discours de l'ennemi (Charau-deau 2006: paragraphe 33), corrélé à la dramatisation et la bipolarisation du réel qui mettent en place les relations d'identification (NOUS) et de différenciation (EUX). Ces procédés créent un fort effet persuasif relevant de l'argumentation

émotive, car l'évocation des images et des situations négatives est stéréotypiquement attachée aux émotions d'angoisse (simplifications des valeurs) qui sont ensuite hétéro-attribuées, donc projetées sur le récepteur (cf. Plantin 2011: 159).

Ainsi, par exemple dans l'expression: *une nouvelle guerre froide* (12) à laquelle l'émetteur compare le conflit caucasien, les connotations évoquées par le journaliste, étant donné la durée de la guerre froide et les conséquences qu'elle a entraînées ne peuvent pas être émotionnellement neutres ; en plus, elles sont dues à un appel à la mémoire collective des récepteurs, ce qui donne un "éclairage" particulier au problème décrit. Et comme "tout éclairage renvoie à des valeurs [...], il s'ensuit qu'une argumentation ne persuade pas par elle-même, mais qu'elle conduit le destinataire à se persuader lui-même" (Grize 2004: 43).

Il faut pourtant souligner que, si dans le cas de la valorisation vitale, les expériences partagées par les destinataires sont les mêmes, parce qu'elles procèdent du savoir le plus élémentaire de l'homme, dans les allusions historiques comme *une nouvelle guerre froide* dans (12) ou *l'ancien ennemi américain* dans (15), cette mémoire collective est réduite à l'opinion commune associée à une communauté discursive et sociale (Charaudeau/Maingueneau 2002: 106) donnée, donc une communauté ayant la même culture, soit la même mémoire des mots (cf. Moirand 2010: 54).

ENTREPRISE DE PERSUASION DANS LE DISCOURS JURIDICTIONNEL

L'opposition nettement séparée entre droit et valeur est aujourd'hui remise en question aussi bien par les linguistes que les juristes. Il suffit de parcourir certaines décisions de la Cour de cassation pour se rendre compte de la présence des marques subjectives dans le discours jurisprudentiel, entendu comme un discours fortement spécialisé, au caractère soutenu (Cornu 2005). Ce discours est le lieu de la rencontre entre le discours juridique doctrinal, le discours législatif, le discours juridique procédural et le discours juridique défensif. La jurisprudence, d'après Cornu (2005: 126): "englobe l'ensemble des décisions suffisamment concordantes rendues par les juridictions sur une question de droit ou l'ensemble des décisions rendues par les différentes juridictions". Le langage jurisprudentiel correspond au langage de rédaction des décisions de justice.

La Cour de cassation est, dans l'ordre judiciaire français, la juridiction la plus élevée. Les procès de caractère civil, commercial, social ou pénal sont d'abord jugés par des juridictions dites du premier degré (tribunaux d'instance et de grande instance, tribunaux de commerce, conseils de prud'hommes...). Les décisions de ces juridictions sont, selon l'importance du litige, rendues soit en dernier ressort, lorsqu'elles portent sur les affaires les plus modestes, soit, ce qui est le cas de la grande majorité d'entre elles, en premier ressort ; elles peuvent

alors faire l'objet d'un appel devant une cour d'appel, où elles sont à nouveau examinées sous tous leurs aspects, en fait et en droit. Les décisions prononcées en dernier ressort par les juridictions du premier degré et les décisions émanant des cours d'appel peuvent elles-mêmes faire l'objet d'un recours devant la Cour de cassation.

La Cour de cassation ne constitue pas, après les tribunaux et les cours d'appel, un troisième degré de juridiction. Elle est appelée, pour l'essentiel, non à trancher le fond, mais à dire si, en fonction des faits qui ont été souverainement appréciés dans les décisions qui lui sont déférées, les règles de droit ont été correctement appliquées. C'est ce qui explique que la Cour de cassation se prononce non, à proprement parler, sur les litiges qui ont donné lieu aux décisions qui lui sont soumises, mais sur ces décisions elles-mêmes. Elle est en réalité le juge des décisions des juges: son rôle est de dire s'ils ont fait une exacte application de la loi au regard des données de fait, déterminées par eux seuls, de l'affaire qui leur était soumise et des questions qui leur étaient posées. Ainsi chaque recours a-t-il pour objet d'attaquer une décision de justice, à propos de laquelle la Cour de cassation doit dire, soit qu'il a été fait une bonne application des règles de droit, soit que l'application en était erronée⁶.

