



HAL
open science

L'Ethos dans l'Argumentation : le cas du face à face Sarkozy / Royal 2007

Evi Kafetzi

► **To cite this version:**

Evi Kafetzi. L'Ethos dans l'Argumentation : le cas du face à face Sarkozy / Royal 2007. Psychologie. Université de Lorraine, 2013. Français. NNT : 2013LORR0053 . tel-01749740

HAL Id: tel-01749740

<https://hal.univ-lorraine.fr/tel-01749740>

Submitted on 29 Mar 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>



Université de Lorraine

Ecole Doctorale « Langages, Temps, Sociétés »

Laboratoire de Psychologie de l'interaction et des relations intersubjectives - INTERPSY

THESE

Doctorat Psychologie

Evi Kafetzi

**L'ETHOS DANS L'ARGUMENTATION : LE CAS DU FACE A FACE
SARKOZY/ ROYAL 2007**

Sous la direction d'Alain TROGNON

et la codirection de Richard DUDA

Composition du jury :

Alain TROGNON, directeur de thèse, Université de Lorraine

Richard DUDA, codirecteur de thèse, Université de Lorraine

Fabienne BAIDER, rapporteur, Université de Chypre

Pascal MARCHAND, rapporteur, Université de Toulouse

- Janvier 2013 -

*Si c'est la raison qui fait l'homme, c'est le
sentiment qui le conduit.*

Jean-Jacques ROUSSEAU

Résumé

En quête d'efficacité et d'influence, tout candidat aux élections présidentielles tente de se fabriquer et de donner à voir une image de soi conforme aux attentes des électeurs concernant le profil d'un futur chef d'État. Cette image de soi séduisante construite à travers le discours, appelée *ethos* en rhétorique, fait partie intégrante de l'argumentation au même titre que ses autres composantes, à savoir le logos et le pathos. Le discours politique, en tant que porteur d'importants enjeux, est le terrain de construction identitaire par excellence.

Ce travail explore les stratégies communicatives dans l'activité argumentative qu'est le débat politique télévisé. Les données sont constituées par le face à face télévisé du 2 mai 2007 entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal, à la veille du deuxième tour des élections présidentielles françaises.

Je me propose dans ce travail de dégager les règles et les mécanismes sur lesquels repose la fabrication d'une image de soi télévisuelle par les praticiens de la persuasion que sont les hommes et les femmes politiques, afin de parvenir à leurs fins. Les outils langagiers dont les deux adversaires se servent lors du duel télévisé en question ici, pour nous servir une image de soi conforme au modèle présidentiel « idéal » sont analysés un par un. Ainsi, ayant une meilleure connaissance des coulisses de la rhétorique audiovisuelle, l'électeur-télespectateur devient maître de sa décision et responsable de son choix, et apprend à se méfier des sentiments et des impressions que lui inspirent les praticiens de la persuasion.

Mots-clés : Argumentation, analyse du discours, image de soi, interactions, communication politique

Abstract

In search of effectiveness and influence, every candidate who stands for presidential elections attempts to create and give to the audience a self-image consistent with the elector's expectations concerning a future head of state's profile. This attractive self-image created through discourse, called *ethos* in rhetoric, is an integral part of argumentation, as well as its other components, *logos* and *pathos*. Political discourse, as a vector of important stakes, constitutes the ground of identity construction par excellence.

This work explores communication strategies in argumentation activity, and particularly in televised political debate. The data is constituted by the televised face to face of the 2nd of May 2007 between Nicolas Sarkozy and Ségolène Royal, at the eve of the second ballot of the French presidential election.

What I propose in this work is to draw up the rules and mechanisms that govern the making of one's televised self-image by politicians, spin doctors, in order to achieve their ends. I propose to analyse, one by one, the linguistic tools that the two opponents use in order to give the audience a self-image consistent with an ideal presidential model, during the televised duel that we're studying here. In this way, having a better knowledge of what goes on behind the scenes of audiovisual rhetoric, the elector-televiewer becomes master of his decision and has the control of his choice and learns to beware of feelings and impressions inspired by the professionals of persuasion.

Key words: Argumentation, discourse analysis, self-image, interactions, political communication

Table des matières

0. INTRODUCTION	11
1. LES INTERACTIONS	23
2. L'ARGUMENTATION	36
2.1 LES TROIS TYPES D'ARGUMENTS.....	41
2.1.1 <i>L'ethos</i>	44
2.1.2 <i>Le pathos</i>	54
2.1.3 <i>Le logos</i>	62
2.2 PAROLE LA TOUTE PUISSANTE	69
2.3 LA POLITIQUE DE L'IMAGE ET DE LA COMMUNICATION.....	73
3. DISCOURS POLITIQUE ET DEBAT POLITIQUE	84
4. METHODOLOGIE DE L'ANALYSE	93
5. ANALYSE DES DONNEES	97

5.1 L'EMOTION AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION DE L'ETHOS	99
5.1.1 <i>La mise en scène de la souffrance d'autrui</i>	103
5.1.2 <i>La technique du storytelling</i>	113
5.1.3 <i>La scène de colère de Ségolène Royal</i>	127
5.2. LA POLITESSE VERBALE EN TANT QUE STRATEGIE D'AGRESSION DANS L'ARGUMENTATION	155
5.2.1 <i>La concession argumentative</i>	167
5.2.2 <i>L'ironie dans le face à face politique</i>	175
5.2.3 <i>L'emploi des termes d'adresse</i>	179
5.2.4 <i>Les registres discursifs</i>	186
5.2.5 <i>La prétérition</i>	190
5.3 L'ETHOS DE PORTE-PAROLE.....	195
5.4 UN DISCOURS QUI MOBILISE : LE DISCOURS ENTHOUSIASTE.....	204
5.4.1 <i>Les expressions déictiques dans le débat politique télévisé</i>	207
5.4.2 <i>Les questions rhétoriques</i>	211
5.4.3 <i>La modalisation intensificatrice du discours</i>	220
5. 5 LE DISCOURS MARQUE PAR LE DEONTIQUE.....	225
5.6 JOUER LA CARTE DE LA PROXIMITE	232
5.6.1 <i>La brièveté des énoncés</i>	237
5.6.2 <i>La simplicité du vocabulaire</i>	252
5.6.3 <i>L'emploi du discours rapporté direct</i>	255
5.7 COMMENT DISQUALIFIER SON ADVERSAIRE	259
5.7.1 <i>La délocution de l'adversaire</i>	261
5.7.2 <i>L'accusation de l'adversaire</i>	270
5.7.3 <i>L'interrogatoire : une stratégie offensive</i>	277
6. CONCLUSIONS.....	285
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	291

ANNEXES.....	302
ANNEXE I : TRANSCRIPTION DU DEBAT	303
ANNEXE 2 : TABLEAU DE REPRESENTATION DES FEMMES DANS LES ASSEMBLEES NATIONALES DES PAYS DE L'UNION EUROPEENNE	447

0. Introduction

Nous sommes tous amenés à argumenter au cours de nos échanges quotidiens avec autrui. L'argumentation est un phénomène banal de notre vie de tous les jours, dans les relations interpersonnelles ou au sein des relations institutionnalisées. Les individus argumentent, interagissent, se mettent d'accord, s'influencent, s'affrontent, se disputent. C'est dans la nature de l'être humain d'exercer une influence sur autrui, d'exercer son pouvoir à travers la parole. La communication linguistique est avant tout, une recherche d'influence (Goffman 1974). La parole ne fait pas que décrire les choses, elle transforme les faits du monde. La parole peut devenir un outil très puissant pour celui qui possède l'art de bien la manipuler pour atteindre ses objectifs. Dans le cadre social formel, l'argumentation est utilisée surtout dans le domaine de l'économie (marketing, vente, publicité), dans le judiciaire (procès), et dans le domaine de la politique.

Nous constatons aujourd'hui plus que jamais que dans la vie quotidienne, la recherche d'influence est omniprésente, en raison de l'apparition des médias de masse et du progrès technologique concernant les moyens de communication. De la politique à la publicité, de l'éducation aux relations interpersonnelles, les hommes cherchent à exercer de l'influence, d'orienter des comportements, de convaincre, d'agir sur autrui, ou dans des nombreux cas, de manipuler.

Même s'il n'y a pas de résultat voulu particulier à obtenir, tout individu vise, dans toutes les situations communicatives, à exercer une influence sur son interlocuteur ; même lorsqu'il s'agit de faire bonne figure, de laisser une bonne impression. Dans la vie de tous les jours, tout est une question d'influence, de pouvoir, de confrontation ou de séduction. La rhétorique traverse tous les discours

et tous les langages inscrits dans la vie sociale. La parole est par nature dotée de force rhétorique et argumentative. Le discours politique est par excellence le terrain de la recherche d'influence, le discours porteur d'enjeux par excellence. L'objet de cette recherche est le discours politique et son maniement par ceux qui en font métier.

L'approche méthodologique qui sera adoptée dans ce travail concernant l'analyse argumentative est celle de l'analyse du discours, car le discours est par nature doté d'une dimension argumentative. Dans cette problématique de l'influence, et du discours en tant qu'action et interaction, on considère que l'analyse argumentative fait partie intégrante de l'analyse du discours. Seront donc empruntés les outils de l'analyse du discours pour l'analyse des données. D'après Ruth Amossy et Roselyne Koren dans *Argumentation et Analyse du Discours*,

[...] Cette position se retrouve aussi bien dans les travaux d'Emmanuel de Jonge fondés sur le schéma de Toulmin, que dans les analyses proposées par les articles qui se réfèrent plus volontiers au Traité de l'argumentation (1958) de Chaïm Perelman et de Lucie Olbrechts-Tyteca. Ils tentent tous de voir comment la force de la parole, le maniement des moyens verbaux destinés à emporter l'adhésion, ont partie liée avec le fonctionnement global du discours. Et comment en retour les fonctionnements discursifs les plus divers, envisagés dans leur cadre communicationnel, voire interactionnel, comportent nécessairement une dimension argumentative.

(Amossy & Koren 2008 : 3)

S'impose donc, tant par les données que par la problématique de ce travail, une association de l'analyse interactionnelle et de l'analyse argumentative, car ce

travail portera sur une situation de communication qui constitue une interaction s'inscrivant dans une activité argumentative très marquée et très explicite.

Concernant le discours argumentatif, je tenterai d'explorer la façon dont coexistent dans l'entreprise de persuasion les trois types d'arguments, tels qu'ils ont été définis par la rhétorique d'Aristote : ceux liés à l'ethos, ceux liés au logos, et ceux liés au pathos. Les arguments liés à l'ethos sont d'ordre moral. En d'autres termes, à travers la parole de l'orateur, l'auditoire découvre ses mœurs, son caractère. L'orateur doit chercher les attitudes qui inspireront la confiance à l'auditoire, et présenter, au moyen de l'éthos discursif, une image positive de lui-même, c'est-à-dire se montrer honnête, sincère et sensé. Les arguments liés au logos concernent l'exercice de la raison et la valeur démonstrative du discours, au sens à la fois d'énoncé ou parole, et d'exercice de la raison. Il s'agit des arguments rationnels, d'un raisonnement articulé par des arguments et des conclusions, des preuves et des justifications. Font partie du triangle argumentatif aussi les arguments liés au pathos, qui agissent sur la disposition et l'état passionnel de l'auditoire. Ce sont des arguments d'ordre affectif et visent à provoquer chez l'auditoire des émotions et à remuer des passions. Ces arguments doivent donc être adaptés à la psychologie de l'auditoire concerné.

Les stratégies communicatives mises en œuvre par les locuteurs peuvent être conçues comme des mécanismes visant des effets perlocutoires sur leurs destinataires, tels que : convaincre, persuader, influencer, séduire, impressionner, émouvoir, etc. La volonté d'agir sur autrui, d'agir sur la réalité et la transformer, la recherche d'influence dominent toute relation interpersonnelle, tout échange verbal. Nous sommes quotidiennement et constamment dans le jeu, lors de tout contact et tout échange langagier avec les autres. Deux idées fondamentales sur lesquelles se fonde en grande partie ce travail sont les suivantes : d'abord, dans la mesure où énoncer est associé à la recherche d'influence, tout discours implique une orientation vers une certaine attitude vis-à-vis de quelque chose, vers une

façon de concevoir le monde. Deuxièmement, toute énonciation implique une présentation de l'image de soi, un positionnement dans l'espace de l'échange verbal, une négociation identitaire dans la scène énonciative. La présentation de l'ethos est indissociable de toute prise de parole. Si toute prise de parole est un positionnement et une recherche d'influence, et si à travers toute prise de parole l'image de soi est affichée, volontairement ou non, il s'ensuit que la présentation de soi est synonyme de recherche d'influence sur autrui lors de l'interaction. Ce syllogisme nous conduit à l'idée que l'ethos peut donc être envisagé comme l'argument par excellence dans la dimension argumentative du discours.

L'ethos, dès ses origines a été conçu comme un moyen très puissant et très efficace d'agir sur autrui. Il est très difficile à n'importe qui d'adhérer librement aux thèses d'un individu antipathique à ses yeux, même si les thèses en question sont consolidées par une argumentation irréprochable du point de vue logique. L'affectif, sous forme de présentation de soi, dans le sens où il suscite des sentiments vis-à-vis du locuteur et inévitablement subordonné par le pathos, aura toujours son rôle à jouer dans l'argumentation.

[...] Dans cette perspective, on voit que la question de l'identité est étroitement liée à celle de l'efficacité verbale qui est au centre des préoccupations rhétoriques comme des pratiques contemporaines fondées sur le marketing ou la communication politique.

(Amossy 2010 : 212)

La question de l'identité constitue donc, une préoccupation majeure dans bien des domaines de la société moderne, société très portée sur l'efficacité verbale et l'influence sur autrui.

Ce travail explore le fonctionnement des stratégies communicatives dans l'activité argumentative, notamment les stratégies qui visent à projeter une image positive du locuteur à travers le discours, associées à l'ethos rhétorique et la place et l'importance qu'elles occupent dans la persuasion par rapport à l'argumentation basée sur le raisonnable, l'argumentation proprement dite.

Il me semble important, avant d'aller plus loin, de faire une parenthèse pour faire la distinction entre *persuasion* et *conviction*. Dans les deux cas, l'enjeu se trouve dans l'influence et l'emportement de l'adhésion de l'interlocuteur. L'entreprise de persuasion s'associe à l'ethos et au pathos, car elle a recours aux émotions véhiculées par le discours pour amener le destinataire du discours à adhérer à la thèse qui lui est présentée. La persuasion s'appuie en grande partie sur le plaisir pour fonctionner, elle a recours aux techniques de séduction et donc à la composante affective du discours. En revanche, la conviction s'appuie sur la composante rationnelle du discours, dans la mesure où elle fait appel à la raison et à la valeur démonstrative du discours. Il s'agit de l'adhésion rationnelle du destinataire, dans le sens où le locuteur emploie des arguments basés sur le logos pour légitimer la thèse qu'il défend et la faire admettre comme vraie par l'interlocuteur.

La persuasion constitue donc l'enjeu de l'argumentation par la voie affective, alors que l'entreprise de conviction est l'enjeu de la démonstration. Comme l'explique Dominique Maingueneau,

Traditionnellement, on oppose l'argumentation à la démonstration. La démonstration suppose une démarche où l'on montre la vérité d'une proposition par un enchaînement nécessaire à partir de prémisses déjà démontrées ou d'axiomes ; elle est donc, étroitement liée à la construction de langages formels. L'argumentation, en revanche, s'exerce dans la langue naturelle (et intègre

l'ensemble des ressources qui peuvent être exploitées pour défendre une thèse « vraisemblable ».

(Maingueneau 1991 : 228)

Ainsi, pour comprendre la distinction entre la persuasion et la conviction, il est important de comprendre la distinction entre l'argumentation et la démonstration. Dans tous les cas l'enjeu est d'amener quelqu'un à adhérer à une thèse, mais par des voies très distinctes : par l'affectif concernant la persuasion, et par la raison quand il s'agit de convaincre.

Dans le cadre de cette étude, l'accent est mis sur la tentative des locuteurs de fabriquer une image de soi en quête d'efficacité. Bien souvent, dans l'argumentation, la prééminence peut être accordée à l'image construite par et dans le discours, et au pouvoir de la séduction à travers le discours, en association, toujours, avec le visuel et le para verbal.

La question principale de ce travail est de montrer que l'ethos fait partie intégrante de l'argumentation au même titre que l'argumentation logique. Les techniques argumentatives concernant l'ethos sont inépuisables, subtiles et efficaces. Elles peuvent être verbales ou non verbales, directes ou indirectes. Ce que je me propose d'explorer est un ensemble de stratégies argumentatives basées sur le *plaire*. Dans le cas du débat politique télévisé, l'hypothèse de départ sur laquelle se fonde ce travail est la suivante : la persuasion s'opère par le moyen du plaire et de l'affectif autant que par le moyen du raisonnable. Je me propose de considérer le triangle aristotélicien d'un autre aspect, où l'ethos, souvent subordonné par le pathos pour se renforcer, se trouve en parfaite synergie avec le logos et où la mise en scène de la personnalité joue un rôle déterminant dans la persuasion. L'argumentation au sens stricte du terme, c'est-à-dire l'argumentation

logique, n'est pas suffisante pour la persuasion d'un individu, car nous sommes des êtres psychologiques, influencés par un nombre considérable de facteurs émotionnels et affectifs. Comme le note Florence Balique :

L'argumentation constitue la composante logique du discours, mais elle ne suffit pas à emporter l'adhésion : l'on ne s'adresse pas à de purs esprits mais à des individus réagissant bien souvent par affect. La prétention à une vision objective, étrange expression qui équivaut à un oxymore (alliance des contraires), masque les jeux de sensibilité à l'œuvre dans l'ordre rhétorique.

(Balique 2010 :8)

Pour mieux rendre compte de la synergie du logos, de l'ethos et du pathos dans l'argumentation qui se développe dans le discours politique, Ruth Amossy propose l'exemple suivant :

[...] L'ethos de l'orateur se tisse à travers des arguments dûment développés. L'argumentation d'Obama se soutient ainsi de la façon dont il présente sa personne en Américain dont la double appartenance (au monde des Blancs et des Noirs) est inscrite dans son corps et dans son cœur, et qui est de ce fait en position de demander à tous de surmonter les ressentiments réciproques. Mais son ethos se soutient aussi de sa capacité à subordonner son histoire personnelle au service d'une argumentation politique, et à la façon magistrale dont il construit un discours raisonné. Selon des dosages divers, dans les discours publics, logos, pathos et ethos ont toujours partie liée.

(Amossy 2010 : 219)

Si l'accent est mis sur les stratégies discursives de présentation de soi dans le cadre du présent travail, en aucune manière il ne faut oublier que le raisonnable aussi participe du travail de l'argumentation. L'affectif ne va pas sans le rationnel, car les conséquences seraient catastrophiques - quel que soit le domaine dans lequel l'argumentation se pratique - et le rationnel ne peut pas opérer sans l'affectif.

[...] La présentation de soi s'effectue à travers un discours désireux d'amener l'auditoire aux vues du locuteur par des moyens qui ne sont pas seulement ceux de l'empathie et de l'identification aveugle : elle s'insère dans un ensemble de stratégies verbales où les éléments de l'ethos, du logos et du pathos s'imbriquent étroitement les uns dans les autres. Si court-circuiter la raison par la mise en scène de sa personne reste une possibilité, ce n'est en aucun cas la règle.

(Amossy 2010 : 219)

Les moyens et techniques de persuasion ancrés sur des aspects de la personnalité du locuteur et sur la séduction sont si puissants et si systématiquement utilisés dans la communication politique, que l'on peut se demander s'ils peuvent devenir des substituts dangereux aux faits et aux arguments rationnels. La séduction uniquement par l'ethos peut – et ce de façon parfois dangereuse – prendre le dessus sur l'argumentaire réel et au sens stricte du terme du candidat aux élections présidentielles. Le plaire peut souvent être tourné en manipulation et en propagande.

Dans la mesure où les arguments du locuteur se heurtent aux arguments de son adversaire, l'argumentation est conçue dans une perspective dynamique et antagonique qui prend en considération le discours adverse et par conséquent, déprécier le discours adverse tout en sublimant et en valorisant son propre

discours constitue le double objectif du duel politique. Et c'est de cette façon que celui qui possède la compétence de bien manipuler le discours arrive à atteindre ses objectifs.

L'agression indirecte de l'adversaire permet de le dénigrer aux yeux de l'auditoire en restant courtois. Le choix du vocabulaire et du registre discursif peut servir à se rapprocher de l'auditoire. Soigner l'organisation de son discours de façon à se mettre en avant et à effacer l'adversaire peut valoriser l'image de soi. Le récit d'histoires individuelles émouvantes peut susciter des passions chez l'auditoire. L'insertion dans le discours de toutes les catégories sociales constituant l'auditoire permet de couvrir le plus grand nombre d'auditeurs possible. Le jeu de l'ironie et de la prétérition permet de susciter la révolte et la connivence de la part de l'auditoire. Toutes ces techniques, combinées aux questions rhétoriques pour orienter le raisonnement de l'auditeur, l'exclusion de l'adversaire de la situation de communication, la concession argumentative, pour ne citer que quelques-unes des stratégies mises en œuvre dans le débat qui sera étudié dans ce travail, sont fondées sur la séduction par le discours et l'attitude des candidats, et basées sur l'ethos discursif. Le candidat à la présidence doit correspondre aux représentations collectives concernant le profil d'un futur président.

Tous les coups sont permis dans un débat politique, dans le but de séduire les électeurs, l'enjeu politique repose en grande partie - comme beaucoup d'autres enjeux de la vie de tous les jours - sur le plaisir, l'image de soi, l'apparence, la séduction. La puissance de la parole est mise au service de l'auto-valorisation et de l'auto-promotion. L'objectif principal de ce travail est donc de décortiquer les stratégies clés d'argumentation mises en œuvre dans le débat que je vais analyser, et surtout la mise en évidence des stratégies fondées sur l'image de soi véhiculée par le discours. Nous allons explorer la façon dont les arguments fondés sur la

dimension affective du discours y trouvent leur place légitime, en s'associant à la rationalité.

Le face à face qui sera étudié présente un grand intérêt, tant du point de vue politique - car cela concerne et détermine en partie le résultat de l'élection présidentielle française - que du point de vue linguistique. Les phénomènes linguistiques et techniques argumentatives regroupés en ce seul débat télévisé sont redoutables. Ce travail est fondé sur l'intérêt que présente aux yeux d'un linguiste la mise en application des techniques discursives dans des situations de communication réelles, utiles et concrètes. La façon dont la linguistique trouve son application et s'atteste dans les situations de la vie de tous les jours est fascinante pour le chercheur en sciences du langage. Ce que je tente d'explorer dans ce travail, c'est tout un panel de stratégies argumentatives mises en œuvre dans le débat politique télévisé qui constitue les données, le face à face télévisé du 2 mai 2007, entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal, à la veille du deuxième tour des élections présidentielles françaises. Des stratégies argumentatives visant à manipuler le discours dans un bout d'auto-promotion d'une part, et d'autre part, de dégradation de l'image de l'adversaire en même temps, car le jeu politique est basé non seulement sur le fait d'avoir des compétences communicatives et d'être bon orateur, mais aussi et surtout sur le fait d'être meilleur orateur que son adversaire. Plus l'adversaire est dévalorisé, plus on se met en valeur soi-même...

Nombreux sont les analystes du discours qui se sont penchés sur la question de la construction de l'ethos et de la gestion de la face dans divers genres de discours, tels le débat télévisé, la conversation (de la plus formelle à la plus banale), l'interview, etc. Nombreux sont aussi les spécialistes de la communication, linguistes, sociologues, psychologues et journalistes qui se sont penchés sur le face à face qui sera étudié dans le cadre de ce travail. Parmi ces spécialistes, Calvet et Véronis (2008), qui étudient les discours de Nicolas Sarkozy, en les confrontant à ses discours d'avant le début de la campagne

présidentielle de 2007, aux discours de ses adversaires, ainsi qu'aux discours de ses prédécesseurs. D'autres études se concentrent sur l'aspect interactionnel du face à face politique qui sera étudié dans le cadre de ce travail, comme celles de Kerbrat-Orecchioni (2010), Doury et Kerbrat-Orecchioni (2011), Constantin de Chanay (2009), Constantin de Chanay et Turbide (2011), Sandré (2009) ou Martel, qui étudie la question de la performance communicationnelle dans le débat politique télévisé. D'autres se sont penchés sur l'analyse lexicométrique du débat politique télévisé, comme Dupuy et Marchand (2009). D'autres encore, comme Ruth Amossy (2010) ont comparé la construction identitaire des candidats à la présidentielle. D'autres recherches menées par des psychologues et des linguistes portent sur le langage non verbal lors du face à face télévisé. Marion Sandré (2011) étudie les mimiques dans le face à face Sarkozy/ Royal, notamment les rires et les sourires dans l'interaction.

L'ethos de l'orateur étant une notion étudiée depuis l'Antiquité, je tenterai dans ce travail de voir de quelle façon il peut s'appliquer à un genre d'interaction relativement récent, le débat politique télévisé. Je tenterai ainsi d'examiner de quelle façon les principes qui existent depuis l'Antiquité, régissent encore aujourd'hui des situations d'échange tel le débat politique télévisé de notre époque. Le face à face qui a été choisi pour cette étude, bien qu'il ait été étudié par différents linguistes, psychologues, sociologues, journalistes et spécialistes en communication, il a été très peu étudié sous l'angle que je propose d'examiner, c'est-à-dire sous le spectre de l'analyse du discours en association avec quelques principes qui relèvent du domaine de la psychologie sociale. L'analyse proposée dans cette étude met aussi en évidence le contraste entre le langage des deux participants du débat, dans le but de comparer deux styles discursifs différents, et dégager deux tendances différentes dans le discours, qui s'opposent sur certains points mais se rejoignent aussi parfois. C'est dans cette optique que les discours des deux candidats seront systématiquement opposés tout au long de l'analyse.

Le présent travail s'est inspiré de différentes sources traitant de la rhétorique et de la persuasion, en commençant par Aristote, dont les travaux sont à l'origine de la réflexion occidentale sur l'argumentation. L'ouvrage de Chaïm Perelman et Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, m'a été aussi d'une grande inspiration, car il a changé ma façon de réfléchir sur l'argumentation, comme il l'a fait avec la réflexion classique occidentale sur l'argumentation. D'autres spécialistes de l'argumentation, comme Christian Plantin, ont influencé ce travail avec leur contribution dans le domaine de l'influence et de la persuasion.

L'ambition à laquelle ce travail aspire est de contribuer à une meilleure connaissance des stratégies de communication mises en œuvre par la rhétorique audiovisuelle, afin d'éviter les pièges quand il s'agit de choisir son représentant politique. Je me propose dans ce travail de dégager les règles et les mécanismes sur lesquels repose la fabrication artificielle d'une image de soi télévisuelle par les praticiens de la persuasion que sont les hommes et les femmes politiques, afin d'arriver à leurs fins. Les outils langagiers dont les deux adversaires se servent lors de ce débat télévisé pour nous servir une image de soi conforme au modèle présidentiel « idéal » seront analysés un par un. Ainsi, ayant une meilleure connaissance des coulisses de la rhétorique audiovisuelle, l'électeur-télespectateur est maître de sa décision et responsable de son choix, et apprend à se méfier des sentiments et des impressions que lui inspirent les praticiens de la persuasion. C'est ainsi que nous pouvons limiter les abus de ceux qui pratiquent la communication politique.

1. Les interactions

Pour comprendre le sens du terme *interaction*, il faut d'abord dire que l'interaction est omniprésente dans la vie sociale. Chacun d'entre nous est amené à interagir avec son environnement social et toute action réciproque qui s'établit entre deux ou plusieurs individus est une interaction. Commençons par donner une définition empruntée à Pierre Bange :

[...] C'est un ensemble d'actions sociales orientées vers la réalisation par les partenaires de buts indépendants, qui constitue un épisode social et dont la possibilité repose sur la triple réciprocité des perspectives, des motivations et des images. Il s'agit d'une action sociale dans laquelle le comportement de l'acteur A est orienté vers le co-acteur B, c'est-à-dire l'action de A réalise son but et trouve son sens grâce à l'action d'un partenaire. Les actions des acteurs sont donc étroitement imbriquées les unes dans les autres. La réaction du co-acteur B est, elle aussi, une action au plein sens du terme, qui comporte deux phases : une phase cognitive et une phase opérationnelle ; il ne s'agit pas d'une simple réaction à un stimulus. C'est pour cela que l'acteur est toujours dans l'obligation d'inclure dans son projet des prévisions, des attentes concernant le comportement de son partenaire, dont il sait aussi que les actions s'orientent elles-mêmes en fonction des attentes relatives à son comportement à lui.

(Bange 1992 : 209)

Bakhtine décrit le fonctionnement des interactions verbales de la façon suivante :

Cette orientation du mot en fonction de l'interlocuteur a une grande importance. En fait, tout mot comporte deux faces. Il est déterminé tout autant par le fait qu'il procède de quelqu'un que par le fait qu'il est dirigé vers quelqu'un. Il constitue justement le produit de l'interaction du locuteur et de l'auditeur. Tout mot sert d'expression à l'un par rapport à l'autre. À travers le mot, je me définis par rapport à l'autre, c'est-à-dire, en dernière analyse, vis-à-vis de la collectivité. Le mot est une sorte de pont jeté entre moi et les autres. S'il prend appui sur moi à une extrémité, à l'autre extrémité il prend appui sur mon interlocuteur. Le mot est le territoire commun du locuteur et de l'interlocuteur.

(Bakhtine 1977 : 123)

La caractéristique principale des interactions est donc, la réciprocité. Cette réciprocité s'applique à toute circonstance de la vie sociale : aux interactions langagières, aux déplacements physiques, au système de circulation routière, etc. L'interaction sociale fait donc partie intégrante de la vie en communauté. Prendre en compte l'autre et son comportement est indispensable au déroulement et au bon fonctionnement de la vie sociale. Dès que l'individu se trouve en présence d'autres individus, il module en quelque sorte son comportement en fonction du comportement des autres. En ce qui concerne les déplacements physiques, il suffit d'observer les techniques que les piétons emploient pour éviter de se cogner les uns dans les autres, en tant qu'*unités véhiculaires*, pour employer le terme utilisé par Erving Goffman dans *La mise en scène de la vie quotidienne* :

[...] Prenons par exemple les techniques que les piétons emploient pour éviter de cogner les uns dans les autres. Elles semblent de peu d'importance. Cependant, il existe un nombre appréciable de procédés de cette sorte ; ils sont constamment en usage et projettent une structure sur le comportement dans la rue. Sans eux, la circulation dans les rues serait un carnage. Pourtant, jusqu'à

une date très récente, aucun chercheur, nulle part, ne leur a accordé une pensée, engagés qu'ils sont pour la plupart dans des études non sujettes à la modeste observation naturaliste.

(Goffman 1973 : 22)

Goffman explique par la suite ce qu'il entend par le terme d'unité véhiculaire et comment celle-ci fonctionne selon les codes de circulation et les normes de l'ordre public :

Une unité véhiculaire est une coque d'un certain type, contrôlée (habituellement de l'intérieur) par un pilote ou un navigateur humain. Un code de circulation est un ensemble de règles dont le maintien permet aux unités véhiculaires d'utiliser indépendamment un ensemble de voies dans le but de se déplacer d'un point à un autre. L'accord consiste à éviter systématiquement les collisions et les obstructions mutuelles au moyen de certaines restrictions consenties imposées au mouvement. Suivi, un code de circulation fournit un modèle sûr au trafic.

(Goffman 1973 : 22)

L'interaction repose donc sur le mécanisme de la réciprocité de perspectives des partenaires, qui permet à chacun d'une part, de prévoir approximativement l'action de l'autre et, d'autre part, d'exécuter ses propres actions sur une base approximativement prévisible par l'autre. Dans toute relation humaine, l'interaction a une place importante, au sens d'action sociale réciproque.

Regardons aussi une définition sociologique de l'interaction sociale donnée par Claude Javeau dans *Sociologie de la vie quotidienne* :

Ce que nous appelons le social est constitué, comme l'a affirmé Simmel, d'un ensemble constamment renouvelé d'interactions (Wechselwirkungen ; littéralement, « effectuations réciproques »). À tout moment, un ego donné rencontre un alter donné (ou des altri). L'échange auquel cette rencontre donne lieu tisse et retisse le lien social au sein d'une « société » donnée. Ces interactions se produisent au cours d'épisodes de l'existence collective, elles-mêmes insérées dans des situations, dont une définition communément acceptée engendre la réalité sociale, celle qui contraint les egos et les altri à agir, voire à penser, d'une certaine manière. Cette manière, nous l'avons acquise par socialisations successives, s'échelonnant de celle qu'on appelle « primaire », laquelle se déroule dans la première unité d'accueil du nouveau-né, en général la cellule familiale, à toutes celles qui relèvent de la succession des « sous-mondes » dans lesquels nous sommes amenés à vivre notre vie : l'école, l'entreprise, l'hôpital, autrefois la caserne, le cas échéant la prison, le lieu de loisir, les espaces domestiques successifs, etc.

(Javeau 2003 : 35)

L'interaction sociale est donc, d'après cette définition, toute rencontre et tout échange de l'individu avec d'autres individus au cours d'une existence collective.

Les relations humaines sont par nature fragiles. La communication et l'interaction, des phénomènes quotidiens qui semblent être si simples et si banals, sont en réalité des phénomènes très complexes. Les relations syntaxiques qui unissent les actions des différentes personnes mutuellement en présence, sont

basées sur les enjeux de communication, la recherche d'influence, et des actes de positionnement, où des relations conflictuelles sont possibles. La face des participants se voit régulièrement menacée et les relations interpersonnelles sont constamment mises en jeu. Pour rendre compte de la complexité des interactions entre les individus, Erving Goffman souligne :

Dans toute société, chaque fois que surgit la possibilité matérielle d'une interaction verbale, on voit entrer en jeu un système de pratiques, de conventions et de règles de procédure qui sert à orienter et à organiser le flux des messages émis.

(Goffman 1974 : 32)

En dehors de la complexité et de la réciprocité qui caractérise les interactions sociales, il est important aussi de mettre l'accent sur une autre de leurs caractéristiques : la recherche d'influence qui mobilise celles-ci. La recherche de pouvoir et d'influence est perpétuelle chez l'individu. Dès lors qu'il se trouve en présence et en interaction avec d'autres individus, il cherche à les influencer, à se positionner sur un certain sujet, à négocier sa place dans l'espace de l'échange, à leur plaire en valorisant sa face, à faire une bonne impression, etc. L'interaction sociale comporte toujours des enjeux qui relèvent de niveaux diverses et variés. Comme l'explique Zammuner,

Argumentative discourse is an essential part of actions that are socially relevant and it is of great importance in the acquisition, transmission, and modification of knowledge and beliefs. I would like to mention that Adam Smith, around 1760, in his discussion of the "principle of the human mind" underlying the disposition to "truck, barter and exchange" (the foundation of his theory on the division of labour), stated that: "Men always endeavour to persuade others to

be of their opinion even when the matter is of no consequence to them (...)". We do know that in most instances people engage in argumentations in order to achieve desired and salient effects. Nonetheless, the range of goals to be obtained is wide and their emotional, social or cognitive centrality varies.

(Zammuner 1990 : 111)

D'une manière générale, le langage doit être envisagé en tant que comportement orienté vers un objectif ou en d'autres termes, en tant que comportement intentionnel. Le caractère intentionnel du langage implique que toute prise de parole a un but et vise l'accomplissement d'un certain acte, qu'il soit linguistique ou extralinguistique. Searle insiste sur le lien qui existe entre la théorie du langage et la théorie de l'action :

Pour Searle, une théorie du langage est indissociable d'une théorie de l'action ; en effet, la production d'une phrase est une action, c'est-à-dire un acte de langage.

(Bracops 2006 : 47)

Une parenthèse est nécessaire ici pour souligner qu'il ne faut pas confondre le caractère intentionnel du langage et l'intentionnalité de Searle (1985), malgré la parenté entre *intention* et *intentionnel*. L'intentionnalité au sens de Searle ne désigne pas la même chose que l'intentionnalité au sens courant du terme. Voici la définition que Searle donne à son Intentionnalité :

[...] L'intentionnalité est la propriété en vertu de laquelle toutes sortes d'états et d'événements mentaux renvoient à ou concernent ou portent sur des objets et des états de choses du monde.

(Searle 1985 : 16)

Je propose la citation suivante, pour mieux comprendre la notion d'intentionnalité au sens de Searle :

Etant donné que les phrases – sons qui sortent d'une bouche ou marques faites sur du papier – ne sont, d'un certain point de vue, que des objets du monde comme n'importe quels autres, leur capacité à représenter quelque chose n'est pas intrinsèque, mais dérivée de l'Intentionnalité de l'esprit.

(Searle 1985 : 9)

Searle lui-même souligne qu'il ne faut pas confondre le terme d'*intention* tel qu'il est utilisé dans le langage courant et sa théorie d'intentionnalité :

[...] Avoir l'intention de (intending) et les intentions ne constituent qu'une forme parmi d'autres de l'Intentionnalité et ne jouissent d'aucun statut spécial. L'évidente parenté entre « Intentionnalité » et « intention » donne à croire que les intentions, au sens courant, jouent un rôle spécial dans la théorie de l'Intentionnalité ; or l'intention de faire quelque chose n'est, à mon sens, qu'une forme de l'Intentionnalité, au même titre que la croyance, l'espoir, la crainte, le désir et beaucoup d'autres formes.

(Searle 1985 : 17)

La conception du langage en tant que moyen d'agir sur le monde s'oppose à la conception descriptive du langage, qui se limite à décrire le monde réel et à vérifier les conditions de vérité des énoncés déclaratifs. La philosophie analytique anglaise, dont les principaux représentants sont Austin (1970) et Searle (1972, 1982) a montré que le langage est avant toute chose un moyen d'agir sur autrui et de transformer la réalité :

Austin innove en contestant un des fondements de la philosophie analytique de l'époque, qu'il appelle l'illusion descriptive, à savoir que le but du langage est de décrire la réalité.

(Bracops 2006 : 32)

D'après Austin, tous les énoncés déclaratifs ne peuvent être jugés vrais ou faux, car nombre d'entre eux accomplit des actions sur le monde et modifie la réalité qui nous entoure en se réalisant. C'est pour cette raison qu'il appelle la conception descriptive du langage *l'illusion descriptive* (*Quand dire, c'est faire*, 1970).

[...] Parler une langue, c'est réaliser des actes de langage, des actes comme : poser des affirmations, donner des ordres, poser des questions, faire des promesses, et ainsi de suite, et, dans un domaine plus abstrait, des actes comme : référer, prédiquer...

(Searle 1972 : 52)

C'est avec John Austin que naît véritablement l'intérêt pour le langage envisagé d'un point de vue bien particulier : le langage considéré comme un mode

d'action. Son principal apport à la philosophie du langage est l'ébauche de la théorie des actes de langage. Celle-ci s'appuie sur le constat que le langage n'a pas pour unique fonction de décrire le réel, mais peut aussi permettre d'agir.

(Bracops 2006 : 32)

L'analyse des interactions verbales nous permet de comprendre la structure de la sphère sociale, car la parole est en elle-même un phénomène social ; le comportement linguistique des individus peut souvent être lié à l'organisation sociale. L'étude approfondie et détaillée des phénomènes si ordinaires tels que des séquences d'interactions verbales, est en réalité fondamentale pour la compréhension du fonctionnement de la structure sociale, car ces séquences sont des micro-univers, qui ensemble, constituent la réalité sociale, avec son système de pratiques, de conventions et de règles qui sert à orienter et à organiser le comportement humain et l'attribution des rôles à chaque individu. En effet, chaque interaction verbale est une micrographie de la vie sociale. L'interactionnisme est un carrefour interdisciplinaire pour psychologues, linguistes, anthropologues et sociologues. Du point de vue linguistique, l'interaction est donc l'influence réciproque exercée verbalement, entre deux ou plusieurs personnes. Au cours de cet échange, les individus désignent et ajustent leurs conduites, désignent leurs conceptions du monde qui les entoure, définissent leur identité et l'identité de leurs relations, en établissant leurs relations interpersonnelles.

Tout échange verbal entre les individus peut être conçu comme un système plus ou moins bien structuré et organisé autour d'axes sociaux. Tout individu construit son image sociale à travers son comportement, qui est composé de gestes, de regards, d'énoncés verbaux, mais aussi de sa tenue vestimentaire et sa posture. C'est pourquoi il faut insister sur l'intentionnalité et le caractère

conventionnel de la communication. La présentation de soi est une notion centrale de la théorie des interactions, car elle constitue le pilier de chaque interaction sociale, dans la mesure où tout échange est basé sur ces deux questions fondamentales : *Qui suis-je pour toi ?* et *Qui es-tu pour moi ?* La communication est autant un acte de positionnement qu'une transmission d'informations.

[...] L'homme politique qui travaille sa présentation de soi dans une campagne électorale, le médecin qui s'entretient avec un patient, la mère qui parle avec ses enfants, le journaliste qui écrit un article et le narrateur qui conte un récit dans un texte littéraire construisent tous une image de soi qui joue un rôle capital dans l'interaction qu'ils mettent en place – même si les modalités et les enjeux de cette image présentent des différences parfois notables.

(Amossy 2010 : 6)

La langue, appliquée dans les interactions sociales, a pour but de servir de base aux relations personnelles. Pour souligner l'aspect pratique de la langue à chaque contact inter-individuel, Rodolphe Ghiglione note :

[...] La langue n'a pas exclusivement une fonction symbolique. Elle est un des moyens dont le sujet humain dispose pour se co-construire, dans une inter-communication permanente. Elle a aussi et surtout un aspect pratique qui s'applique à chaque contact inter-individuel.

(Ghiglione 1989 : 80)

Et concernant le même aspect pratique et la même dimension essentielle de l'échange verbal pour la réalité humaine, un peu plus loin :

[...] Ainsi l'homme communiquant utilise les systèmes de signes à sa disposition pour co-construire les univers de ses réalités et de ses relations, pour se positionner dans les jeux de construction dont il est partie prenante, parfois à son corps défendant... mais signifiant.

(Ghiglione 1989 : 83)

L'interaction verbale est le terrain où se construisent, de façon calculée ou spontanée - selon l'enjeu - les identités, et par conséquent, le réel, à travers l'impact de cette identité sur autrui.

Dans les discours monogérés, la réaction effective de l'autre est certes importante puisque c'est elle qu'on vise ; mais elle fait partie de la réception, c'est-à-dire d'une étape ultérieure. Dans l'interaction à proprement parler, la confirmation ou la critique de l'autre fait au contraire partie intégrante du processus de production, qui s'effectue souvent par une série de réajustements, de reprises, voire de corrections. En effet, si le partenaire veut entériner de bonne grâce l'ethos qui lui est proposé, il peut aussi le mettre en doute, le corriger, le rejeter ou encore renvoyer une image alternative, éventuellement défavorable. Dans les cas de divergence ou de désaccord, le locuteur se doit de négocier son image.

(Amossy 2010 : 132)

L'étude des interactions verbales est fondamentale pour la science de la pragmatique, pour comprendre l'usage de la langue et ses effets en situation de communication réelle, même lorsqu'il s'agit des échanges le plus banals de la vie quotidienne. Elle est fondamentale pour comprendre comment certains arrivent à influencer, voire manipuler certains autres, en utilisant des mécanismes qui

peuvent déclencher des comportements particuliers. Elle est fondamentale aussi pour comprendre pourquoi tel comportement verbal conduit à tels effets chez autrui.

Il arrive très souvent que le comportement humain fonctionne de façon mécanique, sous l'impulsion d'un déclic. En d'autres termes, un stimulus provoque très souvent une réponse automatique chez l'individu. Robert Cialdini, dans son ouvrage *Influence et manipulation* décrit ces comportements automatiques chez l'humain :

[...] Les comportements automatiques, stéréotypés, sont très fréquents, car ils sont souvent les plus efficaces, et parfois, les seuls possibles. Nous vivons tous dans un environnement rempli de stimuli extrêmement divers, sans doute plus complexe et plus changeant qu'il n'a jamais été. Pour pouvoir y vivre, nous avons besoin de raccourcis. Il nous serait impossible d'analyser dans chacun de leurs aspects toutes les personnes, tous les événements et toutes les situations que nous rencontrons en une seule journée. Le temps, l'énergie, les capacités nous manquent pour cela. À défaut, nous devons très souvent avoir recours à nos stéréotypes, à nos règles empiriques pour classer les choses suivant une ou deux caractéristiques clés ; ce qui nous permettra de réagir de façon machinale en présence des ces caractéristiques. [...] Tout porte à croire, d'ailleurs, que nous dépendrons de plus en plus de ces signaux. Au fur et à mesure que les stimuli que nous rencontrons quotidiennement deviennent de plus en plus changeants et complexes, les raccourcis nous sont de plus en plus nécessaires. Curieusement, ces comportements automatiques, bien que très fréquents et d'importance grandissante, nous sont peu connus. C'est peut-être justement parce qu'ils opèrent de façon mécanique, sans que la réflexion intervienne. Quoiqu'il en soit, il nous faut admettre leur propriété essentielle : ils nous rendent extrêmement vulnérables à quiconque connaît leur fonctionnement.

Pour donner un exemple des plus simples de la vie quotidienne concernant cette réaction mécanique face à un stimulus je propose une situation où une femme, dans une boutique de chaussures, se méfie de la paire qui ne coûte pas très cher, même si elle est à son goût, et préfère acheter une autre paire qui coûte beaucoup plus cher. Le prix élevé est très souvent, dans l'esprit des consommateurs, un gage de la qualité du produit. Le prix élevé est souvent perçu comme une caractéristique-clé de qualité, d'après nos règles empiriques c'est-à-dire d'après les règles-conclusions qui s'établissent à travers notre expérience tout au long de notre vie, ce qui conduit souvent à des gaspillages. C'est souvent comme cela que certains automatismes déclenchés par ceux qui en connaissent le fonctionnement, nous conduisent à tel ou tel comportement, tel ou tel achat, tel ou tel vote.

Les interactions sociales peuvent donc parfois prendre la forme de pièges, de manipulation, de propagande. Le terrain social est particulièrement propice à l'orientation de comportements, et l'être humain n'en a pas fini d'essayer de manipuler ses semblables et de chercher à exercer son pouvoir et de l'influence sur autrui.

2. L'argumentation

L'argumentation constitue une forme particulière d'interaction, essentiellement centrée sur la nature intentionnelle du discours. La théorie de l'action dont parle Searle (1972) concernant le discours implique - nous l'avons vu - l'accomplissement des actes de langage lors de chaque prise de parole en interaction. La pratique de l'argumentation est une pratique linguistique et sociale qui a lieu tellement souvent lors de nos échanges verbaux quotidiens, que nous ne sommes pas toujours conscients que nous sommes en train d'argumenter. Nous l'avons mentionné, la communication interpersonnelle est avant tout un acte de positionnement ; l'argumentation se trouve donc au cœur de cet acte de positionnement.

L'argumentation trouve ses racines dans la rhétorique classique. Cette conception est issue notamment d'Aristote, qui apparaît comme un discours adressé à un auditoire, dans l'intention d'influencer, en soumettant à cet auditoire des positions susceptibles de lui paraître recevables et éventuellement, raisonnables.

La rhétorique argumentative part d'une compétence naturelle, la compétence discursive, et la travaille en l'orientant vers les pratiques langagières sociales. Elle combine des capacités énonciatives et interactionnelles (mettre en doute, s'opposer, construire une position autonome). Une intervention rhétorique est constituée d'un ensemble d'actes de langage planifiés, finalisés, s'adressant à un public dubitatif, sollicité par des discours contradictoires, visant à une action sur les participants à la réunion, en vue d'une prise de décision.

La rhétorique de la Grèce antique est née dans le cadre de la *polis*, la cité libre où la parole publique jouait un rôle primordial dans la prise de décisions. C'est grâce à la pratique de la parole publique que la démocratie s'est préservée, à travers un discours qui présuppose et qui favorise le libre exercice du jugement, en essayant de susciter l'assentiment et l'adhésion.

Pour situer les origines de la rhétorique dans le monde antique, il semble important de mentionner que dans une des œuvres d'Homère, l'Iliade (que les historiens situent entre 850 et 750 av. J.-C.), on trouve les témoignages les plus anciens de l'exercice de l'art rhétorique en Grèce antique. Dans la rhapsodie Σ de l'Iliade, Homère introduit son lecteur dans l'atelier d'Héphaïstos, où le dieu construit une panoplie pour Achille, sur laquelle figurent des scènes de la vie quotidienne des hommes. Parmi ces scènes, la toute première scène de rhétorique apparaît : deux hommes sont représentés en train de négocier devant un public et l'enjeu de cette négociation est une quantité d'or, destinée à celui qui parlera avec le plus de sagesse, qui remportera la joute oratoire.

L'exercice de la rhétorique sous forme d'affrontement entre deux thèses opposées c'est-à-dire sous sa forme dialectique, mais aussi sous forme de monologue devant un auditoire faisait partie intégrante de la vie sociale et politique des Grecs. Tout au long de l'Iliade, le lecteur peut constater que les réponses extraordinaires des personnages à n'importe quel discours, montrent que l'usage de la langue inspira un grand respect chez les Grecs et que la Rhétorique acquerra une valeur assez importante pour impressionner le public et orienter son comportement.

[...] Loin d'être étrangère au chef-d'œuvre originel de toute littérature, la rhétorique est en quelque sorte son héritière. Au XVII^e siècle, on cite souvent les trois héros de l'Iliade, Agamemnon, Nestor et Ulysse, comme les prototypes d'orateurs et même les emblèmes des trois degrés de style. L'Iliade était comprise comme un formidable agôn, à la fois tribunal et théâtre, autour d'Achille, héros, victime et coupable, dispute où la parole et l'acte échangent leurs pouvoirs et font avancer le procès du héros, qui est aussi son drame.

(Fumaroli 2002 : IX)

Dans le discours rhétorique, le vraisemblable a souvent tendance à remplacer le vrai, les points de vue peuvent remplacer la vérité absolue. La rhétorique est associée à la subjectivité. Rodolphe Ghiglione met l'accent sur le rôle du vraisemblable dans le discours juridique. Après l'instauration de la démocratie et des tribunaux civils pour subordonner celle-ci (les origines de la parole juridique se situent au VII^{ème} -VI^{ème} siècle avant J.-C.), le besoin de l'art de bien manier le discours dans le but d'influencer s'est fait sentir :

Il n'en fallut pas plus, le besoin étant présent, pour créer des nouveaux maîtres de paroles, capables de convaincre du bon droit de leurs clients dans des situations le plus souvent conflictuelles. Or, là où deux personnes prétendent dire, à propos du même sujet, la vérité et où aucune instance divine n'est à même de trancher, s'installe le règne de la parole vraisemblable. Et le vraisemblable cela se travaille.

(Ghiglione 1989 : 20)

Il est intéressant d'observer qu'en note de bas de page concernant le règne de la parole vraisemblable, Ghiglione nous dit « Règne qui dure encore aujourd'hui ».

Il est très important de souligner l'utilité de la rhétorique dans divers domaines de la vie quotidienne et institutionnelle, dans lesquels elle est mise en pratique :

La rhétorique connaît aujourd'hui un regain considérable. Il faut dire que nous vivons dans une société de communication où les individus s'expriment, débattent, doivent plaire, séduire et convaincre. L'ère des idéologies qui régimentaient la parole et les opinions s'est écroulée avec le Mur de Berlin et, avec elle, les maîtres penseurs ont peu à peu disparu également. Que ce soit le droit ou la politique, la philosophie ou l'analyse littéraire, rien n'échappe à la rhétorique, et nombreux en sont les usages, qui vont de la publicité à la séduction en tous genres, ce qui fait parfois sourire les plus philosophes d'entre nous.

(Meyer 1999 : 5)

On peut considérer l'argumentation comme un ensemble de techniques et de stratégies de communication visant l'adhésion d'un auditoire à une thèse, à défendre un point de vue, ou à attaquer un point de vue. L'argumentation étudie la force de la parole dans une situation de communication concrète, l'influence sur l'auditeur, la modification de représentations et d'attitudes de celui-ci, à travers les ressources verbales (mais aussi non verbales) que le locuteur met en œuvre.

L'argumentation est centrée sur l'interlocuteur, dans le sens où elle repose sur des principes d'interaction et de réciprocité. Une argumentation implique la participation intellectuelle et émotionnelle de l'auditoire, et elle évolue en

fonction de l'auditoire. L'argumentation repose donc sur le même mécanisme de réciprocité qui régit les échanges sociaux.

2.1 Les trois types d'arguments

La théorie rhétorique argumentative distingue trois types d'arguments, les arguments éthiques, les arguments pathétiques, et les arguments logiques, chaque type d'argument produisant un effet de nature différente chez l'auditoire. L'ethos, appuyé par le pathos, peut soutenir et renforcer chaque argument d'ordre logique dans l'argumentation. Ces trois dimensions ont partie liée dans l'exercice délicat qu'est l'entreprise de persuasion. C'est l'articulation de ces trois dimensions argumentatives entre elles qui garantit une stratégie argumentative globale et efficace. Contrairement à la conception classique établie dans la réflexion sur l'argumentation, elle ne se réduit pas aux procédés logiques et discursifs. Des éléments extralinguistiques mais véhiculées discursivement font partie intégrante de l'activité argumentative.

Voici la description qu'Aristote a donnée des trois types d'arguments, qu'il appelle *preuves*, en expliquant particulièrement de quelle manière l'ethos et le pathos rhétoriques peuvent entraîner la persuasion :

Les preuves administrées par le moyen du discours sont de trois espèces : les premières consistent dans le caractère de l'orateur ; les secondes, dans les dispositions où l'on met l'auditeur ; les troisièmes dans le discours même, parce qu'il démontre ou paraît démontrer. On persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi, car les honnêtes gens nous inspirent confiance plus grande et plus prompte sur toutes les questions en général, et confiance entière sur celles qui ne comportent point de certitude, et laissent une place au doute. Mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours, non d'une prévention sur le caractère de l'orateur. Il ne faut donc pas admettre, comme quelques auteurs de Techniques, que l'honnêteté même de

l'orateur ne contribue en rien à la persuasion ; c'est le caractère qui, peut-on dire, constitue presque la plus efficace des preuves. La persuasion est produite par la disposition des auditeurs, quand le discours les amène à éprouver une passion ; car l'on ne rend pas les jugements de la même façon selon que l'on ressent peine ou plaisir, amitié ou haine. [...] C'est le discours qui produit la persuasion, quand nous faisons sortir le vrai et le vraisemblable de ce que chaque sujet comporte de persuasif.

(Aristote 1960 : 77, *Rhét. I*, 1356a)

Cette conception aristotélicienne des preuves et de leur fonctionnement dans l'entreprise de persuasion est valable aussi dans la société d'aujourd'hui, tant dans le domaine de la politique et de la publicité et du marketing, qu'au niveau des relations sociales et interpersonnelles. Il est facile de constater aujourd'hui que le *plaire* remplace de plus en plus souvent la pensée rationnelle, et que l'image l'emporte souvent sur le raisonnement logique. L'image et les émotions interfèrent souvent avec la raison et finissent par orienter des jugements et des comportements.

Si, à l'époque d'Aristote, cela nécessitait de raisonner pour convaincre le public auquel on s'adressait, nous aurons l'occasion de constater qu'il s'agit davantage, aujourd'hui, de l'émouvoir pour le séduire. [...] Bien que cette « science » soit régie, globalement, par les mêmes règles depuis près de deux mille quatre cents ans, la rhétorique constitue néanmoins un usage fragile du langage puisque ses visées ont considérablement changé au fil du temps. Jadis un mode de démonstration rationnelle au service de la vérité, elle se définit aujourd'hui comme un procédé de séduction, voire de manipulation, qui ne sert que le vraisemblable.