Dans son jugement, le magistrat reprend les différents éléments qui lui ont été apportés afin qu'il adopte sa décision, il répond à la demande des parties et insère ainsi cette demande dans sa réponse.

Après le visa du pourvoi et des dispositions applicables (le premier alinéa), la Cour de cassation rappelle les faits et l'objet du débat entre les parties (deuxième alinéa). Puis elle expose la solution retenue par la cour d'appel (troisième alinéa) et montre en quoi cette solution est incorrecte/correcte (quatrième alinéa). Enfin, elle prononce ou ne prononce pas la cassation et la possibilité du renvoi devant une autre juridiction (cinquième et sixième alinéa): "L'argumentation judiciaire est celle que les parties à un procès, dans un cadre institutionnel précis, selon des règles de procédure codifiées, énoncent devant un tribunal et aux fins d'obtenir un jugement" (Martineau 2006: 3). Amossy (2008: paragraphe 7) considère que "le discours en situation comporte en soi une tentative de faire voir les choses d'une certaine façon et d'agir sur l'autre". Cette approche reprend celle de Grize (2004: 35) qui postule que les mots sont choisis pour exercer une influence. Ainsi, il y a des énoncés dont l'objet principal est effectivement de convaincre l'autre (*visée argumentative*) et ceux dont le but est de ne pas chercher à tout prix la persuasion (*dimension argumentative*) (cf. Amossy 2000: 26): "Globalement, on peut dire qu'il y a argumentation quand une prise de position, un point de vue, une façon de percevoir le monde s'exprime sur le fond de positions et de visions antagonistes ou tout simplement divergentes, en tentant de prévaloir ou

⁶ http://www.courdecassation.fr/institution_1/savoir_plus_institution_2845/presentation_cour_cassation_11982.html

de se faire admettre”. Plantin (2005: 99) reconnaît qu’ “il est impossible d’étudier l’argumentation en négligeant les émotions qui sont attachées aux situations argumentatives de base, le débat politique et la confrontation judiciaire”.

Le message informatif peut viser à ce que le destinataire trouve vrai ce qui est dit par l’énonciateur. Si l’émetteur suppose qu’il est possible que le destinataire ne le croie pas pour une raison quelconque, c’est la persuasion qui apparaît: “le locuteur, responsable de l’énoncé, donne existence, au moyen de celui-ci, à des énonciateurs dont il organise les points de vue et les attitudes” (Ducrot 1989: 205).

C’est très exactement ce que fait le juge de la Cour de cassation. L’objectif de l’argumentation persuasive est donc de changer les attitudes émotionnelles du destinataire. L’énoncé contient alors les moyens de renforcement de la fiabilité du message et/ou une argumentation qui peut persuader le destinataire de l’authenticité de la vision du monde créée par l’émetteur. Comme le note Pisarek (2002: 231): “la persuasion consiste en une double sélection: une sélection des informations et une sélection des moyens linguistiques” (traduction des auteurs).

Comme on voit, la persuasion linguistique est un phénomène très complexe, le message réalisant les fonctions de persuasion est synthétique, concentré, sa réalisation implique plusieurs phénomènes linguistiques et extra-linguistiques. Pour cette raison, nous ne tentons pas de fournir une présentation complète de la persuasion. Nous avons l’intention d’essayer d’observer quelle est la place de ce phénomène dans la valorisation du discours juridictionnel.

Par définition, le texte argumentatif suppose une forte implication de l’argumentateur – même si celle-ci peut être plus ou moins manifeste (Boissinot 1992: 51). La position de l’argumentateur par rapport à l’énoncé se lit, au niveau du langage, dans les traits de subjectivité. Le rapport du locuteur à son énoncé est envisagé sous le terme de la modalisation; celle-ci calibre l’attitude du locuteur non seulement envers ce qu’il dit, mais aussi par rapport à qui il le dit et également par rapport à soi-même. La subjectivité du langage transparaît à tous les niveaux et tous les énoncés sont révélateurs de choix discursifs particuliers.

Selon Kerbrat-Orecchioni (1980: 36) une première série de ces traits est constituée par les déictiques c’est-à-dire:

les unités linguistiques dont le fonctionnement sémantico-référentiel (sélection à l’encodage, interprétation au décodage) implique une prise en considération de certains des éléments constitutifs de la situation de communication, à savoir: le rôle que tiennent dans le procès d’énonciation les actants de l’énoncé, la situation spatio-temporelle du locuteur, et éventuellement de l’allocutaire.