(Cotteret 2000 : 9)

Par ailleurs, il n'y a pas que dans le domaine de la politique et de la communication publicitaire que nous pouvons observer ce phénomène, mais aussi au niveau des décisions prises ou des attitudes adoptées dans la vie de tous les jours. Est-ce peut être le propre de la condition humaine de s'abandonner au plaisir et réfléchir avec son cœur, bien souvent au détriment de la pensée rationnelle ? Se fier à ses envies et ses émotions n'a jamais cessé de conduire l'humanité à des erreurs regrettables. Chacun d'entre nous en a très probablement fait l'expérience au cours de son existence...

2.1.1 L'ethos

L'ethos¹ occupe une place importante dans la réflexion sur le discours rhétorique. Les arguments liés à l'ethos sont d'ordre moral. À travers le discours de l'orateur, l'auditoire découvre ses mœurs, son caractère, sa personnalité. Dans le cadre de la rhétorique, l'ethos aristotélicien a été appelé par les auteurs de la littérature interactionniste anglo-saxonne *présentation de soi* ou *gestion de l'identité*. Le présent travail s'appuie sur la notion d'image de soi issue d'Erving Goffman, associée à la notion d'ethos issu de la rhétorique d'Aristote.

L'ethos, qui désigne à la base le caractère, l'état d'âme, ou la disposition psychique, correspond, en rhétorique, à l'image que le locuteur donne de lui-même à travers son discours. Il s'agit essentiellement pour lui d'établir sa crédibilité par la mise en scène des qualités morales qu'il est censé posséder.

¹ *Avant d'aller plus loin, rappelons qu'en français la plupart des auteurs écrivent ethos à la place d'èthos, bien que la deuxième façon d'écrire ce mot soit la plus appropriée, car « è » est la transcription de la lettre êta (η) de l'alphabet grec, et le mot ethos est un mot grec qui s'écrit ἦθος. L'ethos ne doit surtout pas être confondu avec le mot éthos (ἔθος), qui signifie coutume en grec ancien. Ce mot s'écrit avec un « é », car « é » est la transcription de la lettre grecque epsilon (ε). Il a donc été décidé, dans le cadre de cette étude, de suivre la tendance générale dans la littérature portant sur l'argumentation, en écrivant ethos, pour éviter toute ambiguïté et confusion concernant ce terme.*

L'appel au plaire a une place légitime dans l'entreprise de persuasion. Les arguments fondés sur la raison n'auraient pas la même valeur et la même efficacité sans l'appui de l'ethos. Et bien souvent, l'ethos se reflète dans les motivations de l'individu :

L'importance que prendra le discours dans le processus d'influence dépendra en grande partie de la manière dont il s'inscrit globalement dans la relation entre celui qui parle et celui au(x)quel(s) il s'adresse. C'est ainsi que bien souvent l'argumentation répond à un besoin de s'entendre énoncer des motifs qui justifient ou expliquent le bien-fondé d'une demande ou d'un acte – quel que soit, à la limite, le contenu exprimé.

(Simonet & Simonet 1999 : 77)

Nous pouvons faire le parallélisme entre le passage qui vient d'être cité et la démarche que fait une personne à la recherche d'un emploi, qui fournit au recruteur potentiel son CV accompagné d'une lettre de motivation. Son CV porte sur ses compétences techniques et professionnelles et sa formation, et sa lettre de motivation vient appuyer sa candidature et véhiculer - le plus souvent indirectement - certaines caractéristiques de sa personnalité à travers des éléments portant sur ses motivations. La lettre de motivation qui accompagne le CV d'un candidat à un poste appuie et renforce la liste de qualités requises. Et ces qualités sont requises de façon explicite aussi bien qu'implicite. Voici deux exemples flagrants de motivation, pris dans le débat étudié dans ce travail, où les deux candidats aux élections présidentielles expriment les motivations qui les ont poussés à poser leur candidature :

Exemple 1 :

946 NS : *Écoutez... Euh, bon. Si on doit résumer les choses, qu'est-ce qui est important pour moi ? Je, je... Je l'ai dit en commençant, je voudrais finir par ça. Je crois à l'action. Je crois qu'il est très important de dire à nos compatriotes que la fatalité n'existe pas. Le mot fatalité ne fait pas partie de mon vocabulaire. Ça fait trop longtemps que la politique est impuissante et moi je souhaite que la politique soit de retour. La vraie politique, le débat, on s'engage, on fait des promesses et on les tient. Je veux agir, je veux passionnément agir au service de mon pays. Au fond, la France m'a tout donné, il est venu le temps pour moi, à 52 ans, ben, de tout lui rendre. Je veux faire en France les changements que d'autres ont fait dans d'autres pays. Pour que la France reste fidèle à son identité. Il n'y a aucune raison qu'on n'ait pas le plein emploi. Il n'y a aucune raison qu'on n'arrive pas à maîtriser l'immigration. Je veux être le président de la République qui rendra la dignité aux victimes. Je ne mettrai jamais sur le même plan les victimes et les délinquants. Les fraudeurs et les honnêtes gens. Les truqueurs et la France qui travaille. Je veux résoudre la crise morale française.*

Cet extrait du discours de Nicolas Sarkozy est donné en conclusion au face à face télévisé. Il est ici question des motivations qui ont poussé Nicolas Sarkozy à poser sa candidature aux élections présidentielles. Cet extrait est un amalgame d'arguments fondés sur le logos, l'ethos, et le pathos, où on distingue clairement, toutefois, l'accent mis volontairement sur l'ethos. Dans cet exemple l'ethos de Nicolas Sarkozy se construit et s'affiche implicitement à travers l'affichage des ses motivations, qui sont ici déployées de façon explicite. Il accompagne les motivations nobles et honorables que le candidat présente, et il coïncide avec l'image de lui qu'il a construite tout au long du débat télévisé. Cette image est ici renforcée et soutenue par les motivations que Nicolas Sarkozy exprime. Il exprime essentiellement sa la volonté d'agir : *Je crois à l'action. Je crois qu'il est très important de dire à nos compatriotes que la fatalité n'existe pas. Le mot fatalité ne fait pas partie de mon vocabulaire. [...] Je veux agir, je veux passionnément agir au service de mon pays.* Cette volonté d'agir est renforcée par

l'adverbe *passionnément*, qui fonctionne comme une modalisation intensificatrice, comme nous l'étudierons par la suite. Ces énoncés mettent en avant certains traits de la personnalité du locuteur, très pertinents pour sa quête d'influence sur l'auditoire : un homme d'action, dynamique, passionné, compétent, avec des qualités hors du commun, compétent, bienveillant, attaché à son pays, qui a le sens du service, appelé par le devoir d'agir au service de son pays. Ces motivations correspondent, aux yeux de l'auditoire, au profil d'un futur président, à l'ethos correspondant à un futur chef d'État.

Ségolène Royal n'est pas en reste concernant l'expression de ses motivations. Voici l'exemple tiré de son discours :

Exemple 2 :

948 SR : [...] *Je suis une mère de famille de quatre enfants. J'ai dû concilier cet engagement politique et l'éducation de ma famille. Je tiens à des valeurs fondamentales. [...] Je veux une France créative, je veux une France imaginative, et je veux construire avec vous cette France présidente.*

Également donné en conclusion du face à face télévisé, cet extrait du discours de Ségolène Royal laisse entrevoir son ethos à travers les motivations qu'elle exprime. Elle tente de mettre en relief son statut de mère de famille, un statut qui la valorise en tant que candidate aux élections présidentielles, car comme elle le dit, *elle a dû concilier son engagement politique et l'éducation de sa famille*. Cela voudrait dire que la motivation qui l'a conduite à poser sa candidature aux élections est d'autant plus forte qu'elle doit gérer son temps et son énergie, car elle a le double statut femme politique/ mère de famille. Elle laisse ainsi voir un aspect de sa personnalité très positif aux yeux du public, c'est-à-dire un dynamisme et une capacité à gérer parallèlement des choses d'une importance

capitale, telles que l'éducation d'une famille et son travail en politique. Elle donne ainsi à voir un ethos de femme compétente, efficace et opérationnelle. De plus, un parallélisme entre la mère de famille et le statut de présidente de la France est inévitable à ce stade, car Ségolène Royal, tout au long du débat, a affiché une image de mère - protectrice du peuple, qui a la volonté de veiller sur les Français et d'aider les plus faibles. L'énoncé *Je tiens à des valeurs fondamentales*, dévoile une personne attachée à certaines valeurs partagées par tous les membres de la société, comme par exemple, la famille et lui confère des qualités de bienveillance et de sympathie. L'énoncé suivant *Je veux une France créative, je veux une France imaginative, et je veux construire avec vous cette France présidente*, exprime de façon explicite les motivations de la candidate, et tout comme dans le cas de Nicolas Sarkozy étudié auparavant, le désir d'agir au service de son pays, de travailler pour le bien et pour le progrès de la France, sont des motivations qui valorisent l'image du locuteur et qui contribuent à la construction d'un ethos en adéquation avec les attentes et les représentations de l'auditoire.

La preuve par l'ethos consiste à faire bonne impression, par la façon dont on construit son discours, à donner une image de soi capable de convaincre l'auditoire en gagnant sa confiance. Le destinataire doit ainsi attribuer certaines propriétés à l'instance qui est posée comme la source de l'évènement énonciatif.

(Maingueneau 2000 : 56)

L'ethos constitue un argument redoutable. Il s'agit de l'image de soi que l'orateur construit dans son discours, qui lui confère de la crédibilité aux yeux de l'auditoire. Le temps d'un débat, le locuteur construit son image à travers le discours et adopte une certaine ligne de conduite pour gagner progressivement du terrain. Il doit chercher les attitudes qui inspireront la confiance à l'auditoire, et présenter une image positive de lui-même, c'est-à-dire se montrer honnête, sincère

et sensé. C'est l'image discursive favorable que l'auditoire a du locuteur qui représente le mieux l'impact et la force du discours argumentatif.

L'ethos peut parfois s'inscrire dans la continuité d'un ethos préexistant à la prise de parole par le locuteur, assemblé par des éléments linguistiques ou extralinguistiques qui précèdent cette prise de parole et qui sont à la disposition du destinataire. L'ethos doit être reconstruit, rectifié, ou confirmé lors de chaque prise de parole. La réputation préalable ou la connaissance que l'auditoire a de l'orateur en dehors de son discours, résultat de son comportement et de son activité extralinguistiques antérieurs ne peuvent en aucune manière remplacer la construction de l'ethos dans le discours. À chaque fois que l'orateur prend la parole, il continue ou recommence le travail d'élaboration de son ethos.

Comme l'explique Ruth Amossy,

[...] Toute prise de parole reprend et module un « ethos préalable ». Le locuteur se fonde sur son statut institutionnel et sur la représentation de sa personne telle que la perçoit selon lui l'auditoire, pour la retravailler en vue de produire une impression appropriée à ses visées argumentatives. Il arrive ainsi que l'image préexistante doive faire l'objet d'un véritable travail de reconstruction.

(Amossy 2000 : 86)

La persuasion au moyen de l'ethos discursif mobilise tout un panel de stratégies relevant du verbal, du para verbal et du non verbal, concernant entre autres le choix du vocabulaire, les regards, la posture et la gestuelle, le code vestimentaire, l'intonation et le débit de parole, la voix, la vitesse de l'élocution, la présentation ou l'omission de certains arguments, l'affichage de son état

émotionnel ou psychologique, tout ce qui relève de la présentation de soi, présentation co-construite par le locuteur et le destinataire.

Voici une définition de l'ethos donnée par Ducrot, dans *Le dire et le dit* :

Un des secrets de la persuasion telle qu'elle est analysée depuis Aristote est, pour l'orateur, de donner de lui-même une image favorable, image qui séduira l'auditeur et captera sa bienveillance. Cette image de l'orateur, désignée comme ethos ou « caractère », est encore appelée quelquefois – l'expression est bizarre mais significative – « mœurs oratoires ». Il faut entendre par là les mœurs que l'orateur s'attribue à lui-même par la façon dont il exerce son activité oratoire. Il ne s'agit pas des affirmations flatteuses qu'il peut faire sur sa propre personne dans le contenu de son discours, affirmations qui risquent au contraire de heurter l'auditeur, mais de l'apparence que lui confèrent le débit, l'intonation, chaleureuse ou sévère, le choix des mots, des arguments (le fait de choisir ou de négliger tel argument peut apparaître symptomatique de telle qualité ou de tel défaut moral).

(Ducrot 1984 : 200)

La notion d'ethos recouvre non seulement le comportement verbal, mais aussi un comportement physique, une façon de s'habiller, une façon de se tenir, etc. C'est que Dominique Maingueneau appelle la *corporalité* dans *Analyser les textes de communication* :

Cette notion d'ethos recouvre non seulement la dimension proprement vocale, mais aussi l'ensemble des déterminations physiques et psychiques attachées par les représentations collectives au personnage de l'énonciateur. Le garant, dont le lecteur doit construire la figure à partir d'indices textuels de

*divers ordres, se voit ainsi affecter un **caractère** et une **corporalité**, dont le degré de précision varie selon les textes. Le « caractère » correspond à un faisceau de traits psychologiques. Quant à la « corporalité », elle est associée à une complexion corporelle, mais aussi à une manière de s'habiller et de se mouvoir dans l'espace social. L'ethos implique en effet une discipline du corps appréhendé à travers un comportement global. Caractère et corporalité du garant proviennent donc d'un ensemble diffus de représentations sociales valorisées ou dévalorisées, sur lesquelles l'énonciation s'appuie et qu'elle contribue en retour à conforter ou à transformer.*

(Maingueneau 2007 : 70)

Jean-Marie Cotteret insiste aussi sur le caractère de spectacle du discours politique télévisuel :

Longtemps, pour fonctionner, la démocratie s'est appuyée sur la valeur et la qualité des arguments développés dans le discours. Aujourd'hui, compte tenu du rôle prépondérant de la télévision dans le domaine politique, le statut de celui qui parle a plus d'importance que l'agencement et le contenu du discours. L'homme cathodique cherche plus à persuader qu'à convaincre, et ce besoin de séduction a sans doute conduit, ces dernières années, la société politique à devenir de plus en plus une société de spectacle.

(Cotteret 2000 : 29)

Nous observerons par la suite la multitude des moyens qui puisent dans le langage et dont la fonction de renforcer la crédibilité de l'orateur, une crédibilité qui l'emporte souvent sur le contenu du programme politique lors d'un débat politique télévisé. Une argumentation idéale et parfaite serait bien sûr une

conjugaison des deux, en gage de réussite, mais s'il faut faire un choix, à cause du manque de temps à l'antenne pour développer toutes les dimensions qui composent une argumentation idéale, l'image de soi l'emporte souvent sur le raisonnement. Il est important de souligner que l'ethos est un produit du discours, dans le sens où il est construit par et à travers le discours de l'orateur. Cette image de soi qu'il élabore dans son discours n'est pas nécessairement celle qui correspond réellement à la personnalité du locuteur, telle qu'elle est en réalité. C'est un ethos à part qui n'est effectif que lorsque l'orateur se trouve en présence de son auditoire. Ce qui importe dans le discours persuasif est le paraître et non pas l'être. Il s'agit donc d'une identité discursive, qui n'est valable que pendant la prestation discursive de l'orateur. Ce qui n'est pas sans rappeler la métaphore que le sociologue Erving Goffman utilise pour décrire les échanges sociaux : l'interaction sociale peut être comparée à un orchestre ou une pièce de théâtre, dans le sens où lors de chaque contact avec autrui, notamment lors de chaque interaction verbale, chaque participant se voit attribuer ou revendiquer son rôle, qui se construit au fil du discours. Il doit alors lire son « script », comme si à chaque prise de parole lors des interactions avec autrui, le locuteur montait sur scène pour jouer son rôle.

Telle qu'elle est formulée dans La Mise en scène de la vie quotidienne, la théorie de Goffman s'appuie sur l'idée d'une dramaturgie - prise au sens métaphorique, à titre d'analogie qui permet de mieux comprendre la nature de l'interaction sociale. Chacun d'entre nous est comme un acteur qui doit manifester ce qu'il est et ce qu'il vise dans une performance de type théâtral. [...] Chacun joue un rôle pour donner aux autres une impression de sa personne qui doit convenir aux circonstances et produire l'effet désiré. Cette impression dérive, dans la perspective non verbale de Goffman, du comportement de la personne, y compris sa façon de se vêtir, de se mouvoir, ses expressions faciales...

(Amossy 2010 : 27)

L'ethos dépend donc essentiellement de la façon de se présenter dans le discours, et cette façon de se présenter dans le discours dépend de l'habileté et la capacité à manier la parole. Et la persuasion dépend fortement de l'ethos qui, d'après Aristote, *constitue presque la plus efficace des preuves*.

Toujours d'après la théorie développée par Aristote, l'ethos de l'orateur doit se composer de trois qualités principales : la *phronésis*, qui désigne la compétence, la sagesse, l'intelligence. *L'arété*, qui désigne la vertu, l'honnêteté, et enfin l'*eunoia*, qui désigne la bienveillance envers autrui, la volonté d'agir dans l'intérêt d'autrui. Le locuteur qui tente de construire une image de soi la plus favorable possible, doit afficher, à travers son discours, qu'il possède ces trois qualités fondamentales, pour inspirer la confiance.

Les qualités requises pour un homme de confiance sont quasiment restées intactes depuis l'antiquité, elles étaient valables tant pour l'orateur qui prenait la parole à l'agora de la Grèce antique, que pour l'orateur télévisuel de nos jours qui tente sa chance aux élections présidentielles.

2.1.2 Le pathos

Quant au pathos, il désigne le débordement émotionnel provoqué par l'orateur chez l'auditoire, débordement émotionnel susceptible de mobiliser des actions, d'orienter des comportements ou tout simplement d'adhérer à la prise de position de l'orateur. Le pathos s'associe à l'argumentation émotionnelle, car il constitue l'appel aux émotions de l'auditoire. Pour éclairer la notion du pathos, le passage suivant tiré du *Dictionnaire d'analyse de discours*, mérite d'être cité in extenso :

[...] Les vertus de la parole pathétique sont proches de la parole magique.

Règles de construction du pathos. À la suite de H. Lausberg (1960 : § 257.3), on peut exprimer sous forme de règles pratiques les moyens fondamentaux permettant d'induire de l'émotion chez l'interlocuteur ou l'auditoire par l'action discursive :

- *Montrez-vous ému ! L'orateur doit se mettre (ou feindre d'être) dans l'état émotionnel qu'il souhaite transmettre. Il propose à son auditoire un modèle d'émotion, capable de déclencher les mécanismes de l'identification empathique. Le travail émotionnel s'appuie sur le travail de l'ethos, qui en quelque sorte prépare le terrain. Le discours mobilise toutes les figures (exclamation, interjections, interrogations...) qui authentifient l'émotion du sujet parlant.*
- *Montrez des objets ! – le poignard de l'assassin, la poupée de la petite fille... À défaut des choses elles-mêmes, « montrez des peintures ! » d'objets ou de scènes émouvantes, technique promise à un grand avenir :*

«Filmez la tâche de sang ! » Ces règles portent sur la présentation et la représentation des stimuli. Comme cas particulier, elles incluent la représentation directe de l'émotion – « Montrez des sujets émus ! » : montrez les larmes de la mère de la petite fille, la joie des vainqueurs, la déception des vaincus... Il s'agit de moyens extra-discursifs demandant à être encadrés discursivement.

- *Décrivez des choses émouvantes ! Autrement dit, à défaut de pouvoir montrer, utilisez des moyens cognitifs-linguistiques de la description. Au besoin, « amplifiez ces données émouvantes ! » ; utilisez « un langage qui tend à exaspérer les faits indignes, cruels, odieux » (Quintilien, Institution, VI : 2, 24). Au besoin, « rendez émouvantes les choses indifférentes ! ».*

La réflexion rhétorique sur le pathos fournit des résultats dont l'intérêt va bien au-delà de la situation spécifique du tribunal ; les règles dégagées s'appliquent aussi bien à l'écriture littéraire classique qu'à l'écriture journalistique. H. Lausberg précise en outre que la construction pathémique mobilise tous les topoï (1960 : § 257.3), ce qui rappelle la construction de l'émotion selon des axes élémentaires. L'idée est qu'il est impossible de construire un objet de discours sans construire simultanément une attitude émotionnelle vis-à-vis de cet objet.

(Maingueneau & Charaudeau 2002 : 424)

L'argumentation par le pathos fait appel aux sentiments, aux pulsions et aux désirs de l'auditoire, ce qui lui confère son pouvoir indiscutable dans l'argumentation. Dans le discours politique, le besoin de sécurité, la peur du chômage et de la précarité, la peur du chaos, la pitié envers les handicapés, les plus faibles, les plus pauvres, les malades et les personnes âgées, le désir de

bonheur et de bien être, pour ne citer que quelques exemples, sont mis en avant et employés dans l'exercice d'influence. « Par le biais des émotions, l'argumentation fait appel aux pulsions de base et suscite des réactions plus immédiates. C'est donc une démarche efficace » (Simonet, Simonet 1999 : 131). Et un peu plus loin : « En politique, la xénophobie peut résulter d'un appel à la peur des étrangers, d'un phénomène de bouc émissaire, voire de diabolisation d'autrui » (Simonet & Simonet 1999 : 132).

L'agora télévisuelle accorde volontiers, dans tous les cas, une place importante à l'émotion, qu'elle soit facilement décelable chez l'orateur et affichée, ou insérée indirectement et de façon très subtile dans le discours. Elle peut être transmise par l'orateur en tant qu'émotion que lui-même ressent, ou feint de ressentir, ou déclenchée par le contenu de son discours, par ce que le discours véhicule ou même par l'intonation employée. L'émotion peut aussi être inspirée vis-à-vis du locuteur, au moyen de son ethos discursif.

L'orateur, par sa prestation discursive cherche à inspirer des émotions chez l'auditoire, telles la sympathie, la connivence, l'enthousiasme, l'admiration ou même l'amour. C'est ainsi qu'il espère s'attirer l'assentiment de la part des destinataires. Car l'argumentation rationnelle en elle-même ne peut pas fonctionner et atteindre ses objectifs si elle n'est pas appuyée par l'ethos et le pathos, qui constituent la composante affective du discours et qui lui donnent une autre dimension et surtout, la rendent plus efficace.

Une manifestation d'émotion peut être plus ou moins maîtrisée ; elle peut être contrôlée à des fins tactiques dans un échange interactionnel pour qu'elle ne se voie pas, ou, inversement, simulée pour impressionner l'autre ; elle peut même être jouée comme au théâtre ou au cinéma, et s'exprimer par des gestes ou des comportements codés qui ne se donnent que dans ces lieux. On peut exprimer une

émotion sans chercher à émouvoir et pourtant émouvoir, on peut chercher à émouvoir et ne pas y parvenir.

(Charaudeau 2000 : 135)

Voici deux exemples pris dans le face à face qui fait l'objet de ce travail, et qui traitent du sentiment de la colère chez l'auditoire :

Exemple 1 :

277 NS : [...] Je veux revenir sur cette injustice invraisemblable qui fait que quand vous empruntez, on vous demande une visite médicale. Et alors là, il y a intérêt à ne pas être malade, parce que si vous êtes malade, on veut bien vous prêter, mais ça vous coûte plus cher. C'est scandaleux, c'est pas parce qu'on est malade qu'on n'a pas le droit de se loger.

Dans cet extrait, Nicolas Sarkozy tente de mobiliser le sentiment de la colère chez l'auditoire, en évoquant une situation où une personne qui est malade rencontre des difficultés à se loger car le prêt coûte plus cher. Il accentue la gravité de cette situation en employant le mot *injustice*, intensifié par l'adjectif *invraisemblable*, et le mot *scandaleux*.

Exemple 2 :

17 SR : [...] J'ajoute Monsieur Nicolas Sarkozy, qu'il y a deux jours, une femme policière s'est fait violer, tout près de Bobigny, tout près de son commissariat, en sortant de son commissariat. Et au mois de mars dernier, au même endroit, l'une

de ses collègues s'était également fait violer. Qu'est-ce qui s'est passé entre ces deux faits, pour que aucune protection ne soit apportée à une femme policière ?

Ici, Ségolène Royal évoque le viol de deux femmes policières en espace de très peu de temps, un sujet susceptible de susciter la colère chez l'auditoire. Et pour intensifier le sentiment d'incompréhension et d'indignation vis-à-vis de la situation qu'elle décrit, elle complète par la question : *Qu'est-ce qui s'est passé entre ces deux faits, pour que aucune protection ne soit apportée à une femme policière ?* Ainsi, les auditeurs trouveront que l'attitude du gouvernement face à ces faits a été inadmissible, ce qui va alimenter encore plus le sentiment de colère et d'indignation.

Le maniement des sentiments de l'auditoire vis-à-vis des situations décrites dans les deux exemples relève des techniques associées au pathos rhétorique, car ce qui déclenche des actions ce sont les émotions, et plus les émotions sont intenses, plus le discours politique est efficace.

Le glissement opéré d'une argumentation rationnelle et froide vers une argumentation marquée et « réchauffée » en quelque sorte par un registre émotionnel au fil du discours est obtenu par divers moyens linguistiques dont font partie aussi la répétition et l'exagération, des techniques très prisées par la rhétorique audiovisuelle. Comme le note Jean-Marie Cotteret, *le petit écran crée un effet de loupe :*

Pour persuader le téléspectateur sans faire appel au raisonnement, l'orateur doit utiliser tous les moyens lui permettant de marquer l'esprit du public de façon durable. Le discours télévisé doit mettre en relief l'idée principale. C'est à ce principe qu'obéit le couple petite phrase/ discours creux. Un autre couple indispensable à la rhétorique émotionnelle permet de cristalliser le discours et

l'attention du public sur l'essentiel du message : c'est celui formé par la répétition et l'exagération.

(Cotteret 2000 : 193)

Il s'agit ici d'amplifier et de dramatiser son discours pour assurer sa mémorisation par l'auditoire. Concernant la répétition, tout comme dans le domaine de la publicité, c'est une technique efficace pour laisser une impression et faire mémoriser le message aux destinataires de celui-ci. C'est pour cela que les spécialistes de la communication politique comparent souvent les discours constituant les campagnes politiques au discours publicitaire. Le fait d'utiliser plusieurs fois les mêmes termes tout au long du débat, ne peut que marquer les esprits.

Prenons pour exemple une forme de répétition employée par Ségolène Royal. Il s'agit d'une répétition de nature syntaxique, où la même construction grammaticale est répétée : C'est le *fameux donnant-donnant/ gagnant-gagnant* qui revient souvent non seulement dans le débat de l'entre-deux-tours, mais tout au long des discours qui composent sa campagne électorale en 2007.

Quant à l'exagération, elle est utilisée dans le but de frapper l'imagination de l'auditoire, d'imprimer chez lui des impressions fortes, de marquer les mémoires. Autrement dit, de frapper les esprits. C'est le cas de la colère exprimée par Ségolène Royal, que nous étudierons plus loin, à un moment du face à face que nous étudions dans le cadre de ce travail, concernant la question de la scolarisation des enfants handicapés et la discrimination dont ils sont victimes. Une réaction de colère explicitement marquée et dont la manifestation est susceptible d'être considérée comme déplacée, étant donné le climat dans lequel se déroulait le débat jusqu'alors, mais partant d'une intention de créer une charge

émotionnelle intense dans le but de marquer l'auditoire par une démonstration de son côté humaniste, et provoquer des sentiments de révolte pour favoriser la mémorisation de son discours et de sa prestation télévisuelle par l'auditoire.

Le paysage audiovisuel est par nature très propice à l'exagération, et le moindre incident peut y prendre des dimensions extraordinaires. L'objectif de la technique de l'exagération dans le discours du débat politique télévisé n'est pas tellement d'appuyer le raisonnement, que d'impressionner et d'émouvoir l'auditoire.

[...] La rhétorique audiovisuelle s'exprime principalement à travers le registre émotionnel, au détriment de la rationalité que mettait en œuvre la rhétorique interpersonnelle, dite classique. Et cela même dans le domaine politique, qui se prête pourtant davantage, compte tenu des enjeux relatifs à la gestion de la cité, au discours rationnel et à la réflexion qu'au langage de l'âme et des émotions.

(Cotteret 2000 : 211)

Woods et Walton (1992) se penchent aussi sur les arguments qui font appel aux émotions de l'auditoire, dits arguments *ad populum* comme ils les appellent, car ils sollicitent la mobilisation de l'auditoire. Ils cherchent à déterminer si ce type d'arguments - qu'ils appellent aussi des *paralogismes* - a sa place dans l'argumentation, ou si l'on peut les qualifier de fallacieux, car ils ne se fondent pas sur la composante rationnelle de l'argumentation :

Le paralogisme non formel traditionnel dit argumentum ad populum est généralement défini comme un appel de type émotionnel aux sentiments ou à

l'enthousiasme du « peuple » ou de la « galerie » pour emporter l'assentiment sur une conclusion que ne soutient en fait aucune preuve convenable.

(Woods & Walton 1992 : 69)

Le recours à l'émotionnel et l'orientation du discours argumentatif vers l'auditoire, d'après Woods et Walton, s'opposent à une argumentation « correcte » fondée sur des « prémisses vraies ». La validité de l'argumentation, en ce sens, passe nécessairement par la validité logique. L'argumentation s'enferme, en quelque sorte, dans des règles à *a priori* qui dictent le « bon usage » des schèmes argumentatifs, dans un cadre normatif qui proscribit toute transgression des limites de la logique. Emmanuelle Danblon (2005) analyse la position de Woods et Walton vis-à-vis des arguments émotionnels de la façon suivante :

[...] S'interrogeant d'abord sur ce qu'il y aurait de fallacieux dans le fait d'utiliser une image plutôt qu'un argument dit « rationnel », les auteurs affirment, dans un second temps, que l'argument ad populum a ceci de fallacieux qu'il est « toujours orienté vers un groupe spécifique de personnes réelles, au lieu de tenter d'argumenter à partir de prémisses vraies ». Derrière cette remarque se profile toute la distance entre la rhétorique et la dialectique. La distinction implicitement suggérée par les auteurs entre une rhétorique fallacieuse et une rhétorique correcte se concentre sur l'opposition entre les auditoires « réels », d'un côté, et les prémisses « vraies », d'un autre côté. En théorie, cela devrait impliquer que la vérité n'est pas l'affaire des auditoires réels. Ceux-ci, en effet, ne seraient sensibles qu'à des émotions et des figures potentiellement fallacieuses.

(Danblon 2005 : 102)

2.1.3 Le logos

En ce qui concerne le logos, il désigne tout simplement l'exercice de la raison dans l'argumentation, c'est-à-dire les procédés rationnels mis en œuvre pour arriver à justifier sa prise de position. Ces procédés rationnels constituent les outils de base de la démarche logique. La déduction, l'induction, l'explication, l'exemple, l'analogie sont quelques-uns parmi ces procédés rhétoriques hérités de l'art de la rhétorique antique, faisant appel à la raison.

Gilles Declercq (1992) appelle l'argument basé sur le logos *la preuve logique (ou preuve objective)*, qu'il définit de la façon suivante :

Elle est constituée par « le discours même, par ce qu'il démontre ou paraît démontrer ». Les deux premiers types de preuves concernent les sujets de la persuasion : la preuve éthique, l'orateur, - acteur de la persuasion ; la preuve pathétique, l'auditeur-cible de la persuasion. À la différence de ces preuves subjectives, la preuve logique est une preuve objective, car elle procède du discours démonstratif même. Elle définit l'argumentation rationnelle par la capacité persuasive interne du langage. Déterminer la manière dont il faut structurer discursivement un raisonnement pour persuader un auditoire : telle est la finalité de la preuve logique. C'est en adjoignant aux preuves subjectives la preuve logique qu'Aristote fonde authentiquement une méthode d'argumentation discursive ; son étude nous place au cœur même des structures rhétoriques de l'argumentation.

(Declercq 1992 : 58)

Un exemple d'argument basé sur le raisonnement, parmi les arguments déductifs, est le syllogisme, un concept issu de la logique aristotélicienne :

Tous les hommes sont mortels. Les Grecs sont des hommes. Donc les Grecs sont mortels.

Il s'agit d'un raisonnement logique composé de deux prémisses données conduisant à une conclusion. Le syllogisme permet de valider la véracité formelle de la conclusion résultant de deux prémisses posées et supposées vraies. Chaque application d'un principe général à un fait isolé et particulier relève du raisonnement déductif et du syllogisme, qui peut prendre d'autres formes plus simplifiées.

Un autre exemple d'argument fondé sur la raison est justement l'exemple. L'exemple, qui fait partie de l'induction, permet, à partir d'un fait particulier, d'établir une norme, autrement dit, de passer du particulier au général. Le recours aux exemples et illustrations permet d'appuyer son point de vue. Dans le but d'éviter que sa prestation argumentative reste théorique et conceptuelle, l'orateur tente de puiser dans le savoir et les expériences de son auditoire des références qui soutiennent ses positions. Autrement dit, passer de l'abstrait au concret. Ce qui confère à son discours un caractère plus tangible, et le rend plus intéressant et plus vivant, donc plus crédible, mais aussi plus séduisant.

L'exemple est le moyen qui, dans le domaine audiovisuel comme dans toute démonstration, se révèle le plus efficace. Il permet d'illustrer une idée ou un fait, mais aussi de clarifier un raisonnement abstrait en l'incarnant. On se souvient davantage des réalisations concrètes que des principes qui en sont à

l'origine. [...] L'exemple s'intègre d'autant plus facilement dans le paysage audiovisuel qu'il se situe à mi-chemin entre l'ordre de la parole (audio) et celui de l'image (visuel). C'est pourquoi les orateurs cathodiques préfèrent l'exemple à tout autre type d'arguments, en particulier logiques, pour étayer le raisonnement qui fonde le sens de leur discours.

(Cotteret 2000 : 164)

Le discours de Nicolas Sarkozy tout au long du face à face étudié ici est particulièrement riche en exemples et il est frappant à quel point il emploie cette technique beaucoup plus fréquemment que son adversaire. L'écart entre les deux adversaires concernant le nombre de fois où ils utilisent des exemples tout au long du débat pour illustrer leurs thèses est considérable. Le débat regorge d'exemples plus ou moins frappants, pris dans des domaines et des situations divers et variés. Il est intéressant de remarquer l'effet que l'exemple crée concernant la clarté et la compréhension du discours. C'est là que se trouve toute la valeur de l'exemple en tant que technique d'art argumentatif, rendre le discours plus clair et donc, plus efficace.

Exemple 1:

58 *NS : [...] La France a créé 1 million d'emplois publics depuis 1980. Et vous, vous venez de nous expliquer, on ne peut rien changer. Alors prenons **des exemples** : 20 000 douaniers, ça n'a pas bougé depuis 1980, entre temps on a supprimé les frontières. L'État a transféré la compétence de la formation professionnelle aux régions. Tenez-vous bien Monsieur Poivre d'Arvor, entre temps, les effectifs de la formation professionnelle dans l'État ont augmenté de 60%. L'État a transféré aux départements les compétences sociales. Tenez-vous*

bien, entre temps les effectifs de l'État sur les compétences sociales ont été multipliés par quatre.

Exemple 2 :

601 NS : [...] *Je pense qu'à la Réunion **par exemple**, on peut leur donner l'indépendance énergétique en investissant massivement dans la biomasse.*

Exemple 3 :

674 NS : [...] *Je vais prendre **un autre exemple** qui va peut être vous toucher et vous allez mieux comprendre ma pensée. L'affaire des enfants handicapés dans les écoles.*

Un autre exemple relevant de l'argumentation logique est le procédé de l'hypothèse. L'hypothèse est fondée sur un raisonnement qui, comme c'est le cas de tous les arguments logiques, est rendu très explicite par le locuteur, contrairement aux arguments subtils et indirects relevant de la personnalité et du caractère du locuteur, qui mettent implicitement en valeur le discours et la face de l'orateur. L'hypothèse est fondée sur une projection dans le futur, il s'agit de transporter mentalement son destinataire dans une situation future, dans une éventualité, dans une fiction proposée par le discours. Un raisonnement causal explicité par le discours présente les conséquences d'une certaine action, et propose au destinataire de visualiser par l'imagination le scénario possible résultant de telle ou de telle décision.

Dans le cadre du discours étudié dans ce travail, je propose l'exemple suivant d'application du procédé de l'hypothèse :

Exemple 4 :

12 NS : [...] *Alors moi j'essayerai, si les Français me font confiance, d'être un président de la République qui d'abord s'engagera sur des résultats. Je veux des résultats. Il ne s'agit plus de dire, il ne s'agit plus de proclamer des droits virtuels, il faut promettre aux Français des droits qui deviendront réels. Des résultats. Je voudrais être un président de la République qui prend ses responsabilités. Je ne m'abriterai pas derrière des tabous ou derrière des excuses ou des paravents, je vais m'engager sur un certain nombre de sujets, je prendrai des engagements, je tiendrai parole et je demanderai à être jugé là-dessus.*

Exemple 5 :

17 SR : [...] *Eh bien je le dis, demain, si je suis élue président de la République, les agents publics seront protégés, et en particulier les femmes, elles seront accompagnées à leur domicile lorsqu'elles sortent tardivement des commissariats de police.*

Exemple 6 :

946 NS : [...] *Si les Français me font confiance, je ne les décevrai pas, je ne les trahirai pas, je ne leur mentirai pas.*

Dans ces extraits, les deux candidats mettent en discours les événements résultant de leurs éventuelles élections respectives, sous forme de promesses. La thèse soutenue par chacun des deux adversaires est « Je suis la personne la plus adéquate à devenir le prochain candidat, votez pour moi ». Des arguments logiques viennent explicitement appuyer cette thèse, arguments qui étayent des

hypothèses concernant ce qui va résulter du fait de l'élection du candidat. Les arguments qui soutiennent cette thèse portent sur les actions qui seront entreprises pour l'intérêt et le bien des Français ou des comportements allant dans ce sens. C'est souvent en énumérant les avantages de son élection que le candidat transporte mentalement son auditoire dans une situation future imaginée, où ce dernier visualise les conséquences futures présumées de son vote. Une condition de base est posée : « Si je suis élu/e président/e ». À partir du moment où l'auditoire adhère à ce postulat de base, il visualise les scénarios résultants proposés par le candidat. De cette façon, chaque candidat essaye de démontrer qu'il est meilleur que son adversaire. Il s'agit ici de l'argument de l'intérêt général, qui est d'ailleurs, le postulat du concept même de la démocratie. L'intérêt général est l'argument de justification de la présentation de soi en tant que candidat idéal aux élections présidentielles. Le candidat se propose en tant que tel, et l'argument principal qui appuie cette candidature aux présidentielles est le fait qu'il soit globalement ou majoritairement profitable aux citoyens-électeurs de l'avoir lui comme président. C'est l'argument de base concernant le logos, dans le cadre d'un débat politique télévisé.

S'il est vrai que l'ethos et le pathos ont un rôle fondamental à jouer dans l'argumentation, et surtout dans l'argumentation politique, les arguments rationnels ne doivent pas être écartés pour autant. Un discours argumentatif solide se base aussi sur la composante rationnelle. Nous ne pouvons donc pas exclure le registre rationnel de l'argumentation, pour ne valoriser que sa dimension émotionnelle, mais il est impératif néanmoins, de faire une grande place au *plaire*, compte tenu de la particularité du face à face télévisé en tant que forme d'argumentation. L'ethos et le pathos sont bâtis sur les fondations du logos, que l'argumentation ne peut toutefois pas écarter, car un discours rationnel répond à des critères logiques indispensables pour le bien-fondé de la thèse présentée.

La pertinence d'un raisonnement et sa force de conviction reposent sur l'évidence des arguments qui l'étayent. Même avec beaucoup de bonne volonté, on peut difficilement contester que 1 plus 1 fassent 2. Le raisonnement logique devrait donc être le plus apte à convaincre un auditoire et le registre rationnel demeurer l'arme de prédilection des orateurs, et a fortiori des hommes politiques, comme ce fut d'ailleurs presque toujours le cas.

(Cotteret 2000 : 165)

Seulement, l'orateur télévisuel n'a pas toujours le temps d'étaler son raisonnement, compte tenu des contraintes temporelles imposées par le contexte télévisuel. Il doit faire face à l'incompréhension de l'auditoire, qui est, par ailleurs, vaste et hétérogène. Il se trouve donc devant la nécessité de trouver d'autres moyens pour soigner sa prestation télévisée. C'est là où intervient le registre émotionnel du discours.

2.2 Parole la toute puissante

Puisque l'objet de ce travail est l'argumentation, il est important d'aborder la puissance de la parole, qui constitue son instrument principal. La parole se trouve au centre de toute interaction sociale, en tant que mode principal d'expression de la pensée. L'argumentation puise sa force dans la fonction première de la parole, c'est-à-dire dans son pouvoir d'influence sur autrui. La parole doit être envisagée comme la perspective fonctionnelle qui constitue la visée ultime de tout discours, car tout discours s'inscrit dans une tentative d'influence sur autrui.

La parole humaine englobe ces trois registres, exprimer, informer, convaincre. Elle est le fruit d'une combinaison originale de ces trois éléments au sein de laquelle le convaincre pourrait bien jouer un rôle prépondérant.

(Breton 2000 : 30)

Dans la vie de tous les jours, il nous arrive parfois d'admirer des personnes avec un sens de la persuasion remarquable, un savoir-faire persuasif, qui arrivent à leurs objectifs grâce à leur façon d'utiliser la parole, des « beaux parleurs » comme on les appelle communément. Il peut s'agir d'avocats, de commerciaux, et surtout d'hommes politiques, mais aussi de personnes qui ne font pas de cette capacité leur métier. Le savoir-faire persuasif, cette capacité extraordinaire de manier le discours pour arriver à ses fins et d'une grande utilité dans la sphère de l'échange social. Pour souligner le rôle central de la parole dans le cadre de la vie et de l'échange sociaux, Rodolphe Ghiglione donne l'exemple suivant :

[...] Comme le fait dire Thucydide à Périclès : « L'homme qui sait penser et ne sait pas exprimer ce qu'il pense est au niveau de celui qui ne sait pas penser ».

(Ghiglione 1989 : 21)

Pour rendre compte à quel point la force de la parole est extraordinaire, un autre extrait mérite aussi d'être cité, celui de l'ouvrage d'Oswald Ducrot, *Le dire et le dit* :

D'abord je voudrais définir la discipline – je l'appelle « pragmatique sémantique », ou « pragmatique linguistique » - à l'intérieur de laquelle se situent mes recherches. Si l'on donne pour objet à la pragmatique l'action humaine en général, le terme de pragmatique du langage peut servir à désigner, dans cet ensemble de recherches, celles qui concernent l'action humaine accomplie au moyen du langage, en indiquant ses conditions et sa portée. Le problème fondamental, dans cet ordre d'études, est de savoir pourquoi il est possible de se servir de mots pour exercer une influence, pourquoi certaines paroles, dans certaines circonstances, sont douées d'efficacité. C'est le problème du centurion de l'Évangile, qui s'étonne de pouvoir dire à son serviteur « Viens ! », et le serviteur vient. C'est aussi la question traitée par Bourdieu, 1982, question qui relève en effet de la sociologie, et sur laquelle le linguiste, en tant que linguiste, a peu de choses à dire – sauf s'il croit à un pouvoir intrinsèque du verbe.

(Ducrot 1984 : 173)

On constate parfois que le discours argumentatif peut aller beaucoup plus loin et dépasser ses objectifs, en basculant dans un culte extraordinaire et démesuré de la personne, aussi insensé que dangereux. En effet, nombreux sont le

cas dans l'histoire de l'humanité où la parole devient l'instrument de la manipulation.

Je propose d'observer un exemple flagrant appartenant aux pages les plus sombres de l'histoire de l'humanité, de la force de la parole et de son rôle dans l'orientation de comportements et d'attitudes, décrit par Philippe Breton :

[...] On n'oubliera pas que les propos enfumés d'un apprenti dictateur, raciste et frustré, jeté en prison après une émeute locale assez dérisoire à Munich, finissent par convaincre une majorité d'Allemands de semer la violence et la mort sur toute une grande partie de l'Europe et du monde. On n'ignorera pas, dans cette perspective, que l'accession au pouvoir d'Hitler s'est faite par des voies électorales et par l'obtention d'une majorité d'élus. Le rôle de la parole pour convaincre a été essentiel à cette occasion, même si les mesures de répression et l'usage de la violence physique n'ont pas été négligeables. Le fantôme de la démocratie va planer encore longtemps sur ce régime qui consacra beaucoup d'énergie à convaincre les gens, bien après la prise du pouvoir, de la légitimité de ses actions.

(Breton 2000 : 44)

L'autorité sans frein d'un individu sur la majorité, qui suscite l'aveuglement, appuyé par la force de la parole est décrite aussi dans la citation suivante :

[...] Nous avons vu des hommes devenir des brutes dociles, et tuer par ordre, par peur, par fidélité. Alors qu'un peuple entier semblait dans le mutisme, que la loi était pervertie, que disparaissait tout droit à la vérité, nous avons vu des innocents transformés en coupables, des hommes libres emprisonnés à cause de

leur religion, de leur ethnie, ou de leur classe. Nous avons vu des millions et des millions d'êtres sacrifiés.

(Moscovici 1985 : 245)

La parole peut donc devenir un outil puissant de « lavage de cerveau », d'extermination du libre arbitre chez l'individu et de manipulation. Un autre exemple de l'impact et de la force de la parole, est le discours publicitaire, discours omniprésent dans la vie de tous les jours, fondé sur l'impact de la parole sur le consommateur. Concernant le domaine du politique, la parole constitue l'arme politique par excellence. La rhétorique est un art fondé sur la puissance de la parole, et la technique rhétorique telle que la maîtrisaient les orateurs de la cité démocratique antique, constitue les fondements du marketing politique actuel. La dimension d'instrumentalité de la parole utilisée à l'agora grecque est restée intacte.

2.3 La politique de l'image et de la communication

On dit souvent qu'une image vaut mille mots. Dans le cadre conventionnel et rigide d'un face à face télévisé, où le temps de parole télévisuel est très limité et doit être respecté par les participants, l'image vaut mille arguments, car il s'agit surtout de séduire, car on n'a pas le temps de convaincre par des arguments fondés sur le rationnel. À sa disposition, l'homme ou la femme politique, a une arme très puissante : son image discursive télévisée, qui en elle-même peut compresser les mille arguments. Ce manque de temps est peut être une des raisons pour laquelle l'accent est parfois mis sur l'ethos et au pathos au détriment du logos en argumentation politique médiatisée.

Cela voudrait dire que le locuteur, lors de sa prestation médiatique, n'ayant pas toujours le temps nécessaire pour étayer les arguments rationnels qui constituent son argumentaire politique, peut parfois, et même assez souvent, avoir recours à une présentation de soi séduisante dans le discours, sollicitant ainsi la dimension émotionnelle et affective de la communication. Il tente ainsi d'élaborer de toute pièce une identité pour autrui, une image de soi qu'il va offrir à l'électeur, une image qui jouera en sa faveur au moment de l'élection.

En plus du manque de temps, le caractère austère du contexte et du fonctionnement d'un débat politique médiatisé fait que la matière argumentative, l'argumentation au sens strict du terme, soit relativement restreinte, ne laissant pas une grande marge de liberté aux participants pour développer leurs arguments rationnels, qui nécessitent l'étayage de sous-arguments les subordonnant. Le choix des sujets étant prédéfini et imposé par les journalistes, les candidats se retrouvent dans une situation ne permettant pas de présenter son argumentation proprement dite librement. Ce qui constitue le paradoxe du débat politique télévisé, car il a

lieu en tant que débat d'idées et il finit généralement et inévitablement en débat de présentation de soi.

Une autre raison pour laquelle l'image de soi est fondamentale dans l'argumentation est le fait que le discours est foncièrement séducteur, et le plaire est l'argument le plus puissant qui soit. La séduction a toujours été un fondement du discours, associé à l'exercice d'influence sur autrui. La volonté d'agir sur autrui, d'agir sur la réalité et la transformer, la recherche d'influence sont très souvent présentes dans les relations interpersonnelles et les échanges verbaux.

Chacun d'entre nous peut se trouver souvent, même quotidiennement, dans un jeu de séduction de nature variable lors du contact et de l'échange langagier avec les autres. Qu'il s'agisse d'amour, d'amitié, de rendre une relation professionnelle harmonieuse ou d'impressionner son supérieur hiérarchique, la quête du plaire, que ce soit par le comportement verbal ou non verbal, domine une grande partie des relations interpersonnelles.

Concernant le discours politique médiatisé et notamment le débat politique télévisé, il arrive souvent que l'argumentation devienne une affaire de présentation de soi et de culte de la personne au détriment des arguments s'inscrivant dans le logos. Une pratique dangereuse pour l'auditoire et pour la vie politique.

Comme le rappelle Maingueneau :

On comprend que dans la tradition rhétorique l'ethos ait été souvent considéré avec suspicion : présenté comme aussi efficace, voire parfois davantage, que le logos, les arguments proprement dits, on le soupçonne inévitablement d'inverser la hiérarchie morale entre l'intelligible et le sensible.

(Maingueneau 2002 : 56)

D'autres auteurs parlent non pas de logos, d'ethos et de pathos, mais d'argumentation-raisonnement et d'argumentation-relation, pour désigner le rapport entre la persuasion par le rationnel, et la séduction par la présentation de soi :

[...] Il ne s'agit pas de centrer l'argumentation sur l'un ou l'autre axe uniquement (démarche rationnelle ou situation relationnelle), ce qui serait inconcevable, mais d'en doser l'importance respective. Faudra-t-il donc développer des arguments plutôt centrés sur la logique du raisonnement ou sur les mécanismes psycho-affectifs? C'est une connaissance de votre auditoire qui vous aidera à faire votre choix. [...] À titre d'exemple, on peut évoquer l'échec qu'ont rencontré des ingénieurs polytechniciens lorsqu'ils ont essayé de convaincre l'opinion publique de l'absence de danger du nucléaire civil. Enfermés dans leur logique mathématique, ils ont étalé des chiffres, courbes et statistiques... oubliant la peur viscérale de leurs interlocuteurs. Une argumentation purement rationnelle n'a pas suffi pour convaincre.

(Simonet & Simonet 1999 : 49)

Dans le cadre de ce travail, la prééminence est accordée à la dimension affective de l'argumentation, et au rôle que joue l'ethos dans la persuasion. En d'autres termes, l'accent est mis sur le plaire et non pas sur la raison, car l'ethos peut renforcer de façon considérable les arguments rationnels. Pour aller encore plus loin, il peut même parfois remplacer des arguments logiques solides. L'ethos représente l'outil de séduction par excellence à la disposition du locuteur et les moyens verbaux de présentation de soi dans l'interaction et dans le discours argumentatif. Pour souligner cette importance de l'image dans la communication

politique, Ghiglione note à propos de la co-construction du sens par l'homme politique et le téléspectateur d'un discours politique médiatisé:

[...] Il faut retenir que l'ensemble des systèmes de signes qui constituent l'homme politique (attitudes corporelles, gestuelle, voix, paroles, vêtements, etc., concourent à la fabrication du sens que le téléspectateur co-construira. L'objet ici sera donc moins : qu'est-ce que l'homme politique a voulu transmettre? que : qu'est-ce que l'homme politique a donné à voir et à entendre qui ait permis cette co-construction de sens pour tel ou tel?

(Ghiglione 1989 : 65)

L'image de soi participe donc à la construction du sens et a son rôle à jouer dans la communication. Image composée d'éléments verbaux et non verbaux. Image qui prend le pas sur le programme politique proposé aux électeurs. L'extrait suivant mérite aussi d'être cité, car il illustre l'importance de l'ethos discursif dans cette co-construction sémantique.

Les contrats de communication interviennent, généralement en situation de discours politique médiatisé, sur la base d'un enjeu clair. Il s'agit de convaincre de croire à quelque chose ou de faire quelque chose, un certain nombre de gens. [...] On voudrait simplement insister sur, et préciser, la distinction, opérée par les spécialistes, dans l'ordre de la persuasion, entre le produit programme et le produit candidat. Il s'agit en effet autant de convaincre de la valeur, de la sincérité, etc. d'un homme que de celle de l'efficacité, la faisabilité, la crédibilité, etc. d'un programme...

(Ghiglione 1989 : 69)

L'extrait suivant rejoint le sens de l'extrait qui vient d'être cité concernant la prééminence de la valeur d'un homme et l'image qu'il dégage sur l'efficacité d'un programme politique :

[...] On peut lire dans « le monde diplomatique » de février 1989, sous la plume de Claude Julien, dans l'article intitulé « Planète » : « Après le premier débat télévisé entre les candidats démocrate et républicain, les Américains estimaient que M. Dukakis était plus convaincant, qu'il maîtrisait mieux les dossiers, qu'il avait davantage de choses à dire sur les problèmes abordés, que ses arguments étaient meilleurs, mais qu'ils voteraient pour M. Bush parce qu'ils le trouvaient plus « présidentiel » et plus « sympathique ». Vous ne devez pas pour autant négliger la dimension discursive et logique dans votre démarche d'influence. Mais vous devez avoir une approche plus globale de l'expression.

(Simonet & Simonet 1999 : 78)

Pour gagner l'adhésion de l'auditoire, un homme ou une femme politique doit se fabriquer une image séduisante et captivante, telle une marchandise par le marketing publicitaire. Le marketing politique se centre sur la fabrication d'une image du politicien, qui avant toute chose, inspire la confiance. Il s'agit donc de construire - et cela souvent de façon artificielle - la crédibilité de l'homme politique. Le locuteur lors d'un discours politique médiatisé doit donc mettre l'accent sur des qualités qu'il va présenter comme « présidentielles ». L'électeur-téléspectateur du discours politique, doit reconnaître chez le locuteur ces qualités et ces compétences, dignes d'un chef d'État. Si l'homme en question ne possède pas ces qualités « présidentielles », alors dans ce cas, il va devoir les inventer. Pour le locuteur, afficher son identité, c'est se montrer entre autres, honnête, vertueux, sincère, sensé, sympathique, juste, bienveillant, sans le dire explicitement. Les qualités morales ne se fabriquent pas. L'orateur peut toutefois

simuler les posséder, par le discours et les attitudes qui les suggèrent, et s'il les possède, il doit le montrer par le discours et les attitudes qui les expriment indirectement.

L'ethos, comme nous l'avons expliqué, est un moyen de gagner l'adhésion des esprits à une thèse à travers la séduction de l'auditoire. L'affichage de l'ethos se fait généralement au moyen d'indices implicites et subtils et non pas de manière explicite, car il faut aussi faire preuve de modestie afin de plaire à l'auditoire.

[...] L'ethos se montre dans l'acte d'énonciation, il ne se dit pas dans l'énoncé. Il reste par nature au second plan de l'énonciation : il doit être perçu, mais ne pas faire l'objet du discours.

(Maingueneau 2002 : 58)

Technique largement utilisée par les hommes politiques, qui disposent de toute une gamme d'« appareillage symbolique » au sens de Goffman (1973), qui le définit comme un ensemble d'indices le plus souvent subtils, de nature verbale mais aussi non verbale. Cet « appareillage symbolique », que Goffman nomme aussi « façade », s'inscrit dans le cadre d'un modèle « dramaturgique » de l'interaction. Il s'agit donc dans la conception rhétorique, de « paraître », et non pas d'« être ». L'ethos de l'orateur aristotélicien n'est pas « vrai », mais « vraisemblable ». L'ethos se construit dans le discours et n'est pas obligatoirement extralinguistique.

D'après certains spécialistes de la rhétorique télévisuelle, dont Jean-Marie Cotteret, la crédibilité d'un homme politique passe par trois grands traits : le bon sens, la sincérité, et la sympathie qu'il suscite chez l'allocataire.