Il s’agit des pronoms de la première et deuxième personne, du système des temps, des marques de localisation temporelle du type *ici* et *maintenant*.

Une deuxième catégorie de traits est constituée par les modalisateurs, c’est-à-dire, selon Kerbrat-Orecchioni (1980: 118): “les procédés signifiants qui signalent le degré d’adhésion (forte ou mitigée/incertitude/rejet) du sujet d’énoncia-

tion aux contenus énoncés”. On distingue ici les modalisateurs qui implique *un jugement de vérité* et ceux qui impliquent *un jugement de réalité* (Kerbrat-Orecchioni 1980: 119). La modalisation subjective marque le rapport que le locuteur entretient lui-même avec le contenu propositionnel de son énoncé.

Analysons quelques exemples concernant les modalisateurs qui impliquent un jugement de vérité :

- (20) Attendu qu’il résulte des deux premiers de ces textes qu’une demande de réparation de dommage par pollution peut être formée contre le propriétaire du navire ainsi qu’à l’encontre des autres personnes qui y sont énumérées lorsque le dommage a été commis témérement et avec conscience qu’un tel dommage en résulterait **probablement** (n°198, 25.09.2012)
- (21) Que, d’une part, les énonciations de l’arrêt établissent que toute autre sanction est **manifestement** inadéquate (n°162, 27.06.2012)
- (22) Que ces conditions de détention, que M. X... a nécessairement subies à titre personnel, doivent être prises en considération dans l’appréciation du préjudice moral qu’elles ont **incontestablement** contribué à aggraver (n°4, 25.06.2012)
- (23) Attendu que, pour fixer à une certaine somme la créance de La Poste au titre de son recours subrogatoire, l’arrêt retient que, lorsqu’un organisme prestataire estime que l’allocation temporaire d’invalidité verse indemnise aussi un préjudice personnel et souhaite exercer un recours sur un tel poste, il lui appartient d’établir qu’il a effectivement et préalablement indemnisé la victime, **de manière incontestable**, pour un poste de préjudice personnel ; (n° 187, 18.11.2010, Chambre civile)

Les modalisateurs dans les exemples présentés précisent le degré selon lequel le juge adhère au contenu de son énoncé. Ils sont porteurs d’un trait évaluatif du type vrai/ faux. Dans les exemples (20)-(21), il présente son hésitation qui cherche à ne pas contraindre le lecteur. Dans les extraits (22)-(23), le sujet d’énonciation exprime son assurance et sa confiance dans ses idées. Il indique le degré de certitude et, en utilisant le modificateur *incontestablement*, dans (22), il traduit son affirmation catégorique parce qu’il n’y a pas – pour lui – de doute possible. Cela vaut encore la peine d’attirer l’attention sur l’opérateur de renforcement de la certitude de l’exemple (23): *de manière incontestable*.

Le juge de la Cour de cassation apparaît dans l’énoncé dans sa vraie subjectivité, en prenant position, en portant des jugements, de façon explicite ou implicite, par rapport à ce qu’il est en train de relater. On peut poser deux cas de figures principaux: celui où la persuasion est mentionnée explicitement, et celui où elle est manifestée sans être désignée.

Analysons les exemples suivants:

- (24) (...) qu’ayant constaté que, **selon les experts**, compte tenu de ses antécédents vasculaires, Christian X... était **particulièrement** exposé à la complication hémorragique survenue dont les conséquences, **si préjudiciables fussent-elles**, n’étaient pas anormales au regard de son état de santé comme de l’évolution prévisible de celui-ci, la cour d’appel, qui n’était pas tenue de suivre les parties dans le détail de leur argumentation,

en a **exactement** déduit que l'indemnisation du dommage subi par le patient ne relevait pas de la solidarité nationale; (n° 69, 31.03.2011, Chambre civile)

- (25) (...) il a demandé aux juges d'instruction français d'y procéder selon les formes qu'il a lui-même fixées, leur validité ne pouvant être **appréciée** au regard des dispositions de la loi française ; (n° 157, 20.06.2012)
- (26) En tout cas, B... **a peur, se sent menacé**. (n° 2, 17.09.2012)
- (27) alors qu'il était en arrêt maladie et se savait innocent, le caractère humiliant des fouilles à corps, la promiscuité, les changements de cellule, le comportement **provocateur** et **agressif** d'autres détenus informés de la nature des faits qui lui étaient reprochés et **l'angoisse** du risque d'**agression nocturne**, d'autre part (n° 5, 15.10.2012)
- (28) (...) après avoir énoncé que la fontaine à boissons constitue une véritable unité de fabrication installée sur le lieu de vente, en avoir déduit que la société **doit être considérée** comme un fabricant industriel de sodas gazeux ou plats, au même titre que ses fournisseurs (n° 125, 16.05.2012)

Le contenu de l'exemple (24) est rendu digne de foi grâce à la référence aux autorités de la part de l'émetteur (*selon les experts*): celui-ci indique les opinions juridiques pour accroître sa fiabilité; il constate qu'il y en a eu plusieurs – tout cela pour bloquer la vérification du contenu de l'énoncé. La fiabilité de l'émetteur de cet exemple est renforcée par la référence à la loi. L'émetteur espère sûrement que pour le destinataire, il est naturel que l'émetteur et son groupe respectent le droit.

Dans (25), le verbe de sentiment *apprécier*, avec la négation, exprime une disposition défavorable de l'agent du procès vis-à-vis de son objet, c'est-à-dire des dispositions de la loi. La négation joue ici le rôle du trait évaluatif du type bon/mauvais. Selon Kerbrat-Orecchioni (1980: 70, 120), la présence de l'argumentateur se manifeste dans l'utilisation de tous les termes subjectifs, quelle que soit leur catégorie grammaticale. Ce sont les termes par lesquels l'argumentateur présente sa réaction par rapport à ce dont il est question (termes *affectifs*) ou évalue sur le plan qualitatif ou quantitatif ce dont il est question (*évaluatifs*) (cf. *supra*, p. 7). On peut alors trouver les indices persuasifs le plus souvent dans l'emploi de termes lexicaux porteurs d'une valeur négative, dépréciative, ou au contraire, positive, valorisante.

Dans les extraits (26)-(27), les sentiments dominants sont la peur et la menace, tous deux explicitement nommés. La répétition de certains *subjectivèmes*⁷ *avoir peur, menacer, provocateur, agressif, angoisse, agression* véhicule un « faire persuasif » qui se complèteraient encore par un effet de conviction. Le juge utilise ici les termes propres à manifester son émotion et son attachement à la thèse exposée. Le jugement dépréciatif joint une fois de plus l'affectif à l'axiologique. Le choix et la répétition des termes manifestent le phénomène d'influence.

⁷ La notion de *subjectivème* est empruntée à la conception de Kerbrat-Orecchioni (1980: 70).

L'argumentation menée à l'aide des choix lexicaux est complétée par l'usage de l'adjectif *nocturne* pour renforcer encore l'effet persuasif de l'acte de nommer.

Dans l'exemple (28), l'expression *doit être considérée* relève de la modalité de persuasion. Selon Charaudeau/Maingueneau (2002: 68), la persuasion fonctionne sur deux actes discursifs: l'intention illocutoire de persuader et l'effet persuasif (perlocutoire). L'intention consiste à communiquer et à partager le point de vue ou les mots qui l'expriment. L'effet persuasif résulte de la réalisation de cette intention de manière totale ou partielle. Ainsi, la formule *doit être considérée* associe les notions d'action, de connaissances et de technique juridique pour orienter l'argumentation du discours. Il s'agit à la fois de persuader et de convaincre, à plus grande échelle, le lecteur.

EN GUISE DE CONCLUSION

Dans le discours persuasif, les sentiments importent autant que la raison, c'est pourquoi la persuasion, que nous assimilons à l'argumentation (cf. Grize 2004: 35), doit "savoir émouvoir". Selon Grize (2004: 42), pour réaliser ce but, il ne suffit pas seulement de s'adresser aux connaissances extralinguistiques, mais encore de *faire voir*, soit d'éclairer et de colorer les objets du discours, en ouvrant une large voie à la valorisation. C'est donc à ce point que l'entreprise de persuasion s'inscrit dans l'appareil rhétorique de faire adhérer le récepteur à l'opinion prônée par l'émetteur qui crée des messages en consolidant les valeurs et les émotions crues importantes pour les deux participants à l'acte de communication et auxquelles la plupart des récepteurs pourraient s'identifier.