Si la crédibilité est un « état » dont les paramètres - qui ne répondent plus aux critères aristotéliens - sont difficiles à cerner, on peut néanmoins constater l'existence de facteurs de crédibilité, qui sont au nombre de trois. On ne fait plus confiance à un homme politique pour sa bienveillance, sa vertu ou sa prudence, mais pour son caractère sensé, sincère et sympathique. [...] On pourrait penser que les qualités requises pour que soit établie la crédibilité d'un homme politique sont plus nombreuses. Mais toutes les études ont montré que ses trois qualités y contribuent à 95%. Seules les proportions entre elles varient, au gré des électeurs ou des évènements !

(Cotteret 2000 : 34)

Concernant le comportement non verbal de l'homme politique qui tente de séduire son auditoire, il est à considérer aussi. La communication non verbale, qui comprend entre autres l'apparence physique, fait partie intégrante de la capacité de séduction et donc, de l'argumentation. Dans le spectacle méticuleusement préparé qu'est le débat politique télévisé, le moindre détail relevant du non verbal est calculé et étudié : des expressions faciales jusqu'au choix de la cravate ou du tailleur. Et cela parce que ce qui relève du langage non verbal et qui peut paraître comme un détail, communique en réalité un nombre important d'informations sur l'individu, sa personnalité, sa façon d'être, ses intentions.

Un nombre considérable de spécialistes de communication, de linguistes, de psychologues, d'anthropologues et de sociologues se sont penchés sur le comportement non verbal. Parmi eux, certains affirment que dans des nombreuses situations d'interaction la composante non verbale du comportement est plus déterminante que la composante verbale. Parmi ces chercheurs, Albert Mehrabian,

professeur de psychologie à l'université UCLA, qui a étudié les différentes composantes de la communication des attitudes et des sentiments.

Pour donner un bref aperçu – puisque la communication non verbale ne sera abordée que très peu dans ce travail – de l'importance du non verbal ainsi que du para verbal dans la communication interpersonnelle, je propose un rapide coup d'œil au tableau ci-dessous, qui illustre les conclusions d'une étude réalisée par Albert Mehrabian (1967) concernant le rôle que jouent les différentes formes de langage dans la compréhension et la production d'un message oral portant sur l'expression des sentiments et des états d'esprit du locuteur. En d'autres termes, ce tableau représente la composition de la communication interindividuelle lorsqu'il s'agit de l'appréciation vis-à-vis d'un partenaire d'interaction qui exprime ses sentiments. Il est tout de même important de noter que le tableau suivant ne peut pas être appliqué à tout type d'interaction, car les résultats de l'étude de Mehrabian concernaient essentiellement certains types particuliers d'interaction, comme par exemple la rencontre amoureuse ou l'entretien d'embauche.

Albert Mehrabian a découvert que l'impression globale d'un message exprimant une attitude est constituée par l'expression verbale (mots seulement) en 7%, par l'intonation et le rythme en 38%, alors que le 55% de l'expression du message est constitué par les gestes et les signes du corps et des expressions du visage. Il s'agit de la fameuse règle du 7% - 38% - 55%, appelée également règle des 3V (communication verbale, vocale et visuelle).

Tableau 1 :

Jugements	Types de langage	Pourcentages
Verbal	Mots prononcés	7%
Vocal	Ton de la voix	38%
Visuel	Langage du corps	55%

Les hommes politiques semblent bien connaître l'importance du non verbal et du para verbal lors de leurs prestations publiques et télévisuelles. Rien n'est laissé au hasard à ce niveau-là, par les rhéteurs de l'audio-visuel, car le non verbal a sa place légitime parmi les stratégies qui assurent une présentation de soi adéquate.

Heureusement pour les conseillers en communication, le degré de sympathie suscité par un individu ne dépend pas seulement de ses qualités morales. Ce qu'on appelle la « présence », la faculté de manifester avec force sa personnalité, dépend évidemment de celle-ci. Mais, bien que l'apparence reflète nécessairement la personnalité, l'habit ne fait pas le moine. L'apparence, qui va de la coupe des cheveux à celle du costume, peut donner une certaine aura à un individu qui, faute de goût ou de savoir se mettre en valeur, passerait totalement inaperçu. On ne se comporte pas de la même manière en smoking qu'en jogging.

Il va de soi que l'apparence physique produit aussi un effet non négligeable sur le téléspectateur.

(Cotteret 2000 : 40)

La communication politique qu'on appelle publicité quand il s'agit de promouvoir des produits de grande distribution, obéit donc aux principes fondamentaux de la rhétorique antique. Il s'agit alors, pour les hommes et femmes politiques, de se vendre sur le marché médiatique, tels des produits de consommation, et la valorisation de l'image des personnages politiques peut être comparée à la promotion des marques des produits de consommation.

Pour expliquer en quoi la campagne politique peut être comparée dans ses méthodes, ses stratégies, son organisation et ses objectifs à la campagne publicitaire visant la promotion des produits de grande distribution, il suffit de rappeler que tout comme les publicitaires, les spécialistes du marketing politique étudient préalablement à leur campagne les besoins et les caractéristiques du « marché » qui constitue leur cible. Pour cela, le recours aux sondages et aux enquêtes s'impose. Le recueil des données est suivi par une analyse qui définit le profil nécessaire et recherché du candidat-produit.

Dans l'extrait suivant, Martel (2010) développe cette notion de profil qui doit correspondre aux attentes des destinataires :

[...] L'identité professionnelle impose un certain nombre de contraintes quant à la manière de se comporter des actants médiatiques, contraintes qui font elles aussi l'objet d'une négociation au cours de l'interaction. Si l'actant ne se comporte pas conformément au rôle professionnel auquel il prétend - celui de chef du gouvernement, par exemple -, si sa manière de se présenter ne correspond pas

aux attentes du public, à l'image que ce dernier se fait de la fonction sociale, l'interaction médiatique connaîtra des ratés et la performance ne sera pas optimale. C'est d'autant plus vrai en ce qui concerne l'information politique, celle-ci étant intimement liée à la crédibilité des individus qui l'incarnent. Si le téléspectateur ne reconnaît pas le cadre d'interprétation que représente la personnalité publique, s'il a des raisons de douter du sérieux, de la compétence ou de l'honnêteté du politicien, la construction du sens du message en sera affectée.

(Martel 2010 : 88)

D'où la nécessité des recherches et des analyses préalables à toute campagne présidentielle des attentes et des représentations du public concernant le profil d'un futur chef du gouvernement. Toute la communication du candidat devra, pour être efficace et performante, prendre en considération ces attentes et représentations.

La mise en forme médiatique du discours politique oblige donc ses acteurs d'adopter des stratégies de communication comparables aux stratégies utilisées par le monde du marketing et de la publicité. Le marketing politique est donc ce qu'est devenue la rhétorique antique de l'agora grecque.

3. Discours politique et débat politique

Le discours politique est le discours d'influence par excellence. Il doit donc être envisagé à travers le spectre interactionniste de la communication. Il obéit ainsi aux mêmes règles qui régissent tout discours d'influence, dans un monde où le but est d'agir sur autrui pour le faire faire, le faire agir, le faire croire, etc. Les principes des interactions verbales s'appliquent donc au discours politique et notamment au débat politique et les règles qui régissent les interactions verbales régissent aussi cette forme particulière d'interaction qu'est le débat politique.

Si nous prenons la notion de conversation comme un terme générique, suivant en cela la majorité des auteurs, tant Goffman (1981) que les ethnométhodologues comme Sacks, Schéglof et Jefferson (1974), en la définissant comme une situation où des interactants en co-présence physique s'adressent de la parole, une discussion ou un débat sont des conversations. Les principes gouvernant la conversation, tels le principe de coopération (Grice, 1979) ou de pertinence (Sperber et Wilson, 1989) ou leurs reformulations (Trognon et Ghiglione, 1993) et les heuristiques de production et d'interprétation qui en découlent, s'appliquent donc à la discussion et au débat.

(Trognon 1993 : 56)

L'entrecroisement des discours dans le domaine de la politique a fait que des individus ou des groupes d'individus se reconnaissent, s'opposent, s'identifient, construisent leurs idéologies et leurs convictions politiques. De la même façon que le discours est indissociable de la construction de l'image et de l'identité sociale de l'individu, le discours et les débats sont indispensables de la

politique, car c'est à travers le discours et les débats que des personnages se créent dans le champ de la politique, véhiculent leurs idées, leurs représentations, et leur image. Le travail politique est un travail de représentation du monde, *il réalise et officialise les visions du monde et les divisions politiques* (Bourdieu 1982 : 152). Dans la communication politique le pouvoir du langage est constituant : il procure les schèmes de perception et de pensée.

Comme le souligne Alain Trognon,

Le discours politique ne constitue pas un ornement de la conduite politique, mise en mots, expliquée ou commentée, habillée avec plus ou moins de bonheur, bref une superstructure. Le discours est constitutif du politique.

(Trognon 1993 : 10)

Le débat politique constitue une des formes que peut prendre le discours politique, les autres formes pouvant être les réunions et les meetings politiques, la conférence de presse, l'entretien médiatique, etc. En période de campagne présidentielle, les débats politiques médiatisés abondent et font parler d'eux, et ils ont pour objectif de présenter et de clarifier les thèses des personnalités politiques, et de confronter des discours adverses entre eux.

Le débat politique télévisé, tout comme toute interaction sociale, peut être comparé à une pièce de théâtre ou à un orchestre, pour reprendre la fameuse métaphore d'Erving Goffman (1974) : « La communication est comparable à un orchestre ou au théâtre ». Chaque participant a son rôle à jouer, son script à lire, qui s'inscrit dans sa stratégie globale d'argumentation. La situation de communication médiatique et particulière qu'est le débat politique télévisé, s'inscrit, elle aussi, dans le cadre d'un modèle « dramaturgique » de l'interaction

tel que Goffman l'a défini. Ainsi, nous pouvons associer au débat politique médiatisé des métaphores telles que « scène », « script », « personnage », « rôle », « coulisse », « mise en scène ». Toutes ces métaphores trouvent facilement leur place dans ce que les spécialistes de la communication politique appellent aujourd'hui « la politique-spectacle ».

Pour rester dans le modèle dramaturgique de la communication de Goffman (1974), toute interaction est considérée comme une représentation, avec un modèle d'action préétablie. Ainsi, ce terme s'applique aussi au débat politique médiatisé. Le terme de *représentation* désigne la totalité de l'activité d'un individu, dans une situation donnée, visant à influencer le ou les adversaires d'une part, et d'autre part, puisqu'on est dans le cadre des débats politiques médiatisés, le grand public, l'opinion publique.

La caractéristique principale du débat, c'est la dimension conflictuelle, et quand on parle de conflit, on parle d'attaque des faces. Le terme de face sera étudié plus en profondeur plus loin dans ce travail. Notons seulement pour l'instant qu'il s'agit de l'image de soi construite, projetée et revendiquée lors de l'interaction. Lors d'un débat le sens se construit dans un espace de conflit, à travers une interaction polémique, une controverse entre les participants de l'échange. Il est considéré d'emblée que dans un débat, les faces des participants sont constamment menacées et attaquées. Chaque adversaire essaye d'une part de mettre en cause la face de l'autre, et d'autre part, valoriser la sienne, implicitement ou explicitement. Dans une interaction à caractère polémique, telle le débat politique, l'ethos fait l'objet d'un conflit et d'un rapport d'antagonisme.

Comme le note Ruth Amossy,

On peut, en s'inspirant de Kerbrat-Orecchioni, considérer que l'interaction comprend trois cas de figure principaux (qui sont parfois une question de degrés). Il y a d'abord les cas où il y a assentiment et démarche pleinement collaborative (je projette une image de moi que l'autre accepte et confirme) ; on peut alors parler de collaboration. Il y a ensuite les cas où il y a désaccord plus ou moins flagrant et tentative commune de le surmonter (je projette une image que l'autre remet en question et que je m'efforce à mon tour de faire accepter au prix de certains remaniements, au sein d'une série de réajustements de part et d'autre) ; la situation de recherche d'un accord est celle de la négociation. Enfin, il y a les cas où prévaut l'antagonisme sans recherche d'accord (je propose une image que l'autre attaque sans concession et sans tentative de conciliation) ; il y a alors antagonisme ou échange agonique. Ces trois cas de figure sont distribués selon les genres de discours, mais peuvent aussi se répartir de diverses façons dans une même interaction. Dans tous les cas, la construction de l'ethos fait l'objet d'une gestion en commun.

(Amossy 2010 : 133)

Nous sommes, dans le cas d'un débat politique télévisé, dans le troisième cas de figure, où l'ethos fait l'objet d'un duel, qui est rendu public et médiatique, ayant lieu devant et à l'attention d'un auditoire.

Lors d'une situation de débat, chacun des deux participants se trouve constamment potentiellement menacé par son adversaire. Il se trouve en danger de déstabilisation, de contre-argumentation, d'effacement, de dévalorisation, de remise en question, de contestation, de réfutation, d'attaque personnelle, voire même de ridiculisation. Ainsi, la situation de communication est d'emblée ancrée dans un climat de conflit et d'affrontement, et le discours s'inscrit dans un espace polémique et conflictuel. Le débat politique télévisé peut être représenté comme

un terrain miné par de multiples et divers pièges, que constituent les tentatives de dégradation du discours adverse.

Nous l'avons vu, un débat politique télévisé est un spectacle soigneusement préparé qui est donné à voir au public, une mise en scène, une théâtralisation, une dramatisation. Il s'agit d'une forme que peut prendre ce qu'on appelle la *politique-spectacle*. Un débat politique télévisé s'adresse à l'opinion publique, au citoyen porteur de représentations, aux récepteurs cognitivement actifs et vecteurs d'images et d'émotions. Étant donné que le débat politique télévisé est un objet particulièrement complexe, son étude doit être située à la croisée de différentes approches qui relèvent de différentes disciplines : sociologie, psychologie, linguistique.

Le débat politique médiatisé peut être qualifié comme une sorte d'*agora* contemporaine. Il est ancré dans ce que l'on peut appeler la rhétorique audiovisuelle. L'espace télévisuel joue le rôle du substitut de l'espace démocratique qu'était l'*agora*, place publique de l'antiquité grecque, car il se trouve sous le regard de tous. L'espace médiatique et notamment la télévision permet à ceux qui veulent prendre la parole à se faire voir et entendre, passer leur message, projeter une image de soi, et capter le regard d'autrui. Le débat politique télévisé est un excellent moyen de mise en représentation et en spectacle de l'affrontement de discours politiques. Il rend visible et amplifie le duel politique, et fonctionne comme intensificateur des échanges discursifs qui s'y déroulent. Il détient le pouvoir incontestable de donner de la visibilité aux discours et positions des acteurs politiques dans le cadre d'une campagne électorale. Sa dimension multiplicatrice et intensificatrice peut produire un effet de retour traduit par le déplacement massif des téléspectateurs aux urnes. Il construit ainsi une représentation du dialogue social en démocratie, une scène rendue publique où les opinions seront formées et des décisions seront prises.

Rodolphe Ghiglione note à propos du discours politique médiatisé :

L'importance de la politique spectacle dans les sociétés occidentales et démocratiques est croissante. Le retour à l'agora, fut-elle télévisuelle, est, dans nos sociétés, si marqué et si déterminant dans la vie des citoyens qu'il nous a paru important d'analyser de façon approfondie les techniques de nos hommes politiques et d'essayer d'identifier ce qui en fait le « charme ».

(Ghiglione 1989 : 9)

Le débat politique télévisé consiste à « se vendre dans ce marché médiatique où le téléspectateur-citoyen vient faire un *shopping démocratique* », pour emprunter les termes caractéristiques de Rodolphe Ghiglione (1989 : 54). Le débat politique est une forme particulière d'interaction comportant de l'argumentation, en ce sens que le message s'adresse directement à l'adversaire, mais indirectement au public. Pour rendre compte de la complexité de la situation de communication qu'est le débat politique télévisé, il faut examiner le contexte de l'énonciation. Dans le dispositif d'énonciation d'un débat politique télévisé, nous rencontrons des rôles divers et multiples. La citation suivante témoigne de la complexité du débat politique télévisé à ce niveau-là :

[...] Les rôles impliqués par les Débats politiques ne les distinguent pas non plus des Débats ordinaires. Un Débat télévisé comporte au moins en effet quatre rôles : Proposant(s), Opposant(s), Animateur(s) et Public, avec pour conséquence une démultiplication des communications. Ainsi, tout message adressé directement à l'adversaire en porte nécessairement un autre qui est latéralement adressé au Public. Cette particularité n'est pas propre aux Débats télévisés. On la retrouve aussi bien dans les Débats et les conversations de tous les jours et c'est d'ailleurs en référence à elles qu'ont été faites les premières

analyses des conversations comportant plus de deux rôles (Goffman, 1979 ; Clark et Carlson, 1989 ; Trognon, 1986 ; Trognon et Ghiglione, 1993).

(Trognon 1993 : 60)

Dans le rôle du proposant se trouve le locuteur A, qui énonce des arguments pour justifier une position qui est, dans le cas que nous étudions ici l'acte de sa candidature à la présidence de la République Française. Ensuite un opposant B énonce des contre-arguments, pour soutenir une autre position qui exclut ou met en cause celle du locuteur A, celle de son propre acte de candidature aux élections présidentielles. Les deux thèses devront donc s'affronter et se disqualifier mutuellement au long du débat. Les deux animateurs-journalistes ont comme fonction de lancer le débat, définir l'ordre d'accès à la parole, gérer le temps de parole de chaque candidat et clore le débat. Le public est quant à lui la cible visée par les des deux candidats, le destinataire principal de toute parole énoncée lors du débat. Parfois il est clairement identifié comme destinataire quand la parole lui est adressé directement par écrans interposés, mais le plus souvent la parole lui est adressé indirectement, « derrière » l'interlocuteur du débat, au moyen de stratégies discursives diverses, subtiles, et surtout bien élaborées.

Le dispositif d'énonciation d'un débat politique télévisé dépasse donc le schéma traditionnel d'interaction locuteur-interlocuteur, car plusieurs rôles interviennent dans ce type de situation de communication. C'est dans cette complexité de l'interaction que s'opère la démultiplication des rôles et des communications.

Le débat télévisé doit être considéré comme un objet hyper complexe, fait d'une très grande variété d'éléments en interaction, donc susceptibles d'entretenir entre eux une quantité de liaisons, une haute densité d'interconnexions.

Une autre caractéristique du débat politique télévisé, est le fait qu'il peut mobiliser des émotions et des passions, se dérouler dans un climat passionnel qu'il crée lui-même, du fait du dispositif par lequel il est diffusé. La télévision est, nous l'avons mentionné, un dispositif de transmission avec des propriétés qui peuvent amplifier et intensifier la mise en scène du débat politique. La perception de l'image de télévision est en effet, une expérience sensorielle qui fait appel à la composante psychologique de la communication, plus que d'autres médias, comme la radio ou la presse écrite, par exemple. Le caractère direct, vivant, oral, imagé, réaliste, auditif et visuel à la fois de la télévision, sollicite une perception différente du télévisuel chez l'individu.

D'après Marlène Coulomb-Gully concernant le dispositif télévisuel,

La caractéristique première du média réside dans sa dimension sensible. La primauté de l'image, du direct, de l'oral, insère en effet le média télévisuel dans une communication qui privilégie une logique sensitive, émotionnelle et affective là où d'autres formes de communication, basées sur l'écrit par exemple, intègrent plus facilement une logique cognitive, rationnelle voire argumentative. [...] McLuhan en son temps avait déjà souligné l'importance de la participation sensorielle du téléspectateur au message télévisuel, constat corroboré par des expériences plus récentes sur la comparaison entre les modes de perception de l'écrit et de l'image de télévision. Brillance, mouvance et inversion de la polarité dedans-dehors par le phénomène d'incrustation, l'image de télévision suscite une « mise en déroute du cogito cartésien par l'immersion de l'individu dans le flux de l'image dont il pénètre la signification par la démultiplication de ses « tâtonnements » visuels.

(Coulomb-Gully 2001 : 12)

Dans le cadre de cette étude, ce n'est pas la mise en scène du débat politique télévisé du point de vue technique qui sera traitée. Cette analyse se limite au niveau de l'échange discursif et de la mise en scène de l'image de soi à travers cet échange discursif, de la négociation de son ethos lors de l'affrontement verbal des deux adversaires. Le dispositif scénographique, les techniques de prise de vue, de lumière, de disposition spatiale et le décor participent incontestablement à la mise en spectacle, mais relèvent d'un autre espace de la sémiologie.

4. Méthodologie de l'analyse

Les données sur lesquels s'appuie ce travail, nous l'avons déjà vu, sont constituées du débat politique télévisé du 2 mai 2007 entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal, lors des élections présidentielles françaises, diffusé sur les chaînes TF1 et France 2 à la fois, un débat d'une durée de deux heures et trente-huit minutes. Ce débat politique télévisé regroupe un nombre considérable de phénomènes linguistiques intéressants pour la présente étude.

Concernant la forme de la transcription de ce face à face, il faut noter que les altérations de prononciation, les modifications phonétiques de certains mots, les bégaiements, les répétitions de mots, ainsi que les fautes de grammaire et des déformations syntaxiques ont été conservés dans un souci de rester le plus fidèle possible à ce qui a été prononcé et perçu par les téléspectateurs lors de ce moment médiatique important. Il s'agit ici d'une transcription d'un discours oral ; ainsi, il n'est pas étonnant que de tels phénomènes soient présents et récurrents dans cette situation de communication. Après l'enregistrement et la transcription de la totalité du débat télévisé, les approches théoriques et méthodologiques appropriées pour l'analyse d'un débat politique télévisé et l'interprétation des données ont été définies.

L'étude d'un débat politique télévisé s'inscrit tout d'abord dans le champ de la science de la pragmatique. La pragmatique est la partie de la linguistique qui étudie les rapports entre la langue et son usage concret en situation de communication réelle, prenant en compte à la fois la réalité sociale et ses rapports avec la langue, mais aussi le fonctionnement de la langue dans la cognition humaine. En d'autres termes, la pragmatique est l'étude du fonctionnement du langage en action et en contexte social. Dans le mot pragmatique on entend

surtout le terme grec « praxis », fait qui implique l'intégration du comportement langagier dans une théorie de l'action. La plus ancienne définition de la pragmatique a été introduite par Morris, un philosophe américain issu du pragmatisme, dans *Foundations of the Theory of Signs* :

By 'pragmatics' is designated the science of the relation of signs to their interpreters. [...] Since most, if not all, signs have as their interpreters living organisms, it is a sufficiently accurate characterization of pragmatics to say that it deals with the biotic aspects of semiosis, that is, with all the psychological, biological, and sociological phenomena which occur in the functioning of signs.

(Morris 1971 : 43)

Selon Morris, toute sémiotique comporte trois disciplines complémentaires : la syntaxe, qui est l'étude des relations formelles des signes entre eux ; la sémantique, qui est l'étude des relations des signes aux objets auxquelles ces signes sont applicables ; et la pragmatique, qui est l'étude des relations des signes à leurs interprètes. La pragmatique considère le langage comme phénomène à la fois discursif, communicatif et social. Alors, si on se réfère à l'utilisateur de la langue, on se place dans le domaine de la pragmatique.

L'approche méthodologique qui sera utilisée pour l'analyse des données est l'analyse du discours, une approche de la linguistique qui puise dans la pragmatique et qui consiste à observer et analyser des phénomènes discursifs et l'usage de la langue en contexte et en situation de communication. Car l'analyse du discours doit avoir lieu en contexte, prenant en considération le cadre de l'activité discursive et doit être basée sur des observations concrètes et empiriques.

Ainsi, pour l'analyse du débat qui fait l'objet de ce travail, seront pris en considération des facteurs tels que le contexte social, l'auditoire, les objectifs et les enjeux du débat, les motivations, les participants, leur genre et leur relation et le contexte spatio-temporel, des facteurs imposés par les principes de la théorie de l'interactionnisme. Ce débat doit en effet être aussi étudié sous un angle interactionniste, puisqu'il s'agit d'influence réciproque entre les participants du face à face, mais également entre chacun des participants du face à face et l'auditoire. Le débat politique télévisé, tout comme toute situation de communication et d'échange verbal, développe tout un système de comportements linguistiques en interaction. Font partie de ce système le verbal, le para verbal et le non verbal. Les mots, mais aussi l'intonation, le débit, les gestes, les regards, la posture et même les éléments qui composent l'apparence physique. Tous ces éléments sont mobilisés et entrent en interaction, dès lors qu'il s'agit d'un face à face.

Le discours politique appartient à ce qu'on appelle les discours d'influence, suivant les mêmes principes, dans un univers où l'objectif est d'agir sur les autres dans le but de les persuader, orienter leur comportement, les faire agir, les faire croire, les faire faire, diriger leur points de vue. Ainsi, les principes qui régissent les conversations s'appliquent également au discours politique et notamment au débat politique, et les règles de toute interaction verbale régissent aussi le débat politique. Les données sont prises dans un échange argumentatif situé en contexte, et tout comme dans les échanges conversationnels, l'analyse vise des généralisations qui font référence à des phénomènes de discours et d'interaction qui peuvent être attestés empiriquement.

Ce type de situation de communication a été choisi parce que le débat politique télévisé est l'interaction porteuse d'enjeux par excellence, centrée sur l'élaboration et la projection de l'ethos et la séduction de l'auditoire, et ainsi sur l'exercice d'influence sur autrui. Cette hypothèse générale a déterminé le choix des

données ainsi que la grille d'analyse qui s'est installée au fur et à mesure de l'étude des données. Toutefois, cette grille d'analyse est fondée sur un regard préalablement dirigé vers les phénomènes linguistiques portant sur l'ethos discursif tout particulièrement, et son rôle fondamental dans l'argumentation. Je vais tenter de rendre compte dans ce travail, de l'importance que les orateurs télévisuels accordent à l'ethos discursif dans l'argumentation dans le cadre d'un débat politique télévisé.

5. Analyse des données

Je me propose maintenant d'examiner les différentes et très diverses stratégies argumentatives déployées par les deux adversaires lors du débat, en analysant les données qui appuient ce travail. Il s'agit de stratégies mettant en œuvre des arguments liés à la personnalité des locuteurs dans le but de plaire au destinataire, des arguments d'ordre émotionnel pour provoquer des émotions et par conséquent des réactions, et des arguments logiques, les arguments proprement dits. Dans certains cas, les participants du débat font appel à des stratégies qui mélangent différents types d'arguments, qui mettent en œuvre des arguments-amalgames d'ethos, de pathos et de logos. Nous allons voir que les trois types d'arguments peuvent souvent se superposer et se mélanger. Notons que les arguments relevant de l'ethos et du pathos, autrement dit les arguments qui constituent la composante affective et émotionnelle du discours s'adressent principalement aux téléspectateurs dans le but d'élaborer et de soigner l'image du locuteur vis-à-vis de l'auditoire, alors que les arguments logiques fondés sur le raisonnement s'adressent à la fois aux téléspectateurs et à l'adversaire du face à face. Et cela parce que le candidat à tout à gagner en séduisant l'auditoire, mais l'enjeu n'est pas de plaire à l'adversaire. D'après les règles préalables qui régissent le débat politique télévisé, les adversaires sont là pour argumenter avec des arguments rationnels.

Nous l'avons dit, le discours doit être étudié en contexte. C'est pour cette raison que le recours à des nombreux extraits du débat télévisé tout au long de l'analyse est indispensable pour mettre en évidence les stratégies discursives des participants. C'est en analysant et en comparant des nombreux et divers fragments du discours des deux adversaires que l'analyse de leur tentative d'emporter l'adhésion devient possible. L'analyse des données dans ce travail passera donc

par l'examen d'exemples concrets pris en contexte dans le face à face qui fait l'objet de ce travail.

Concernant un certain nombre de phénomènes linguistiques, l'analyse passera aussi nécessairement par une comparaison du discours des deux adversaires, afin de mettre en relief le contraste et les similitudes qui peuvent exister entre les deux locuteurs concernant l'usage de la parole dans l'argumentation.