Dans le discours médiatique, l'accumulation des effets de sens des termes valorisants est un instrument destiné à bloquer la vérification des informations transmises ayant pour objectif de créer une image univoque de la partie adverse. Cela s'opère par le biais des connotations possibles à rétablir de la répartition du réel en NOUS et en EUX, soit *en ceux qui sont bons et ceux qui sont mauvais* (cf. Plantin 2011: 172-173, 221; Warchala 2004: 44-45). Et troisièmement, l'affectivité dans le discours est à l'origine des techniques de masquage et de mise en relief de certaines séquences factuelles. De ce fait, la mobilisation et l'accentuation des émotions indésirables, servant à caractériser aussi bien la situation conflictuelle que les parties y impliquées, permettent de travestir les faits présentés de telle sorte que les récepteurs puissent y retrouver une nouvelle réalité, orientée par l'auteur du texte vers une interprétation donnée.

Dans le discours juridictionnel, on utilise différents moyens véhiculant le point de vue du juge ainsi que son système de valeurs. Il en ressort que même le discours jurisprudentiel *ex definitione* objectif, garde – comme dans notre corpus – les traces de la subjectivité. Cela nous permet de mieux comprendre le raison-

nement et l'argumentation du juge qui ont recours à des jugements de valeur. Le locuteur peut indiquer dans l'énoncé certains jugements de certitude sous la forme de présupposés transmis par certaines entités lexicales. On constate ainsi que la persuasion est une des stratégies discursives du juge. Il faut aussi souligner le rôle des émotions mêmes qui remplissent la fonction d'argument, permettant au discours de se poursuivre et changeant l'univers du discours. Les émotions deviennent alors les arguments dont le locuteur peut se servir pour construire son discours.

BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE

- AMOSSY, R. (2000): *L'argumentation dans le discours : discours politique, littérature d'idées, fiction*, Paris.
- AMOSSY, R. (2008): "Argumentation et Analyse du discours: perspectives théoriques et découpage disciplinaires", *Argumentation et Analyse du Discours*, 1. Available at: <http://aad.revues.org/200>. (date of access: 12th July 2013).
- BOISSINOT, A. (1992): *Les textes argumentatifs*, Toulouse.
- BRETON, P. (2000): *La parole manipulée*, Paris.
- BRETON, P. (2008): *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter*, Paris.
- CHARAUDEAU, P./MAINGUNEAU, D. (2002): *Dictionnaire d'analyse du discours*, Paris.
- CHARAUDEAU, P. (2006): "Discours journalistique et positionnements énonciatifs. Frontières et dérives", *Semen*, 22. Available at: <http://semen.revues.org/2793>. (date of access: 21st August 2013).
- CORNU, G. (2005): *Linguistique juridique*, 3e édition, Paris.
- CULIOLI, A. (1990): *Pour une linguistique de l'énonciation. Opérations et représentations*, tome 1, Paris.
- UCROT, O./ANSCOMBRE, J.C. (1983): *L'argumentation dans la langue*, Liège.
- GRIZE, J.-B. (2004): "Le point de vue de la logique naturelle", in: DOURY, M./MOIRAND, S. (eds.): *L'Argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Paris, 35-44.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1980): *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris.
- MARTINEAU, F. (2006): *Petit traité d'argumentation judiciaire*, 2e édition, Paris.
- MOIRAND, S. (2007): *Le discours de la presse quotidienne. Observer, analyser, comprendre*, Paris.
- MOIRAND, S. (2010): "Le choc des discours dans la presse française: de la crise des banlieues à celle des universités (novembre 2005, mars 2006)", in: FORNASIERO, J./MROWA-HOPKINS, C. (eds.): *Explorations and Encounters in French*, Adelaide, 35-75.
- MOLINIÉ, G. (1992): *Dictionnaire de rhétorique*, Paris.
- MROZOWSKI, M. (2001): *Media masowe: władza, rozrywka i biznes*, Warszawa.
- NOWAK, P./TOKARSKI, R. (2007): "Medialna wizja świata a kreatywność języka", in: NOWAK, P./TOKARSKI, R. (eds.): *Kreowanie światów w języku mediów*, Lublin, 9-35.
- PACHOCIŃSKA, E. (2000): *La réalisation de l'intention persuasive dans le discours polémique: approche énonciative*, Varsovie.
- PISAREK, W. (2002): *Nowa retoryka dziennikarska*, Kraków.
- PLANTIN, Ch. (2005): *L'Argumentation*, Paris.
- PLANTIN, Ch. (2011): *Les bonnes raisons des émotions. Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*, Berne.
- PUZYNNINA, J. (1992): *Język wartości*, Warszawa.