5.1 L'émotion au service de la construction de l'ethos

Comme nous l'avons dit auparavant, le candidat aux élections présidentielles qui participe au face à face télévisé, tente de se vendre exactement comme n'importe quel produit de consommation, en se faisant de la publicité par son discours télévisuel. Le marketing politique s'inspire donc des mêmes principes que le marketing publicitaire pour promouvoir des « candidats-produits ». Il s'agit de mettre l'accent sur les qualités et les compétences du candidat aux élections présidentielles, qualités et compétences qui correspondent aux attentes de l'électeur-télespectateur. Le cas échéant, c'est-à-dire si le candidat ne possède pas ces qualités requises, il faut donc les inventer et les vendre quand même.

Pour inspirer la sympathie à l'auditoire, le locuteur doit donc faire preuve d'une personnalité séduisante. Cela implique de l'intelligence, de la sagesse, de la compétence, de l'honnêteté, de la droiture morale, de la gentillesse, de l'amour pour son prochain. Des attributs qui correspondent, comme nous l'avons vu auparavant, aux qualités humaines qui composent l'ethos rhétorique d'après la théorie d'Aristote : *phronésis*, *arété* et *eunoia*.

La capacité de séduction passe essentiellement par l'affectif, par l'imaginaire, par les émotions. Le candidat vise donc à toucher les émotions des téléspectateurs dans le but de les séduire. L'ethos discursif a une dimension affective non négligeable et indispensable pour l'entreprise de persuasion et d'influence. Plus généralement, on peut dire que les émotions jouent un rôle fondamental et occupent une place importante dans l'interaction sociale. Le discours est entre autres, porteur des émotions. Il véhicule non seulement des

informations, des idées, des représentations, des désirs, mais il exprime aussi ce que l'énonciateur ressent, des états d'âme et des émotions. Dans la mesure où les émotions mobilisent des actions, la composante affective est donc indissociable de l'argumentation, même si en apparence elle est incompatible avec la rationalité. Il est donc utile, dans le discours politique télévisuel, de mettre l'accent sur le registre émotionnel. L'impact de l'émotion dans la persuasion télévisuelle est non négligeable, d'autant plus qu'elle est susceptible de toucher plus de personnes, plus facilement et plus efficacement.

[...] Si certains téléspectateurs ne sont pas prêts à recevoir un message qui fait appel à la rationalité, tous sont perméables à l'émotion, qui ne demande ni réflexion, ni concentration, ni connaissances particulières. C'est donc une facilité pour le téléspectateur et pour l'homme politique.

(Cotteret 2000 : 108)

Je me propose ici d'étudier les émotions à la fois montrées par les moyens linguistiques, c'est-à-dire que le locuteur tente d'exprimer ses propres sentiments à travers son discours, mais aussi celles qu'il tente de produire chez l'auditoire, toujours à travers des techniques discursives, mais aussi à travers ses propres émotions communiqués à l'auditoire. D'une part, la révélation de son attitude et de ses émotions vis-à-vis d'une situation abordée peut servir la fabrication de son image et ainsi son entreprise de séduction et d'autre part, le fait de provoquer certains effets chez l'auditoire par la communication de ses sentiments personnels peut rendre sa prestation argumentative plus touchante et plus persuasive.

Concernant la communicabilité des émotions dans le discours, et de ce que cela implique, Catherine Kerbrat-Orecchioni note :

[...] Les émotions sont envisagées avant tout dans leur dimension communicative, c'est-à-dire comme une expérience à partager, qui se localise non seulement dans un sujet, mais entre des sujets – comme une expérience intersubjective donc, intégrée dans des processus relationnels (Cosnier 1994 : 93). Corrélativement, la question des émotions va se voir appliquer toutes les idées-forces qui parcourent la littérature d'inspiration interactionniste : que l'expression des émotions implique une adaptation à l'autre, et à la situation communicative dans son ensemble.

(Kerbrat-Orecchioni 2000 : 50)

Lors d'un discours politique médiatisé et notamment d'un duel politique télévisé, avec un enjeu aussi sérieux et important qu'est la présidence de la République, la parole cherche à mobiliser des passions qui déclenchent à leur tour des actions. Les grandes campagnes qui restent gravées dans la mémoire collective et qui marquent les téléspectateurs sont caractérisées par un climat passionnel, provoqué par les paroles des candidats qui véhiculent des émotions. Lors d'un débat politique télévisé, tout un panel d'émotions peut surgir, des émotions qui peuvent être montrées, assertées, explicites et manifestées intentionnellement, mais aussi d'autres qui peuvent être camouflées parce qu'elles ne sont pas inscrites dans une stratégie discursive.

La gestion de l'expression et de la production des émotions fait partie intégrante de l'argumentation au sein d'un débat politique, surtout lorsqu'il s'agit de débat politique médiatisé. Et de façon plus générale, la composante affective se trouve au cœur des interactions langagières, car la communication entre les individus est porteuse d'émotions, de positionnements, des points de vue et non seulement d'information. La dimension cognitive de la communication interpersonnelle ne peut pas fonctionner toute seule chez l'être psychologique

qu'est l'humain. Ainsi, l'expressivité émotionnelle est une des caractéristiques de l'échange communicatif interindividuel. L'influence que chaque sujet parlant tente d'exercer sur autrui passe nécessairement par l'expression des émotions.

Comment les émotions fonctionnent-ils dans cette forme particulière d'interaction qu'est le débat politique télévisé et comment participent-ils à la fabrication de l'ethos discursif dans l'argumentation ? Comment les candidats aux élections présidentielles et participants d'un duel politique médiatisé parviennent-ils à laisser entrevoir le côté sensible et humaniste de leur personnalité, afin de mieux faire passer les thèses qui constituent leur argumentaire politique ? Ce sont les questions auxquelles je tenterai d'apporter la réponse au cours du chapitre suivant.

5.1.1 La mise en scène de la souffrance d'autrui

Il existe dans le face à face étudié dans le cadre de cette étude, un phénomène assez fréquent dans le discours des deux candidats, qui occupe une partie importante de l'espace discursif global : Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy utilisent un discours qui semble souvent renvoyer à un certain nombre de catégories sociales, afin que les individus appartenant à ces catégories puissent se reconnaître dans le discours des deux candidats. L'image qu'ils se font de leur auditoire, les téléspectateurs français, se reflète à travers leurs paroles. L'auditoire est ainsi inséré dans le discours et donc, concerné par le discours. Il s'agit d'une sorte de construction discursive de l'image de l'auditoire, et en effet, comme le note Ruth Amossy, il s'agit d'une stratégie argumentative :

[...] L'image de l'allocutaire projetée par le discours constitue en soi une stratégie. Sans doute la représentation que l'orateur se fait de son public s'inscrit-elle dans le texte en déterminant des modalités argumentatives. Néanmoins, ce qui se donne à voir dans le discours, ce n'est pas seulement la façon dont le locuteur perçoit son ou ses partenaires, c'est aussi la façon dont il leur présente une image d'eux-mêmes susceptible de favoriser son entreprise de persuasion. À la limite, l'orateur travaille à élaborer une image de l'auditoire dans laquelle celui-ci voudra se reconnaître. Il tente d'infléchir des opinions et des conduites en lui tendant un miroir dans lequel il prendra plaisir à se contempler.

(Amossy 2000 : 56)

Ainsi, une stratégie discursive relevant de la construction de l'ethos positif fait très souvent surface dans ce débat et vise à faire ressortir une qualité humaine fondamentale. Il s'agit de celle qui consiste à insérer différentes catégories sociales dans le discours et elle est ancrée dans ce qu'Aristote désignait par le mot *eunoia* : la bienveillance envers autrui et la volonté d'agir pour le bien d'autrui. Les deux candidats insistent particulièrement sur des catégories d'individus qui constituent les catégories les plus défavorisées dans la société française d'aujourd'hui. Il est important avant d'aller plus loin, de prendre en considération ce que Goffman a appelé les *stigmates* des individus et qu'il a défini de la façon suivante (1975 : 16) : « Une situation de l'individu que quelque chose disqualifie et empêche d'être pleinement accepté par la société ».

Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal semblent, à travers leur discours, se préoccuper de ces stigmates. Ils parlent de catégories sociales telles que : les femmes en général, les femmes qui travaillent, les mères, les femmes dans la fonction publique, les femmes victimes de violences, les femmes à la retraite, les petits salariés, les jeunes au chômage, les personnes âgées, ceux qui sont mal logés, les enfants handicapés, etc. Il est important de noter que Ségolène Royal semble insister particulièrement sur les catégories défavorisées concernant les femmes. En tant que femme elle-même, elle semble espérer toucher une large gamme de femmes qui subissent des injustices et des discriminations dans la société d'aujourd'hui.

Mais faire usage des stigmates dans le discours est aussi et surtout un excellent moyen de tisser des liens entre le locuteur et ses auditeurs dans le cadre de la communication politique. Cette stratégie de déploiement et de mise en scène de la souffrance d'autrui, consiste, comme il a déjà été mentionné, à insérer dans le discours des participants certaines catégories sociales, pour que les personnes appartenant à celles-ci puissent s'y reconnaître. Elle vise à la fois les personnes concernées et la totalité de l'auditoire, incluant ceux qui ne sont pas directement

concernés par la représentation discursive en question. Les personnes concernées d'une part, car le message que le locuteur veut faire passer est « je pense à vous et je m'intéresse à vos problèmes, je m'occuperai de vous et je vous aiderai si je suis élu(e) président(e) de la République ». D'autre part, cette stratégie vise ceux qui ne sont pas représentés dans ce discours de déploiement d'une situation humaine difficile et qui deviennent des simples spectateurs de la souffrance des autres, car à travers ce discours le locuteur construit un ethos de protecteur, de bienfaiteur, et d'une personne attentive et sensible aux problèmes et aux souffrances des autres. Un effet compassionnel est ainsi créé par le discours, qui peut renforcer de façon significative l'ethos de l'orateur. Que le candidat s'intéresse réellement ou pas aux souffrances d'autrui, cela n'a pas vraiment d'importance. L'important, c'est d'en parler et se montrer concerné par ces souffrances, car nous l'avons vu, le fondement de la rhétorique est le vraisemblable et non pas le vrai.

Dans le débat politique télévisé, des revendications de différentes catégories sociales circulent, et tout comme dans le storytelling, que nous allons examiner par la suite, c'est la souffrance d'un autre qui s'exprime à travers le locuteur. Ce sont aussi les autres qui sont visés, ceux qui se trouvent dans les situations présentées, et ceux que le locuteur doit séduire, à savoir la totalité des téléspectateurs.

Voici quelques exemples extraits dans le débat qui témoignent de ce phénomène :

Exemple 1

946 NS : [...] *Et puis-je vous dire pour terminer, à tous ceux qui trouvent que la vie est trop dure, à ceux qui ont mis un genou à terre, à ceux qui ont du mal, à ceux qui s'en sortent pas, que pour moi, président de la République, s'ils me font*

confiance, tous sont d'une utilité, tous ont le droit de travailler, tous ont le droit de vivre debout, dignement, des fruits de leur activité.

Une large gamme de catégories sociales est représentée dans cette énoncé, et insérée dans le discours argumentatif de Nicolas Sarkozy, dans l'espoir, semble-t-il, de pouvoir toucher un nombre maximal de Français qui se trouvent dans des situations difficiles, notamment sur le plan financier et social. Les personnes concernées par ce discours reçoivent le message que leurs problèmes seront pris en considération.

Exemple 2

*277 NS : [...] Je veux revenir sur cette injustice invraisemblable qui fait que quand vous empruntez, on vous demande une visite médicale. Et alors là, il y a intérêt à ne pas être malade, parce que **si vous êtes malade**, on veut bien vous prêter, mais ça vous coûte plus cher. C'est scandaleux, c'est pas parce qu'on est malade qu'on n'a pas le droit de se loger.*

Exemple 3

*326 SR : [...] Je vois de plus en plus des personnes dans les permanences qui ne font plus qu'un repas par jour, il y a des **femmes qui partent à la retraite** avec un niveau de retraite à peine supérieur au minimum vieillesse, parce qu'elles se sont interrompues pour élever leurs enfants, et que la réforme de la loi Fillon a créé une injustice insupportable aux dépens des femmes, parce qu'en allongeant la durée de cotisation, elle a frappé les femmes qui se sont arrêtées pour élever leurs enfants. Je pense aussi aux femmes qui ont élevé leurs enfants. Tout simplement.*

Exemple 4

469 SR : [...] *Il y a aujourd'hui en France **plus de trois millions et demi de Français qui sont mal logés**. Ils sont mal logés parce que le plan de construction de logements sociaux est insuffisant, et notamment dans certaines communes qui ne respectent pas la loi.*

Exemple 5

121 SR : [...] *Moi je propose au contraire, de **donner de l'emploi à ceux qui n'en ont pas**. Et je propose de donner de l'emploi aux **jeunes** qui n'en ont pas. Car ce qui ronge aujourd'hui l'équilibre de la société française, ce sont **les jeunes diplômés et qualifiés qui n'ont pas accès à l'entreprise**. Pourquoi ? Parce que l'entreprise demande à la fois de l'expérience professionnelle aux jeunes, mais en même temps, ne fait pas confiance à ces jeunes.*

À travers tous ces exemples, on peut observer à quel point les deux locuteurs semblent accorder de l'importance à la prise en considération des problèmes et des difficultés des personnes appartenant à différentes catégories de la population française. Les exemples 3, 4 et 5 notamment, qui concernent les femmes, les personnes mal logées en France et les jeunes qui ne trouvent pas de travail, recouvrent une grande partie de l'électorat. Ségolène Royal a tendance à mettre souvent l'accent sur les problèmes des jeunes et des femmes. En 2007 les jeunes, mais surtout les femmes sont des catégories à prendre : aux élections présidentielles de 2007, 52,5% des électeurs sont des électrices...

À l'aune de la forte proportion de femmes dans le corps électoral de 2007 (52,5 % des 43,9 millions d'électeurs inscrits), le vote féminin amplifie les effets de tout scrutin majoritaire. [...] Ce sont les femmes de plus de 65 ans qui ont la

main : 10 millions d'électrices, soit 19 % du corps électoral, contre 14 % de seniors masculins. Cette surreprésentation de 10 millions d'électrices peut peser sur une élection, voire faire la différence. Ainsi, les seniors femmes ont été deux fois plus nombreuses à voter pour Nicolas Sarkozy (+ 11 points par rapport aux seniors hommes) qu'en faveur de la candidate socialiste Ségolène Royal, dont le score reste stable quel que soit l'âge des hommes².

Quant aux jeunes, ils représentent en 2007 près de 15% du corps électoral³. Leur vote peut donc être déterminant pour l'issue du scrutin. La forte participation des jeunes aux élections de 2007 porte le souvenir du premier tour des élections présidentielles de 2002, où l'abstentionnisme avait atteint un niveau très élevé. Il s'agit donc d'une partie de l'électorat qu'il est important de séduire.

En insérant la souffrance d'autrui dans leur discours, les deux candidats tentent de correspondre le plus possible au profil de président-protecteur qui augmenterait leur chances de gagner l'auditoire, et ainsi accéder à la présidence. En effet, tout au long du débat, les deux candidats établissent des liens avec l'auditoire en l'insérant dans le discours. Les individus appartenant aux catégories sociales dont il est question, voudront probablement se reconnaître dans leurs discours. Les locuteurs se montrent, l'un comme l'autre, concernés par les problèmes humains, et possédant donc les qualités requises pour un président. Chacun des deux candidats affiche, indirectement mais consciemment,

²<http://www.lefigaro.fr/debats/2009/03/06/01005-20090306ARTFIG00587-les-metamorphoses-du-corps-electoral-feminin-.php>

³<http://tempsreel.nouvelobs.com/elections-2007/20070319.OBS7703/les-candidats-courtisent-l-electorat-jeune.html>

le coté sensible et humaniste de sa personnalité, ce qui le rapproche des électeurs.

Christian Salmon note, concernant la mise en scène de la souffrance d'autrui dans le face à face entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal :

Plutôt que des convictions, on vit s'affronter des « valeurs », au lieu des compétences on afficha sa compassion. L'enjeu électoral se concentra alors presque logiquement autour des victimes : les accidentés de la vie, les femmes battues, les sans-logis, les handicapés, c'est-à-dire des personnes à forte résonance émotionnelle. Le registre des victimes tint lieu de sociologie électorale, le débat sur les inégalités fut remisé aux archives de la guerre froide ; à sa place, on eut droit à la surenchère des compassions... Le débat télévisé entre les deux candidats en fut le théâtre provisoire, qui vit s'affronter non pas deux projets de société, mais, jusqu'à la caricature, deux postures, deux intrigues. Affrontement qui culmina au moment de l'épisode de la scolarisation des enfants handicapés, dans un assaut de compassion, une lutte au couteau pour les victimes...

(Salmon 2007 : 205)

En ce qui concerne l'épisode de la colère de Ségolène Royal à propos de la scolarisation des enfants handicapés, la mise en scène de la souffrance d'autrui est employée pour arriver à l'accusation de la partie adverse. L'extrait suivant mérite d'être cité *in extenso* :

Exemple 6

676 SR : Attendez, j'ai quelque chose à dire. Parce que là, je pense, je pense que l'on atteint le summum de l'immoralité politique. Je suis scandalisée de ce que je viens d'entendre. Parce que jouer avec le handicap, comme vous venez de le faire, est proprement scandaleux ! Pourquoi ? Lorsque j'étais ministre de l'enseignement scolaire, c'est moi qui ai créé le plan Handiscole [...] Et c'est votre gouvernement qui a supprimé, non seulement le plan Handiscole, qui a supprimé les aide-éducateurs, et qui fait qu'aujourd'hui moins d'un enfant sur deux qui était accueilli il y a cinq ans dans l'école de la République, ne le sont plus aujourd'hui. Et vous le savez parfaitement, et je trouve que la façon dont vous venez de nous décrire comme ça, la larme à l'œil, les droits des **enfants handicapés** d'intégrer à l'école, alors que les associations de parents handicapés ont fait des démarches désespérées auprès de votre gouvernement, pour réclamer la restitution des emplois, pour faire en sorte que leurs enfants soient à nouveau accueillis à l'école, y compris les enfants en situation de handicap mental, à l'école maternelle, où avec moi, tous les enfants handicapés mentaux étaient accueillis à l'école maternelle, dès lors que les parents le demandaient. Alors laissez de côté vos tribunaux, les démarches des parents, qui en ont assez déjà de leur souffrance, et d'avoir vu leurs enfants ne pas pouvoir être inscrits lors des rentrées scolaires pendant lesquelles vous étiez au gouvernement. Laissez cela de côté, parce que la façon-là dont vous venez de faire de l'immoralité politique par rapport à une politique qui a été détruite et à laquelle je tenais particulièrement, parce que je sais à quel point cela soulageait les parents, de voir leurs enfants accueillis à l'école. Et c'est vous qui avez cassé cette politique-là. Et aujourd'hui vous venez de promettre, comme ça, en disant aux parents « vous allez aller devant les tribunaux » ? Non, Monsieur Sarkozy, tout n'est pas possible dans la vie politique. Tout n'est pas possible ; ces discours, cet écart entre les discours et les actes, surtout lorsqu'il s'agit d'enfants handicapés, n'est pas acceptable. Et je suis très en colère.

La candidate socialiste exprime dans ce passage son indignation d'une part vis-à-vis du mensonge éhonté de son adversaire et d'autre part vis-à-vis du fait que ce dernier instrumentalise la souffrance des enfants handicapés dans l'impossibilité d'accéder à une scolarisation normale pour arriver à ses fins. Pour elle, il a dépassé les limites de la bienséance dans le jeu politique (ou du moins elle tente de le fait croire).

Face au spectacle d'un malheureux souffrant au loin, que peut faire un spectateur, condamné – au moins dans l'immédiat – à l'inaction, mais moralement bien disposé? Il peut s'en indigner. L'entrée dans l'indignation passe bien par la pitié car, si l'on est sans pitié, pourquoi faudrait-il s'indigner (et de même, la révolte de celui qui se juge offensé passe par la pitié envers soi-même, ce qui contribue à expliquer les contraintes qui pèsent sur son expression publique). Mais dans l'indignation, la pitié est transformée. Elle ne demeure pas désarmée et, par conséquent, impuissante, mais se dote des armes de la colère. C'est en ce sens que l'on peut dire qu'elle pointe vers l'action puisque la colère, qui est, on l'a vu, une émotion d'acteur, prépare ou – pourrait-on dire, dans une thématique sartrienne qui dénonce la mauvaise foi émotionnelle – simule l'engagement dans une situation où elle pourrait s'accomplir en actes. Quelle serait leur nature? Bien évidemment, de l'ordre de la violence. Mais à distance et, par conséquent, hors de tout contact physique, cette violence est condamnée à demeurer langagière. L'acte de parole qui la manifeste est une accusation.

(Boltanski 2007 : 113)

Dans cette scène d'indignation qui mène à la colère et à l'accusation du responsable, d'après la locutrice, de la situation décrite, la place du persécuteur est remplie devant le spectateur par la personne de Nicolas Sarkozy, ou du moins, le gouvernement auquel il appartient. Le responsable est explicitement désigné et

clairement identifié : [...] *Et c'est votre gouvernement qui a supprimé, non seulement le plan Handiscole, qui a supprimé les aide-éducateurs, et qui fait qu'aujourd'hui moins d'un enfant sur deux qui était accueilli il y a cinq ans dans l'école de la République, ne le sont plus aujourd'hui, [...] Et c'est vous qui avez cassé cette politique-là.* Ségolène Royal exprime dans cette séquence non seulement sa préoccupation concernant la façon dont les enfants handicapés sont traités concernant leur scolarisation, mais aussi que cette situation la révolte en la mettant dans état d'accès de colère. Ce qui laisse entrevoir une facette de sa personnalité qui nous renvoie à l'*arèté* d'Aristote, qui désigne la droiture morale, l'honnêteté, la vertu.

À travers ces quelques exemples, nous pouvons identifier la double fonction que remplit la mise en scène de la souffrance d'autrui. D'une part la valorisation de l'image de soi, et d'autre part, la dégradation de l'image de l'adversaire, à travers l'accusation, le désignant comme responsable de la souffrance d'êtres humains. La dégradation de l'image de l'adversaire s'effectue aussi à travers - une fois l'auto-promotion effectuée - la supériorité du locuteur par rapport à son adversaire, car, comme nous avons déjà pu l'observer, dans ce type d'interactions, la clé d'une bonne performance argumentative est non seulement de paraître bon en tant que candidat, mais surtout paraître meilleur que son adversaire. Concernant l'auto-promotion, elle est obtenue en laissant entrevoir un visage humain, une sensibilité à la souffrance humaine, un désir d'aider son prochain, de la gentillesse, de l'intégrité, des qualités fondamentales pour un futur président.

5.1.2 La technique du storytelling

Un autre phénomène discursif étroitement lié à la mise en scène de la souffrance d'autrui, qui a marqué le face à face télévisé entre Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy, est le suivant : les deux candidats tentent d'extérioriser leurs émotions vis-à-vis des histoires de situations individuelles, en les insérant à chaque occasion. Cette stratégie, largement utilisée par la communication politique, qui se fonde elle aussi sur l'émotion, s'associe à la mise en scène de la souffrance d'autrui et des stigmates que nous venons d'examiner, mais elle va encore plus loin : au lieu de porter sur un groupe d'individus, une catégorie sociale, autrement dit sur plusieurs personnes se trouvant dans la même situation, elle aborde d'abord en détail la souffrance au cas par cas, à travers le récit d'histoires personnelles et individuelles, pour ensuite dégager des règles applicables à une multitude de situations similaires. Elle met donc d'abord en avant l'individuel pour ensuite aller vers le collectif.

Il s'agit ici non seulement de construction de l'ethos discursif, mais aussi de mettre en place le mécanisme du pathos rhétorique, c'est-à-dire des arguments d'ordre affectif qui visent à émouvoir et à provoquer des émotions. Les arguments liés au pathos rhétorique agissent sur la disposition psychologique et l'état passionnel de l'auditoire. Au sein de la société française, il existe une certaine sensibilité vis-à-vis d'un certain nombre de sujets, tels que l'immigration, les violences et les injustices faites aux femmes, etc. Les deux candidats tirent avantage de ces sujets, en les insérant dans leur panel de techniques discursives dans le but de toucher la sensibilité de l'auditoire, car le pathos rhétorique n'opère que s'il prend en compte la psychologie et les représentations sociales de l'auditoire.

Comme le note Maingueneau :

L'argumentation est parfaitement indissociable de la situation d'énonciation, c'est-à-dire du statut du locuteur et de l'auditoire, mais aussi des croyances de cet auditoire, des valeurs en usage dans la communauté en question, etc.

(Maingueneau 1991 : 232)

Autrement dit, l'orateur qui vise à émouvoir son auditoire doit considérer un certain nombre de questions qui sont centrées sur la personnalité de ses destinataires, ainsi que leur univers affectif, mental et culturel.

Il s'agit dans ce chapitre de la technique du *storytelling*, telle qu'elle a été définie par Christian Salmon (2007). Les techniques empruntées au marketing commercial s'appliquent aussi à la communication politique en la rendant beaucoup plus efficace et puissante. Parmi ces techniques, celle qui met en scène des histoires humaines individuelles a une place importante. Les deux adversaires cherchent à émouvoir l'auditoire en jouant sur un certain nombre de préoccupations d'ordre social et en utilisant des histoires et des anecdotes concernant des situations individuelles, qui frappent les esprits ; ainsi, chaque candidat fait ressortir son côté sensible et humaniste, car un président de République doit avant tout, être humaniste et sensible aux problèmes humains, même lorsqu'il s'agit des cas individuels.

À travers cette stratégie argumentative, les deux candidats affichent de façon indirecte leur ethos, un ethos préétabli et bien ancré dans les représentations collectives et approprié pour un futur chef d'État. Cette stratégie ressort donc à la

fois de l'ethos et du pathos rhétorique, car d'une part, cette stratégie est liée à la personne du locuteur, et d'autre part, elle est d'ordre émotionnel.

Voici un extrait d'un article du *Monde diplomatique*, intitulé *Émotion des candidats à l'Élysée*, de décembre 2007, portant sur ce phénomène, qui nous montre à quel point le storytelling américain influence le discours politique français:

Gagnant la France, la cause du storytelling (l'art de raconter des histoires pour faire passer un message) paraît avancer au moins aussi vite que dans la démocratie américaine... À preuve, la campagne électorale du printemps dernier. Les deux candidats arrivés en tête du premier tour, M. Nicolas Sarkozy et Mme Ségolène Royal, n'ont pu résister au penchant américain qui transforme le combat collectif en un collage de récits 'personnels', émouvants et débités avec plus ou moins de professionnalisme.

Cette technique discursive, à savoir la mise en discours de la misère et de la souffrance individuelle, consiste à introduire l'empathie à l'appui de l'argumentation à proprement dire. En d'autres termes, la technique du storytelling vient s'incorporer dans l'argumentation pour renforcer et appuyer les arguments fondés sur la rationalité.

Le phénomène de la construction de la réalité par le récit d'histoires s'applique non seulement à la communication politique, mais il transcende les frontières des disciplines et des secteurs d'activités. La pensée narrative se propage de plus en plus dans des champs aussi nombreux que variés : la justice, l'enseignement scolaire, la psychologie, l'économie, la diplomatie, la formation en entreprise, tous ces domaines ont recours au pouvoir constructif de réalité du récit d'histoires. Le storytelling fait partie des techniques les plus efficaces en

matière de communication politique. Il incarne la machine qui mobilise les émotions. Les récits convaincants et touchants permettent incontestablement d'orienter des pensées et des comportements et d'influencer des jugements, quelle que soit la discipline. La technique du récit d'histoires humaines inspirés de la vie de tous les jours, est chargée de tracer des conduites et orienter les flux d'émotions chez l'auditoire.

D'une part, cette technique relève de la dimension polyphonique du discours, car un autre s'exprime à travers le discours de l'énonciateur en tant qu'être physique, et d'autre part, ce discours est dirigé vers l'auditoire dans un but précis, celui de renforcer la crédibilité du candidat aux yeux de l'auditoire. Le storytelling permet d'établir un lien entre le locuteur et l'auditoire, car le locuteur se montre sensible aux problèmes humains, ce côté de la personnalité correspondant aux représentations et aux attentes collectives concernant la personnalité d'un futur président de République. Par ailleurs, cette technique relève aussi de la dimension émotionnelle du discours, car elle touche aux sentiments des téléspectateurs-électeurs, en provoquant des émotions, qui à leur tour, provoqueront des actions.

Observons quelques exemples qui illustrent cette stratégie dans le débat politique télévisé :

Exemple 1

848 SR : [...] *Je pense qu'aller arrêter un grand-père devant une école et devant son petit-fils... [...] Devant une école et devant son petit-fils, ce n'est pas acceptable dans la République française. [...] Sauf que je n'irai pas arrêter, moi, des grand-pères devant les écoles, et que je ferai les choses humainement.*

Exemple 2

896 NS : [...] *J'ai été dans une association qui est absolument remarquable, qui s'appelle « Cœur de femmes », qui s'occupe de femmes au bout du bout du bout de la détresse, et il y en avait douze dans la salle.*

Et en restant sur le même sujet :

Exemple 3

900 NS : [...] *Ce sont des femmes qui sont poursuivies, qui ont été violées, qui ont été battues et que j'imagine... La France que j'imagine, c'est une France généreuse et accueillante.*

Exemple 4

17 SR : [...] *J'ajoute Monsieur Nicolas Sarkozy, qu'il y a deux jours, une femme policière s'est fait violer, tout près de Bobigny, tout près de son commissariat, en sortant de son commissariat. Et au mois de mars dernier, au même endroit, l'une de ses collègues s'était également fait violer. Qu'est-ce qui s'est passé entre ces deux faits, pour que aucune protection ne soit apportée à une femme policière ?*

Exemple 5

277 NS : [...] *Je veux engager un plan contre Alzheimer. 890 000 Français touchés par Alzheimer aujourd'hui. J'ai vu dans une maison en Bretagne un cas, un monsieur de 63 ans, agriculteur toute sa vie, en un an il est devenu totalement*

autre, ne reconnaissant plus les siens ; ça va concerner dans dix ans 1 200 000 Français ; il faut engager un plan contre l'Alzheimer, pour trouver l'origine de cette maladie.

Nous pouvons observer ici le déploiement de différentes histoires individuelles : dans le premier exemple, il est question de l'arrestation d'un homme sans papiers, et la candidate socialiste semble insister et accorder beaucoup d'importance à son statut de grand-père, ainsi qu'au fait qu'il soit arrêté devant une école et devant les yeux de son petit-fils, acte qu'elle qualifie d'inadmissible et inhumain. Dans les extraits 2 et 3, Nicolas Sarkozy fait référence aux femmes maltraitées, en insistant sur l'obligation de la France de les aider et de les accueillir. Dans l'extrait 4 le viol d'une femme policière en sortant de son lieu de travail, et d'une de ses collègues le mois précédent, accompagné d'un sentiment de colère, d'indignation et de questionnement de la part de Ségolène Royal. Dans l'extrait 5 celle d'un homme touché par la maladie d'Alzheimer, qui suscite la pitié, la compassion et la détermination exprimée de lutter contre cette maladie, de la part de Nicolas Sarkozy.

Concernant ce dernier exemple, la structure et l'imbrication des différents arguments entre eux est intéressante et remarquable du point de vue de l'analyse du discours. Regardons de plus près ces relations syntaxiques des arguments entre eux : tout d'abord, un argument principal qui sert aussi d'introduction aux justifications qui vont suivre : *Je veux engager un plan contre Alzheimer*. Suite à cet énoncé, le locuteur propose un raisonnement articulé par des arguments et des conclusions, des preuves et des justifications. Il subordonne *Je veux engager un plan contre Alzheimer* d'abord par un chiffre qui donne une dimension importante à la maladie en question, ensuite par un storytelling concernant son expérience personnelle d'avoir vu en Bretagne un monsieur de 63 ans se transformer et ne plus reconnaître des proches à cause de la maladie, pour finalement enchaîner avec une autre statistique concernant des dimensions futures de la maladie

d'Alzheimer - dans lesquelles sont inclus potentiellement des personnes faisant partie de l'auditoire - et la raison pour laquelle *il veut* et *il faut* engager un plan contre Alzheimer : *pour trouver l'origine de cette maladie*. La peur de la menace d'Alzheimer, maladie qui concerne potentiellement chacun des individus constituant l'auditoire, fait partie des émotions mises au service du discours persuasif.

Cette façon de manier le discours pour subordonner et renforcer ses arguments, donne une force de persuasion au discours de Nicolas Sarkozy. Il combine ainsi l'argument basé sur le raisonnement rationnel et qui est appuyé par des chiffres et l'argument d'ordre affectif et émotionnel, qui inspire de la pitié vis-à-vis des victimes de cette maladie, mais aussi une sorte d'admiration pour ce candidat qui se préoccupe de la situation des personnes atteintes par la maladie d'Alzheimer et qui affiche la volonté de se battre contre ce fléau, sans oublier la peur de la menace de la maladie qui concerne potentiellement chaque téléspectateur. En d'autres termes, à travers cet exemple, le locuteur réussit à associer une argumentation « froide » et rationnelle s'appuyant sur des chiffres et des statistiques, à la chaleur de la compassion relevant du pathos rhétorique. Il en résulte un argument composite et hybride, à la fois rationnel, émotionnel et éthique. L'effet est garanti...

Ce récit d'histoire individuelle est l'un des exemples les plus efficaces utilisés dans ce débat, car il est rendu crédible du fait de la simplicité des circonstances, du réalisme et de la banalité que Nicolas Sarkozy y insère. Tout d'abord, il se présente en témoin oculaire de cette histoire, il a assisté à cette scène : *J'ai vu dans une maison en Bretagne un cas, un monsieur de 63 ans, agriculteur toute sa vie, en un an il est devenu totalement autre, ne reconnaissant plus les siens*. En effet, le discours indirect libre employé ici permet le tour de passe - passe comme si Nicolas Sarkozy savait cela du patient en question lui-même ; comme s'il se trouvait aux premières loges et suivait cette histoire de près,

personnellement. Ensuite, une série d'éléments de preuve, rendent l'histoire encore plus crédible et surtout encore plus proche de chacun d'entre nous, car cette personne, ce *Monsieur tout le monde*, est interchangeable avec chacun d'entre nous. Il aurait pu être chacun des téléspectateurs, ou quelqu'un de notre famille ou de notre entourage proche. D'ailleurs, parmi l'auditoire il existe certainement des personnes qui se reconnaissent dans ce récit, car elles se trouvent elles-mêmes dans la situation décrite ou qui sont concernées de près par la maladie d'Alzheimer et qui peuvent donc s'identifier à ce modèle proposé dans le récit de Nicolas Sarkozy.

En d'autres termes, les protagonistes des récits d'histoires douloureuses individuelles sont, d'une certaine manière, interchangeables avec un grand nombre d'individus faisant partie de l'auditoire, malgré le fait qu'il s'agisse d'un individu en particulier. La localisation de l'espace dans l'exemple que nous venons de voir, *dans une maison en Bretagne*, et les indices sur l'âge et la profession du malade en question *un monsieur de 63 ans, agriculteur toute sa vie*, font partie de ce genre d'information qui rend l'histoire banale et familière.

Le récit d'histoires devient ici un outil cognitif pour visualiser l'histoire douloureuse de la personne en question, qui représente tout de même 890 000 Français touchés par Alzheimer. Il retrouve ainsi un usage dans la subordination, par son effet émotionnel, de l'argument rationnel qui fait partie du programme politique du candidat, c'est-à-dire d'engager un plan contre l'Alzheimer, pour trouver l'origine de cette maladie. Les chiffres et les statistiques futures des dégâts de cette maladie ne suffisant pas à eux seuls à rendre le discours efficace, le recours au récit paraît un très bon moyen de persuasion.

Les deux candidats à la présidentielle semblent, à plusieurs reprises tenter de confectionner leur ethos discursif à l'aide des récits d'histoires émouvantes. La

dimension très concrète de la narration d'histoires est plus vivante et captivante qu'une compilation de faits, une superposition de statistiques ou une liste d'arguments basés sur le raisonnement rationnel. Le recours au discours imagé des histoires remplace ou appuie les arguments faisant appel à la raison. Le discours persuasif acquiert ainsi une dimension plus vivante, plus ludique, plus pimentée et il est ainsi rendu plus agréable et plus intéressant aux oreilles de l'auditoire, mais aussi, et surtout, plus efficace. Les histoires humaines déployées lors de ce face à face par les deux candidats ont été soigneusement choisies et mises en récit de façon à ce qu'elles soient en connexion avec le plus grand nombre d'électeurs-téléspectateurs possible.

Il s'agit ici de généraliser à partir des situations humaines individuelles afin d'appuyer son argumentation, car les cas individuels exposés ici représentent, en réalité, un ensemble de personnes qui se trouvent dans la même situation. « La généralisation à partir d'un exemple est un type d'argument courant : la narration s'insère dans l'argumentation, sous forme d'anecdote. Il peut s'agir d'exemples historiques, fictifs, de souvenirs personnels, etc. »

(Maingueneau 1991 : 232)

L'emploi de ces récits d'histoires individuelles dans le débat a une visée interlocutoire, c'est-à-dire qu'il sollicite une réaction, une réponse de la part de l'auditoire, le déploiement de la souffrance d'autrui est employé pour exercer de l'influence en provoquant des sentiments de pitié, de colère, d'indignation, de sympathie ou de révolte.

Christian Salmon note :

[...] Apparue aux États-Unis au milieu des années 1990, le « storytelling » ou l'art de raconter des histoires ». Elle a été déclinée partout depuis sous des modalités de plus en plus sophistiquées, dans le monde du management comme dans celui de la communication politique. Elle mobilise des usages du récit très différents, du récit oral tel que le pratiquaient les griots ou les conteurs jusqu'au digital storytelling, qui pratique l'immersion virtuelle dans des univers multisensoriels et fortement scénarisés.

(Salmon 2007 : 7)

L'impact du récit des histoires individuelles chez l'auditoire est avant tout émotionnel. Le pouvoir du récit d'histoires, l'influence qu'il peut exercer par le moyen de l'affect, est peut être la raison pour laquelle les adultes font passer des enseignements, des messages et des valeurs morales aux enfants, en leur lisant des fables et des contes.

Cette construction narrative de la réalité humaine, qu'elle soit fondée sur la fiction ou sur des faits réels, participe en même temps à la construction de l'ethos dans le discours politique. L'univers narratif construit par et dans le discours est un moyen discursif de faire ressortir la personnalité et l'image des participants du débat politique. Le développement de ces usages instrumentaux du récit dans le discours politique d'aujourd'hui est sans précédent. La communication politique est entrée pour de bon dans l'âge du récit.

Pour rendre compte de l'impact du tournant narratif qui influence de plus en plus la réalité humaine dans tous ses secteurs d'activité, et de la propagation remarquable de la fièvre narrative depuis quelques années, Christian Salmon souligne :

Dans les studios de télé réalité, comme sur les consoles de jeu vidéo, sur les écrans des téléphones portables et des ordinateurs, de la chambre à coucher jusqu'à l'automobile, la réalité est désormais enveloppée d'un filet narratif qui filtre les perceptions et stimule les émotions utiles.

(Salmon 2007 : 16)

Et plus loin, il souligne :

Le succès d'une candidature ne dépend plus de la cohérence d'un programme économique et de la pertinence des solutions proposées, ni même d'une vision lucide des enjeux géo-stratégiques ou écologiques, mais de la capacité à mobiliser en sa faveur des grands courants d'audience et d'adhésion... »

(Salmon 2007 : 137)

Le storytelling rehausse et subordonne, d'une certaine manière, tout comme toutes les stratégies communicatives qui ont recours à l'émotion, l'argumentation rationnelle et la rend ainsi plus efficace. Les émotions, les opinions et les conduites sont alors orientées par le storytelling, qui plaque sur la réalité des récits souvent artificiels, en mettant en place des engrenages narratifs, apparemment significatifs et surtout utiles pour le discours politique (Salmon 2007). Une bonne rhétorique suppose une compétence discursive où l'on arrive à fabriquer et à raconter des histoires fascinantes pour subordonner son argumentation. Une communication politique efficace est régie par une rhétorique redoutable, où un récit captivant et touchant peut parfois fonctionner comme substitut des faits et de la réalité. Ce récit n'a pas pour objectif la simple transmission d'informations, mais il aspire à la construction d'un univers narratif

qui vise l'état émotionnel de l'auditoire et par la même occasion se mettre en avant en rendant son discours captivant et crédible. Devant cette mise en scène, d'après Salmon, les électeurs sont considérés de plus en plus comme l'auditoire d'un spectacle :

Si l'exercice du pouvoir présidentiel tend à s'identifier à une sorte de campagne électorale ininterrompue, les critères d'une bonne communication politique obéissent de plus en plus à une rhétorique performative (les discours fabriquent des faits ou des situations) qui n'a plus pour objectif de transmettre des informations ni d'éclairer des décisions, mais d'agir sur les émotions et les états d'âme des électeurs, considérés de plus en plus comme le public d'un spectacle. Et pour cela de proposer non plus un argumentaire et des programmes, mais des personnages et des récits, la mise en scène de la démocratie plutôt que son exercice.

(Salmon 2007 : 136)

La communication politique n'est pas la seule à user du storytelling pour arriver à ses fins. Le storytelling fait partie intégrante des situations les plus banales de la vie de tous jours. Nous sommes tous concernés par ce phénomène, parfois en tant que locuteurs et d'autres fois en tant que destinataires des récits d'histoires. Nous sommes tous amenés à raconter et à écouter des histoires lors de nos interactions verbales quotidiennes.

Et bien sûr, le récit a sa place dans le discours d'influence qu'est le discours politique, puisque c'est de cette façon que nous pouvons présenter des arguments de la façon la plus naturelle qui existe : celle qui consiste à les accompagner d'un récit touchant, qui fait appel à l'affectif, à la dimension

psychologique du langage humain, qui lui même peut souvent prendre le pas sur le raisonnable.

L'adhésion émotionnelle peut s'avérer, dans le cadre d'un débat politique télévisé, plus importante et plus fructueuse que l'assentiment intellectuel procuré par une argumentation rationnelle, à savoir les propositions de moyens pour mettre en œuvre des projets pour la société et l'économie entre autres, qui composent l'argumentaire politique.

La stratégie du storytelling est particulièrement présente dans le duel politique télévisé dont il est question dans ce travail. Les deux candidats, appartenant à cette nouvelle génération de politiciens, les politiciens-avocats, ont un savoir-faire remarquable en matière de persuasion par l'affectif et cette nouvelle puissance de prise de contrôle, l'art de raconter les histoires, fait inévitablement partie de leur panel de techniques d'influence. À travers la technique du récit d'histoires, ils mettent en avant des approches politiques fondées sur la solidarité, la bienveillance, et l'empathie pour autrui. Encore une fois, c'est l'*eunoia* au sens d'Aristote qui est mise en avant. Aux propos touchants s'ajoutent un vocabulaire soigneusement choisi, un rythme et une intonation qui chargent le discours d'émotion, produisant ainsi un effet de pathos chez le téléspectateur.

Christian Salmon décrit ce nouveau type de communication politique d'aujourd'hui de la façon suivante :

Les « campagnes marketing de Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal signent donc une profonde évolution - et peut-être une vraie rupture - dans la culture politique française. Formatés par leurs conseillers experts en storytelling, réduits à leurs talents respectifs pour appliquer les consignes de « mise en scène » - et

Sarkozy l'a nettement emporté sur ce terrain -, les deux candidats ont de concert contribué à délégitimer la politique : s'adressant aux individus comme à une « audience », évitant l'adversaire, contournant les partis, ils ont substitué au débat publique la captation des émotions et des désirs. Ce faisant, ils ont inauguré une ère nouvelle de la démocratie, que l'on pourrait qualifier de « post politique ».

(Salmon 2007 : 210)

Il est intéressant de constater le paradoxe : dans un effort d'être légitimes aux yeux du public, les hommes et femmes politiques qui adoptent cette nouvelle façon de faire de la communication politique, délégitiment leur véritable objet, l'objet de leur profession. Encore une fois, ce qui est censé être uniquement un débat d'idées et de propositions, est en même temps un combat acharné de personnalités et de talent d'orateur.

5.1.3 La scène de colère de Ségolène Royal

Les jours qui ont suivi le face à face du 2 mai 2007, la question de la scène de colère de Ségolène Royal lors du débat télévisé, était sur toutes les lèvres. Cette explosion de colère a marqué le débat d'une forte tension émotionnelle et a créé un large intérêt et une fascination chez l'auditoire, dont une grande partie l'a considérée comme le moment-clé du débat.

Comme le souligne Catherine Kerbrat-Orecchioni,

Toute communication politique mobilise non seulement des opinions mais aussi des « passions », ce qui s'exacerbe en contexte électoral et singulièrement lorsque l'enjeu est la fonction suprême, celle de Président de la République. Toute campagne présidentielle baigne dans un « climat passionnel », et cela de plus en plus du fait de la spectacularisation croissante de ces affrontements via le média télévisuel. Cela ne signifie évidemment pas que les candidats en campagne doivent eux-mêmes s'exhiber dans un état passionnel : on attend d'eux au contraire qu'ils fassent preuve de maîtrise et de pondération dans la gestion de leur campagne, et les débats sont censés se dérouler dans un climat relativement serein, les « modérateurs » de ces débats ayant pour mission d'y veiller. Mais durant cette longue séquence que constitue une campagne présidentielle il est bien rare que l'on n'ait pas droit à quelques épisodes « éruptifs », à des explosions soudaines d'affects (généralement la colère ou une émotion apparentée) qui vont faire « incident » et avoir des effets interactionnels d'autant plus forts qu'ils ne sont pas vraiment prévus par le script de ce type d'événement communicatif, même s'ils sont plus ou moins espérés par le public des téléspectateurs.

Cet accrochage télévisé très vif entre les deux participants du face à face que nous étudions ici, a fait sensation chez l'auditoire en marquant les esprits et les mémoires des téléspectateurs. D'après une enquête⁴ réalisée par *Opinion Way* pour LCI et Le Figaro après le débat télévisé,

[...] Pour 55% des personnes interrogées, le moment fort du débat a été le vif accrochage sur la question de la scolarisation des enfants handicapés et la colère de Ségolène Royal.

Au lendemain du duel télévisé entre Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy, la scène de la « saine colère », comme les médias l'ont baptisée, a fait couler beaucoup d'encre. Ainsi, *Le Monde* écrivait, le 7 mai 2007 :

[...] Ségolène Royal a piqué une « saine colère » à propos de la politique en faveur des handicapés et de la suppression du plan Handiscole. Cette expression a même été employée à trois reprises par la candidate socialiste qui a qualifié de telles colères comme étant « très utiles ». Il s'agissait de s'opposer durement - au risque de l'erreur - « aux injustices et aux discours politiques qui ne correspondent pas aux actes ». Manière d'essayer d'emporter la conviction dans le domaine de la morale publique et d'affirmer son propre credo. Le fait est que le discours politique aime à emprunter aux formules religieuses.

⁴<http://lci.tf1.fr/politique/2007-05/debat-sarkozy-juge-plus-convaincant-4887053.html>

Si la colère est parfois mauvaise conseillère, elle peut traduire, à l'occasion, un juste courroux. Tel était le cas de la « sainte colère » qui saisit Jésus-Christ à la vue des marchands du Temple, que chassa le Fils de Dieu.

Le journal *Le Figaro*, note, à propos de cette même « saine colère », le 4 mai 2007 :

*[...] La pratique de Royal se situe presque à l'opposé. Confiante en son intuition, convaincue d'être en phase avec les humeurs de la société, la candidate du PS a cherché à s'imposer par la communication. Elle préfère l'image à l'argumentation, le slogan au raisonnement, l'impression à la démonstration. Elle dialogue avec l'opinion telle qu'elle est, épouse ses contradictions et ses évolutions. Jouant la carte de l'incarnation, animée à l'occasion d'une « **saine colère** », Royal s'emploie à capitaliser les préoccupations populaires.*

Quant au journal *Libération*, il écrivait, le 4 mai 2007, toujours concernant l'emportement de la candidate socialiste :

*[...] Elle joue l'attaque : elle n'a pas le choix. Il se défend : surtout, ne pas s'énerver. Elle attaque bien, mais il défend efficacement. Il est meilleur, plus clair, plus convaincant, dans les longs monologues de fond de court, les développements, les plaidoyers. Elle y apparaît plus filandreuse. Mais à chaque montée au filet et elle les multiplie, face à un adversaire alors paralysé par le risque de la faute, elle le hache menu, et marque le point. Offensives, retraites : que retiendra l'électorat, en ses mystérieuses profondeurs, de la musique de ce spectacle-là ? De ce débat, que restera-t-il ? Sa « **saine colère** » à elle, peut-être, sur le sujet inattendu de l'accueil des enfants handicapés à l'école, qui prend l'adversaire à contre-pied. C'est l'extrait qui nourrit les gloses du lendemain*

matin, que rediffuse en boucle la télé, que place à sa une l'édition en ligne du Figaro.

L'épisode de colère faisait-elle partie de la stratégie argumentative de Ségolène Royal ? S'agissait-il d'une colère calculée et préparée à l'avance, ou d'une réaction spontanée et sincère ? La colère était-elle fausse et surjouée, comme certains l'ont qualifiée, ou était-elle bien réelle ? Il est probable que la colère de la candidate socialiste avait été déclenchée volontairement, d'une part dans le but de mettre l'auditoire en colère contre Nicolas Sarkozy, de susciter des émotions négatives vis-à-vis de son adversaire et d'autre part, pour s'affirmer en tant que quelqu'un qui a du dynamisme, qui a la capacité de se révolter, de dénoncer des injustices, qui pense aux plus faibles, qui veut protéger les plus démunis, etc.

[...] L'orateur doit se mettre (ou feindre d'être) dans l'état émotionnel qu'il souhaite transmettre. Il propose à son auditoire un modèle d'émotion, capable de déclencher les mécanismes de l'identification empathique. Le travail émotionnel s'appuie sur le travail de l'ethos, qui en quelque sorte prépare le terrain. Le discours mobilise toutes les figures (exclamation, interjections, interrogations...) qui authentifient l'émotion du sujet parlant.

(Charaudeau & Maingueneau 2002 : 424)

La colère de Ségolène Royal est aussi légitime dans ce contexte, en tant qu'être humain qui se révolte face à l'injustice, parce que se révolter face à des injustices est parfois un devoir vis-à-vis de ceux qu'on veut représenter. Cette colère peut être perçue comme un effort de compensation de sa personnalité, en ce qui concerne l'élaboration de son ethos, car on lui a reproché sa froideur pendant

sa campagne présidentielle. Le travail d'ethos s'effectue donc à plusieurs niveaux lors de cette séquence.

Que cette scène de colère et de révolte soit calculée ou non, j'ai décidé de lui consacrer quelques pages dans le cadre de cette étude, car elle s'inscrit, et a légitimement sa place parmi les moyens linguistiques qui ont comme fondement l'émotion.

Pour commencer, rappelons-nous de cette séquence en contexte concernant la colère de Ségolène Royal, en réaction aux propos que Nicolas Sarkozy tient juste avant, concernant l'intégration des enfants handicapés à l'école, sans discrimination :

Exemple 1

676 SR : Attendez, j'ai quelque chose à dire. Parce que là, je pense, je pense que l'on atteint le summum de l'immoralité politique. Je suis scandalisée de ce que je viens d'entendre. Parce que jouer avec le handicap, comme vous venez de le faire, est proprement scandaleux ! [...] Non, Monsieur Sarkozy, tout n'est pas possible dans la vie politique. Tout n'est pas possible ; ces discours, cet écart entre les discours et les actes, surtout lorsqu'il s'agit d'enfants handicapés, n'est pas acceptable. Et je suis très en colère. Et les parents, et les familles qui... Voudront... Et les parents...

NS : Alors, calmez-vous.

SR : Non, je ne me calmerai pas !

NS : Calmez-vous, ne me montrez pas avec cet index pointé, parce que franchement... Je voudrais vous dire... Je voudrais...

SR : Non ! Si ! Non ! Non, je ne me calmerai pas ! Non je ne me calmerai pas ! Je ne me calmerais pas ! Parce que...

NS : Pour être président de la République il faut être calme.

SR : Non ! Pas quand il y a des injustices. Il y a des colères qui sont parfaitement saines ! Parce qu'elles correspondent à la souffrance des gens...

NS : Madame, est-ce que vous me permettez de vous dire un mot ?

SR : Il y a des colères que j'aurai même quand je serai présidente de la République...

NS : Eh ben, ça sera gai !

SR : Parce que... Parce que je sais...

NS : Ça sera gai !

Dans ce passage, Ségolène Royal déclenche une séquence d'interaction dans laquelle le ton est monté d'emblée en ce qui la concerne. Son mécontentement et sa colère sont exprimés non seulement par ses propos, mais aussi par la prosodie qu'elle emploie, ainsi que par ses expressions faciales et ses gestes corporels. Quand son adversaire lui demande de se calmer tout en affichant

une attitude sereine qui tranche avec l'attitude de la candidate socialiste, elle semble se mettre encore plus en colère en montant encore plus le ton. La séquence de la colère continue de la façon suivante :

SR : Parce que je sais les efforts qu'ont fait les familles, qu'ont fait les écoles pour accueillir ces enfants, qui aujourd'hui ne le sont plus.

PPDA : On va laisser... Répondre Nicolas Sarkozy...

AC : Nicolas Sarkozy répondre.

SR : Et sur ce point-là, je ne laisserai pas l'immoralité du discours politique reprendre le dessus.

NS : Je ne... Je ne sais pas pourquoi Madame Royal d'habitude calme, a perdu ses nerfs...

SR : Non, je ne perds pas mes nerfs, je suis en colère !

NS : Parce que... Parce que...

SR : Ce n'est pas pareil, pas de mépris Monsieur Sarkozy !

NS : Je n'ai aucun... Il y a aucun...

SR : Pas de mépris ! Je n'ai pas perdu mes nerfs, je suis en colère...

NS : Madame, est-ce que je peux répondre ? Est-ce que je peux répondre ?

SR : Vous permettez ? Vous permettez ? Et il y a des colères très saines et très utiles !

NS : Bon ! Je ne sais pas pourquoi Madame Royal s'énerve et pourquoi...

SR : Je ne m'énerve pas ! Je suis en colère !

NS : Très bien, qu'est-ce que ça doit être quand vous êtes énervée alors ?

SR : Je ne suis jamais énervée ! J'ai beaucoup de sang froid !

NS : Ah bon ? Très bien, ben, écoutez, vous venez de le perdre alors, c'est pas de chance !

SR : Non, justement pas ! Je suis en colère face aux injustices, face aux mensonges !

NS : Madame Royal ose employer le terme immoral. C'est un mot fort !

SR : Oui.

Commence dans ce passage une négociation des tours de parole, où chaque candidat tente de couper la parole à l'autre pour reprendre le dessus. Quand l'ordre semble enfin s'être rétabli, la négociation porte sur l'état émotionnel de

Ségolène Royal. Pour son adversaire il s'agit bien d'un énervement, alors que pour Ségolène Royal il s'agit de se mettre dans une colère qu'elle qualifie de saine et utile. Nous verrons par la suite pourquoi les deux partenaires du débat s'attardent sur l'état émotionnel de Ségolène Royal et les connotations qu'ils semblent attacher à l'énervement et à la colère. Voici la suite de la séquence de la scène de colère :

NS : Madame Royal se permet d'employer ce mot, parce que j'ai dit que je souhaitais que tous les enfants ayant un handicap soient scolarisés en milieu scolaire entre guillemets normal. Madame Royal a qualifié mon propos de larme à l'œil, sous-entendant par là que la sincérité n'était que de son côté et que de mon côté il devait y avoir que du mensonge, c'est même le terme qu'elle a employé ; c'est pas une façon de respecter son concurrent ou un autre candidat. Je ne me serai jamais permis...