- PUZYNINA, J. (2004): "Problemy wartościowania w języku i w tekście", *Etnolingwistyka: problemy języka i kultury*, 16, 179-189.
- PY, B. (2004): "Pour une approche linguistique des représentations sociales", *Langages. Représentations métalinguistiques ordinaires et discours*, 154, 6-19. Doi: 10.3406/lgge.2004.943.
- WARCHALA, J. (2004): "Horyzonty manipulacji: perswazja, manipulacja, interpretacja", in: KRZYŻANOWSKI, P./NOWAK, P. (eds.): *Manipulacja w języku*, Lublin, 41-59.

LISTE DES SOURCES DU CORPUS

EDITORIAUX :

- « La Dépêche », 9 août 2008: <http://www.ladepeche.fr/article/2008/08/09/470292-L-Ossetie-en-guerre.html>
- « La Dépêche », 11 août 2008: <http://www.ladepeche.fr/article/2008/08/11/470439-un-defi-pour-l-europe.html>
- « La Dépêche », 28 août 2008: <http://www.ladepeche.fr/article/2008/08/28/472566-russie-le-fait-accompli.html>
- « L'Echo », 12 août 2008: http://www.lecho.be/debats/edito/EDITO_La_folie_patriotique_et_la_demenche_imperialiste.7912124-622.art.
- « L'Express », 11 août 2008: http://www.lexpress.fr/actualite/monde/rideau-de-fer-l-edito-de-christophe-barbier_548649.html
- « L'Expression », 10 août 2008: <http://www.l'expressiondz.com/edito/90395-La-bombe-%C3%A0-retardement-caucasienne.html>
- « Le Figaro », 9 août 2008: <http://www.lefigaro.fr/debats/2008/08/09/01005-20080809ART-FIG00124-guerre-dans-le-caucase-.php>
- « Le Figaro », 11 août 2008: <http://www.lefigaro.fr/debats/2008/08/11/01005-20080811ART-FIG00179-georgie-france-et-europe-en-premiere-ligne-.php>.
- « Le Figaro », 13 août 2008: <http://www.lefigaro.fr/debats/2008/08/13/01005-20080813ART-FIG00332-incontournable-russie-.php>
- « Le Figaro », 26 août 2008: <http://www.lefigaro.fr/debats/2008/08/26/01005-20080826ART-FIG00020-l-europe-a-un-probleme-russe-.php>.
- « Journal l'Humanité », 14 août 2008: <http://www.humanite.fr/node/45194>
- « Le Matin », 26 août 2008: http://www.lematin.ma/2008/journal/Editorial_Le-Caucase-dans-l-oeil-du-cyclone-separatiste/97185.html
- « Ouest-France », 12 août 2008: http://www.ouest-france.fr/actu/actuDet_--Caucase-tous-perdants-_3632-684540_actu.Htm
- « Ouest-France », 28 août 2008: http://www.ouest-france.fr/actu/actuDet_-L-Europe-face-au-defi-russe-_3632-693615_actu.Htm
- « Le Quotidien Jurassien », 10 août 2008: http://www.lequotidienjurassien.ch/content/index.php?option=com_content&task=view&id=8434&Itemid=71
- « Relatio Europe », 26 août 2008: <http://www.relatio-europe.eu/les-opinions/editos/42-editos/4136-dmitri-medvedev-na-qpeur-de-rienq-pas-meme-dune-nouvelle-qguerre-froideq>
- « La République du Centre », 18 août 2008: <http://www.larep.com/editorial-1714.html>
- « La République du Centre », 27 août 2008: <http://www.larep.com/editorial-1722.html>
- « La Tribune », 28 août 2008: <http://www.latribune-online.com/editorial/4478.html>
- « Tribune de Genève », 27 août 2008: <http://journal.tdg.ch/actu/suisse/2008/08/27/georgie-victime-boomerang-kosovar>

ARRÊTS DE LA COUR DE CASSATION :

n° 187, n° 188, n° 189, novembre 2010: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_civil_nov_2010.pdf

n° 67, n° 68, n° 69, mars 2011: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_civ_mars2011.pdf

n° 124, n° 125, mai 2012: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_crim_mai2012.pdf

n° 1, n° 3, n° 4, n° 157, n° 162, juin 2012: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_crim_juin2012.pdf

n° 2, n° 197, n° 198, septembre 2012: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_crim_1207.pdf

n° 5, n° 6, octobre 2012: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_crim_1210.pdf

n° 164, novembre 2012: http://www.courdecassation.fr/IMG/pdf/bull_civ_1211.pdf