SR : Respectez les enfants handicapés.

NS : Je ne me serai jamais permis, Madame, de parler de vous comme cela. Puis-je vous dire autre chose ?

SR : Parce que moi je ne mens pas !

NS : J'ai parlé...

SR : Je ne mens pas. Et je ne prétends pas faire ce que j'ai détruit avant.

NS : Madame ! Madame ! Je ne pense pas que vous élevez la dignité du débat politique en m'accusant d'être menteur.

SR : Si, c'est très digne la question du handicap !

NS : J'ajoute que si je n'avais pas moi-même par conviction, parlé de la question de la scolarisation des enfants handicapés, ça faisait une heure et demie que nous débattions, on n'en avait pas parlé. Donc, j'ai le droit de parler du handicap, ce n'est pas un monopole qui est le vôtre et j'ai le droit d'être sincère dans mon engagement et d'être bouleversé par la situation d'enfants qui aimeraient être scolarisés ; je ne mets en cause votre sincérité Madame, ne mettez pas en cause ma moralité.

SR : C'est votre action que je mets en cause.

NS : Et avec ça... Et avec ça Madame, la dignité du débat politique sera préservée. Mais au moins ça a eu une utilité, Madame. C'est que vous vous mettez bien facilement en colère. Vous sortez de vos gonds avec beaucoup de facilité Madame. Le président de la République, c'est quelqu'un qui a des responsabilités lourdes. Très lourdes.

SR : Oui...

PPDA : Il est tout juste vingt-trois heures, est-ce qu'on peut passer à un autre sujet, qui est le sujet de l'Europe, qui est un sujet important aussi, l'Europe qui est en panne aujourd'hui, deux ans après l'échec de référendum en France...

SR : [...] Je ne suis pas sortie de mes gonds !

PPDA : On... Peut avoir...

SR : Vous permettez ? Parce que moi aussi j'ai l'intention de me faire respecter. Je ne suis pas sortie de mes gonds. Je crois que ce qui nous différencie c'est nos visions de la morale politique. Et je pense qu'il faut que les discours soient cohérents avec les actes et que quand il y a un tel écart, on ne peut pas avoir détruit l'accueil des enfants handicapés... Et de la responsabilité politique qui est là ...

NS : C'est vrai.

SR : ... Si on n'est responsable de rien, si on n'a de compte à rendre jamais sur ses actes politiques, mais comment voulez-vous que les citoyens croient encore à l'efficacité de l'action politique...

NS : C'est une... C'est une question de conception de la politique, il faut savoir garder son calme et ses nerfs...

[...]

SR : Car j'ai gardé ma capacité de révolte intacte.

La raison pour laquelle j'ai choisi d'étudier cette séquence d'accrochage très vif entre les deux partenaires du face à face, c'est parce qu'elle occupe un temps relativement long dans la scène d'interaction, car l'enjeu pour les faces respectives des deux adversaires est important. L'épisode du conflit entre les deux adversaires occupe huit minutes dans un débat d'une durée de deux heures et trente-huit minutes exactement. Il occupe donc un 5% du temps global du face à face télévisé, ce qui n'est pas négligeable pour l'analyse des données.

L'autre raison pour laquelle je consacre quelques pages de ce travail à l'analyse de cette séquence de colère, est que cet épisode de colère lors du face à face représente une mine d'éléments intéressants à observer et à analyser pour cette étude. Les phénomènes sociaux, linguistiques et psychologiques qui interviennent autour de cette séquence, sont très pertinents pour l'analyse du débat concernant les stratégies communicatives adoptées par les deux candidats à la présidentielle.

L'émotion trouve lors de cet épisode une place très importante. Ségolène Royal affiche une réaction violente et assez inattendue face aux propos de son interlocuteur. Commence alors une très longue tirade d'accusations qui portent sur son adversaire, suivie par une longue négociation de faces entre les deux adversaires, où chacun essaye de gérer et mettre en valeur sa propre face en agressant et en dépréciant la face de l'autre.

Cet épisode de colère comporte un nombre important d'indices verbaux, para verbaux et non verbaux, traduisant l'état émotionnel très intense des deux participants. D'abord, concernant l'intonation, il est intéressant de noter qu'il existe un réel décalage entre le ton qu'emploient Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy. Comme nous l'avons déjà remarqué, plus Ségolène Royal monte le ton, plus Nicolas Sarkozy se montre calme et affiche une parfaite maîtrise de soi en adoptant un ton calme et détendu, toujours dans un souci de correspondre à un profil digne d'un président de République, calme, imperturbable et avec du sang froid. Et plus il baisse le ton, plus Ségolène Royal paraît déstabilisée et agacée par l'attitude de son interlocuteur vis-à-vis de sa colère, en adoptant de nouveau un ton accusateur.

Notons que des bégaiements, des répétitions, et d'autres altérations de la prononciation surviennent et perturbent la fluidité du discours de la candidate

socialiste, en traduisant son irritation. Ce qui pourrait conduire à penser que la scène de la « saine colère » – sincère ou pas sincère – n’a pas été préparée. Ensuite, nous pouvons observer toute une gamme d’expressions faciales et de gestes avec les mains qui expriment la colère de Ségolène Royal, notamment l’index pointé, dont Nicolas Sarkozy parle par la suite : *Calmez-vous, ne me montrez pas avec cet index pointé, parce que franchement...*

En ce qui concerne le geste de l’index pointé, j’aimerais mettre ici une parenthèse pour attirer l’attention sur quelque chose qui me paraît très important et très intéressant pour cette analyse. L’index pointé, un geste agressif, est un geste que visiblement, Nicolas Sarkozy prend soin d’éviter tout au long du débat. Calvet et Véronis (2008), ainsi que Achin et Dorlin (2008) parlent de la métamorphose linguistique et corporelle du candidat, quand il s’est trouvé face à une femme comme principale adversaire pour les élections présidentielles, début 2007. Une femme qui incarne des valeurs qui sont traditionnellement considérées par la société occidentale d’aujourd’hui comme féminines, comme la tendresse, l’amour pour son prochain, l’écoute, la protection, l’affection, etc. Il a donc fallu, du fait de s’être trouvé face à cette adversaire, changer de style discursif et adopter un registre moins agressif, pour pouvoir affronter sur son propre terrain cette adversaire qui joue avec son image de mère du peuple.

Concernant ce changement de style discursif du candidat Nicolas Sarkozy, Calvet et Véronis soulignent :

Connu auparavant pour ses gestes agressifs (l’index menaçant pointé vers le public, par exemple, geste extrêmement inquiétant qu’il était le seul à faire avec George W. Bush), et pour sa nervosité qui se manifestait par de nombreux tics d’épaule et de tête pendant ses discours, son personnage se « lisse » soudain, s’assouplit.

(Calvet & Véronis 2008 : 13)

La suppression du geste de l'index pointé s'inscrit donc dans sa stratégie de changement de style linguistique, car ce geste traduisait l'agressivité et l'offense. C'est pour attaquer l'image de son adversaire et marquer le contraste entre leurs attitudes qu'il ne manque pas de mettre l'accent sur ce geste de la part de Ségolène Royal, au moment du débat.

Dès le début de son irrésistible ascension, Ségolène Royal avait été surnommée « la Madone ». L'image était belle : la vierge politique vêtue de blanc aux accents maternels... Et surtout, elle contrastait terriblement avec celle de Nicolas Sarkozy : le calme contre l'agitation, la tendresse contre le machisme, la douceur contre la violence (au moins verbale), l'amour contre la haine (du moins celle qu'on prêtait volontiers à son concurrent, contre les étrangers), etc. La Madone n'est-elle pas le symbole même de l'amour et de la compassion ? Ségolène Royal ne se privait pas, par goût ou par calcul, de jouer sur le langage de la femme et de la mère : tendresse, affection, amour, bonheur... Ce ne sont pas des mots que l'on avait l'habitude d'entendre couramment en politique. Quand de Gaulle parlait d'amour, c'était exclusivement de celui de la patrie.

(Calvet & Véronis 2008 : 69)

Achin et Dorlin notent, concernant ce changement de stratégie face à l'apparition de Ségolène Royal sur la scène politique en tant qu'adversaire de Nicolas Sarkozy :

[...] En 2007, Ségolène Royal est ainsi la première femme engagée dans la compétition pour un parti susceptible de l'emporter, tandis que les femmes représentent un tiers des candidats. On connaît le dénouement : la candidate

socialiste est battue au second tour par Nicolas Sarkozy qui obtient 53 % des suffrages exprimés. Pourtant, l'un des enseignements de cette campagne est précisément le fait que la présence d'une femme en position présidentielle a perturbé la stratégie de Nicolas Sarkozy qui est apparu tout au long du dernier semestre 2007, comme « viriliste », face à une femme qui n'était pas encore renvoyée à sa « féminité handicap ». Plus généralement, la candidature de Ségolène Royal et la mise en scène de son identité sexuelle ont contraint ses adversaires à se positionner en termes de genre, mais aussi de sexualité. Pour la première fois, la virilité n'est donc plus un privilège implicite, mais apparaît comme une détermination sociale à manipuler avec précaution.

(Achin & Dorlin 2008 : 26)

Pour revenir au décalage flagrant entre les attitudes respectives de deux adversaires lors de la séquence de l'accrochage, d'après un sondage de l'après-débat sur le site *Politique.net*, il s'agit d'un enjeu d'image que chacun veut donner de lui⁵ :

Selon Pierre Giacometti, directeur de l'Institut IPSOS, s'agissant de la crédibilité présidentielle, de la capacité à diriger le pays, l'opinion a déjà tranché. Dans toutes les enquêtes d'opinion depuis 3 mois, Nicolas Sarkozy est considéré comme plus crédible sur les principales questions, notamment l'économique et le social. L'enjeu n'était donc pas le même pour l'un et l'autre

⁵ <http://www.politique.net/2007050502-sarkozy-royal-le-role-des-medias-dans-la-perception-du-debat.htm>

dans ce débat. Nicolas Sarkozy devait donner une image sereine et Ségolène Royal devait montrer qu'elle avait de la carrure. Or, Ségolène Royal, en étant offensive, pugnace, a en contraste permis à Nicolas Sarkozy d'apparaître plus calme. Le candidat de droite défendait en début de campagne la notion de « rupture tranquille ». Lors de ce débat, il a voulu montrer le côté tranquille de la rupture. En tout état de cause, en abordant le débat en position de favori, Nicolas Sarkozy n'avait pas à prendre de risque alors que Ségolène Royal se devait d'être offensive.

La scène est aussi caractérisée par une perturbation du système des tours de parole, où chacun tente de s'exprimer en monopolisant la parole, en coupant la parole à l'autre. Tous les deux tentent à plusieurs reprises de reprendre la parole, et aucun ne veut céder :

Exemple 2

699 *NS : Madame, est-ce que je peux répondre ? Est-ce que je peux répondre ?*

SR : Vous permettez ? Vous permettez ? Et il y a des colères très saines et très utiles !

Concernant le phénomène de l'ironie, que nous étudierons plus en profondeur par la suite, Nicolas Sarkozy fait plusieurs tentatives consécutives de ridiculisation de la face de son interlocutrice, qui à son tour, essaye de se défendre et de sauver sa face. Il se pose aussi en victime d'agression de la part de son interlocutrice, ce qui est très susceptible de lui faire gagner la sympathie de l'auditoire. Alors que Nicolas Sarkozy attaque la face de son interlocutrice en employant des « méthodes douces », telle l'ironie, en même temps il fait remarquer aux téléspectateurs, qu'elle, elle l'agresse directement. Il arrive donc à

désigner son adversaire comme seul agresseur dans la scène d'interaction. Ses tentatives d'agression à lui, ne sont pas perçues comme telles, car elles sont accompagnées par de la politesse verbale, comme nous le verrons par la suite. Observons quelques expressions de Nicolas Sarkozy prises dans le débat, qui dénoncent clairement l'attitude menaçante et agressive de son interlocutrice vis-à-vis de sa personne :

Exemple 3

679 *Calmez-vous, ne me montrez pas avec cet index pointé, parce que franchement...*

681 *Pour être président de la République il faut être calme.*

693 *Je ne sais pas pourquoi Madame Royal d'habitude calme, a perdu ses nerfs.*

701 *Je ne sais pas pourquoi Madame Royal s'énerve et pourquoi...*

703 *Qu'est-ce que ça doit être quand vous êtes énervée alors ?*

705 *Ah bon ? Très bien, ben, écoutez, vous venez de le perdre alors, c'est pas de chance !*

707 *Madame Royal ose employer le terme immoral. C'est un mot fort !*

709 *Madame Royal a qualifié mon propos de larme à l'œil, sous-entendant par là que la sincérité n'était que de son côté et que de mon côté il devait y avoir que du*

mensonge, c'est même le terme qu'elle a employé ; c'est pas une façon de respecter son concurrent ou un autre candidat. Je ne me serai jamais permis...

711 *Je ne me serai jamais permis, Madame, de parler de vous comme cela.*

715 *Madame ! Madame ! Je ne pense pas que vous élevez la dignité du débat politique en m'accusant d'être menteur.*

719 *[...] C'est que vous vous mettez bien facilement en colère. Vous sortez de vos gonds avec beaucoup de facilité Madame. Le président de la République, c'est quelqu'un qui a des responsabilités lourdes. Très lourdes.*

729 *C'est une question de conception de la politique, il faut savoir garder son calme et ses nerfs...*

Nous avons donc une cascade d'énoncés de la part de Nicolas Sarkozy qui ont pour fonction de montrer aux téléspectateurs que son interlocutrice ne correspond pas au profil recherché d'un chef d'État, car elle ne possède pas les qualités nécessaires pour ce poste, dont le calme, le sang froid et la maîtrise de soi font partie. Un président de la République doit, d'après Nicolas Sarkozy, avoir du sang froid, car il a des responsabilités très lourdes ; or, « Madame Royal » s'énerve facilement, et de plus, elle ne respecte pas son interlocuteur. Elle ne possède donc pas, d'après Nicolas Sarkozy, les qualités requises. Notons que plus il se place en position de victime du non respect de son interlocutrice, plus il la dévalorise en tant qu'adversaire du débat et sur le plan humain : *[...] ne me montrez pas avec cet index pointé, parce que franchement..., Madame Royal a qualifié mon propos de larme à l'œil, sous-entendant par là que la sincérité n'était que de son côté et que de mon côté il devait y avoir que du mensonge, [...]*

je ne mets pas en cause votre sincérité Madame, ne mettez pas en cause ma moralité.

D'une certaine façon, pour Ségolène Royal, sa tentative d'utiliser l'émotion comme élément de renforcement de son ethos en s'affichant en colère, finit par se retourner contre elle. Pour se rattraper, elle semble tenter de marquer la différence sémantique entre « se mettre en colère » ou « se révolter » et « s'énerver » ou « sortir de ses gonds » ou encore « perdre ses nerfs et son calme ». Elle fait donc explicitement la dissociation sémantique de ces expressions :

Exemple 4

698 Pas de mépris ! Je n'ai pas perdu mes nerfs, je suis en colère...

702 Je ne m'énerve pas ! Je suis en colère !

704 Je ne suis jamais énervée ! J'ai beaucoup de sang froid !

722 [...] Je ne suis pas sortie de mes gonds !

738 Je ne m'énerve pas, je me révolte.

Si elle insiste tant sur ce point en disant qu'être en colère n'est pas synonyme de s'énerver ou de perdre son calme et ses nerfs, c'est parce que « s'énerver » a une connotation négative susceptible de disqualifier sa face, alors qu'être en colère, surtout lorsqu'il s'agit de colères « qui sont parfaitement

saines », comme elle le soutient, face à des injustices, est très utile dans certaines circonstances. En effet, s'énerver n'a pas valorisant pour la locutrice. Voici, pour comprendre la connotation négative attachée à ce verbe, une définition tirée du dictionnaire *Larousse* en ligne : *Perdre le contrôle de ses nerfs, être dans un état de nervosité, d'impatience, d'excitation*⁶. Le même dictionnaire définit la colère de la façon suivante : *État affectif violent et passager, résultant du sentiment d'une agression, d'un désagrément, traduisant un vif mécontentement et accompagné de réactions brutales.*

Ce que Ségolène Royal tente de qualifier comme utile et positif, c'est-à-dire se mettre en colère face à des injustices, son adversaire tente de le qualifier, quant à lui, comme négatif, comme une perte de contrôle de soi. Elle semble de plus, offensée et déstabilisée, car elle considère que son interlocuteur a utilisé des termes insultants et méprisants à son égard en disant qu'« elle a perdu ses nerfs ». C'est pour cette raison qu'elle refuse, à plusieurs reprises, de céder le tour de parole à son adversaire, car elle tient à négocier et de réparer sa face avant de clore la séquence et de passer à un autre sujet. Et c'est pour cela qu'elle tient à avoir le dernier mot et énoncer, juste avant de passer à autre chose, qu'elle a gardé sa capacité de révolte intacte :

Exemple 5

739 *PPDA : Alors, comment vous allez faire l'un et l'autre, pour lancer la machine européenne... S'il vous plaît...*

SR : Car j'ai gardé ma capacité de révolte intacte.

⁶ <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>

Il est important de noter ici que dans un contexte social plus général, d'après certains clichés concernant les femmes, les crises de nerfs sont typiquement féminines et sont associées à l'hystérie féminine. L'adjectif *hystérique* est ainsi devenu un cliché pour qualifier toute femme qui se met en colère. Et c'est précisément sur ces clichés machistes que Nicolas Sarkozy se base lors de cette séquence pour faire passer la colère de son adversaire pour de l'hystérie féminine, en manipulant des préconstruits culturels concernant les femmes, tout en apparaissant poli et bienveillant.

Pour finir, il est intéressant d'observer deux principes qui relèvent du domaine de la psychologie sociale, qui interviennent dans cette séquence de colère et qui trouvent ici une application qui semble servir la stratégie de Nicolas Sarkozy. Ces deux principes s'inscrivent dans la dynamique de l'interaction verbale entre les deux candidats, dont ils se nourrissent pour évoluer. Le premier est un principe de la perception humaine, celui de la contrastivité, ou de la perception contrastée. Comme nous l'avons déjà remarqué plus haut, lors de cet épisode du débat, plus Ségolène Royal se montre révoltée et irritée, plus Nicolas Sarkozy affiche - avec beaucoup de plaisir, me semble-t-il - une parfaite maîtrise de soi en se montrant calme. À travers le principe de contraste, Nicolas Sarkozy réussit à se présenter d'autant plus calme et comme quelqu'un qui a d'autant plus de sang froid qu'il se trouve face à une personne qui vient de réagir de façon impulsive et de s'afficher très en colère.

Robert Cialdini décrit très bien ce principe de la perception contrastée chez l'homme :

Il y a un principe de la perception humaine, le principe du contraste, qui affecte la façon dont nous voyons la différence entre deux choses, présentées l'une après l'autre. Pour simplifier, disons que si le deuxième objet est différent du

premier, nous aurons tendance à le voir plus différent qu'il ne l'est en réalité. Ainsi, si nous soulevons d'abord un objet léger, puis un objet lourd, nous trouverons le deuxième objet plus lourd que si nous n'avions pas soulevé le premier objet. Le principe de contraste est bien établi dans le domaine psychophysique et s'applique à toutes les formes de perception.

(Cialdini 1990 : 19)

De la même façon, lors de cet épisode, Nicolas Sarkozy paraît aux yeux de l'auditoire beaucoup plus calme et maître de lui qu'il ne le paraîtrait si cet éclat de colère de la part de son interlocutrice n'avait pas eu lieu. Une même attitude peut être perçue très différente en fonction de l'évènement qui suit ou qui précède dans l'interaction. Cette crise de colère de son adversaire ne fait en réalité que renforcer son image d'homme calme. Par contraste, il renforce son image d'homme fiable, digne de confiance, maître de lui et serein et fait en même temps, par la même occasion, ressortir l'impulsivité et l'irritabilité de son adversaire. Ce qui est remarquable, c'est le fait que Nicolas Sarkozy n'a pas l'air d'exploiter le principe de la perception contrastée, car ce n'est pas lui qui se trouve à l'origine (du moins pas directement) de cet épisode de colère. Il ne semble donc pas conscient aux yeux du public d'exploiter cette situation à son avantage, en mettant en avant le contraste entre les deux attitudes, la sienne et celle de son interlocutrice. Il en tire un profit maximal, mais ce qui est extraordinaire du point de vue de l'analyse linguistique c'est que cette technique très efficace est assez subtile pour qu'il n'ait pas l'air de quelqu'un qui manipule la situation. Le but de cette manœuvre linguistique n'est pas perceptible à première vue.

Le deuxième principe que Nicolas Sarkozy met en œuvre pour retourner la situation à son avantage, est le principe de cohérence. Alors que son interlocutrice change brusquement d'attitude, volontairement ou non, pour basculer dans une

colère sans précédent dans le débat, Nicolas Sarkozy, quant à lui, prend soin de conserver la même ligne de comportement que pendant toute la durée du face à face. Du début à la fin, il affiche un certain dynamisme et assurance remarquable, mais accompagnés d'une parfaite maîtrise de soi, et d'un calme inébranlable. Il conserve soigneusement la même ligne de conduite avant, pendant et après l'explosion de colère de son adversaire. Son attitude est caractérisée par de la cohérence et de la stabilité, car elle reste la même du début à la fin. Ce qui n'est pas le cas du comportement de Ségolène Royal, qui risque, avec cet épisode de colère, de basculer dans l'instabilité. De plus, elle passe à côté de ce qui est important dans cette séquence, en discutant sur le sens des mots *se révolter, s'énerver et se mettre en colère...* Ainsi, en essayant de se rattraper et de regagner sa face, elle perd le fil des idées importantes. Ce comportement confirme certains clichés machistes accusant la femme de se noyer dans les détails et passer à côté de l'essentiel.

Et pour renforcer ce contraste entre la cohérence qui le caractérise et l'inconséquence de son interlocutrice, Nicolas Sarkozy prend soin de l'accentuer en l'explicitant :

Exemple 6

693 NS : [...] *Je ne sais pas pourquoi Madame Royal d'habitude calme, a perdu ses nerfs...*

Il pointe ainsi, toujours à l'attention du public, vers un décalage dans le comportement de son adversaire, dans le but de la discréditer, car l'absence de cohérence dans le comportement de quelqu'un ne peut que le dévaloriser.

Robert Cialdini met l'accent sur le rôle du désir de cohérence chez l'humain en tant qu'arme d'influence sociale, et explique ce qui fait sa force dans la détermination de nos actes :

Comme les autres armes d'influence, celle-ci utilise un de nos ressorts secrets pour diriger, avec une tranquille assurance, nos actions. Il s'agit tout simplement de notre désir quasi obsessionnel d'être et de paraître cohérents dans notre comportement.

(Cialdini 1990 : 59)

Et il explique par la suite les pressions intérieures et extérieures qui obligent les individus à agir dans la cohérence, au cours de leurs interactions sociales :

Pour comprendre pourquoi le désir de cohérence est une motivation si forte, il faut voir que dans la plupart des cas, la cohérence, du fait de son importance dans l'adaptation, est valorisée. Ainsi, l'inconséquence est généralement considérée comme un défaut. [...] Quelqu'un dont les opinions, les paroles et les actes ne concordent pas peut être considéré comme incohérent, hypocrite, ou même déséquilibré. Au contraire, une cohérence sans faille va souvent de pair avec l'intelligence et la force de caractère. C'est la cohérence qui fonde la logique, la rationalité, la stabilité et l'honnêteté.

(Cialdini 1990 : 61)

Compte tenu du fait que la cohérence est quelque chose que tout individu cherche à intégrer et à conserver dans son comportement social, car reconnue

socialement en tant que qualité, reconnaître cette qualité dans le comportement du locuteur, ne fait que valoriser sa personne, et reconnaître en lui quelqu'un de sensé, de fort, d'équilibré, de fiable. Des attributs tout à fait pertinents pour le profil d'un président. Afficher une conduite de comportement cohérente à travers son discours est perçu comme une qualité pour le locuteur ; au contraire, celui dont l'attitude manque de cohérence et dont la ligne de conduite change brusquement, peut être considéré comme hésitant, faible, instable, indigne de confiance, voire même déséquilibré, des adjectifs généralement associés à l'ethos féminin. Or, être hésitant, faible, instable, indigne de confiance et déséquilibré, ne correspond en aucune manière au profil recherché pour le poste de président de la République.

Nicolas Sarkozy parvient donc, grâce à cette séquence du débat, à retourner l'épisode de la colère de son adversaire à son avantage et réussit ainsi un double coup, car il démontre l'incohérence du comportement de son interlocutrice en l'énonçant, mais aussi en affichant sa propre cohérence au moyen du principe de contrastivité que nous venons d'observer, ce qui de plus lui permet d'afficher un ethos tout à fait avantageux, doté de sang froid. Comme l'a noté lui-même lors du débat, à l'attention de son interlocutrice pour la déstabiliser, mais aussi à l'attention des téléspectateurs pour pointer vers une attitude inappropriée et en désaccord avec les exigences du profil de chef de l'État, *il faut être calme pour être président de la République* :

Exemple 7

681 *Pour être président de la République il faut être calme.*

Observons un autre exemple qui illustre la tentative de Nicolas Sarkozy à faire passer son interlocutrice pour quelqu'un d'inconséquent, dont l'attitude et la

ligne d'action ne sont pas constantes, mais changeantes. Cet extrait du débat s'inscrit dans l'épisode de la discussion concernant l'adhésion de la Turquie dans l'Union Européenne :

Exemple 8

766 *NS : Mais vous, votre position c'est non à la Turquie ?*

SR : Ma position... Pour l'instant ?

NS : Pour l'instant, ça peut changer ?

SR : Pour l'instant, oui, en effet, je pense qu'il... Aujourd'hui...

NS : Ça peut changer...

SR : Ça peut changer, puisque... La parole...

NS : Moi, ça ne changera pas, moi ça ne changera pas.

Comme nous pouvons le constater, Nicolas Sarkozy semble insister sur le fait que la position de Ségolène Royal concernant l'adhésion de la Turquie dans l'Union Européenne puisse changer. Il affirme par la suite que lui, il ne changera pas de position. Dans cet extrait, il essaye de souligner le fait que son adversaire puisse modifier sa ligne d'action concernant un sujet très sérieux. Il tente encore une fois de dégrader l'image de son interlocutrice, en la présentant aux yeux de

l'auditoire comme quelqu'un de peu fiable, car susceptible de changer d'attitude et se comporter avec incohérence vis-à-vis de sujet capitaux.

Une autre occasion pour Nicolas Sarkozy de mettre l'accent sur une attitude qui manque de cohérence prêtée à son adversaire, se présente un peu plus loin dans le débat, concernant le sujet d'un éventuel boycott des jeux olympiques en Chine :

Exemple 9

829 NS : [...] *D'ailleurs je ne comprends pas la position de Madame Royal, qui est favorable au boycott pour les jeux olympiques et qui s'est rendue en Chine et qui est revenue de Chine en félicitant la justice commerciale chinoise. Donc, si vous êtes favorable au boycott pour les sportifs, pourquoi vous-même n'avez-vous pas boycotté votre visite ? C'est quand même curieux de dire aux autres « n'allez pas en Chine » et vous-même d'y être allée.*

Notons au passage que Ségolène Royal venait de dire, concernant ce point, après avoir été interrogée par la journaliste, qu'elle n'était pas favorable au boycott des jeux olympiques en Chine :

Exemple 10

825 AC : *Vous êtes favorable à l'idée du boycott ?*

SR : *Justement, je ne suis pas favorable au boycott, mais je pense qu'il faut...*

Néanmoins, son adversaire tient à reprendre et à reformuler ses propos, de façon à souligner la contradiction entre les actes de son interlocutrice, qui s'est rendue en Chine, et ses paroles, à savoir, le propos que lui-même lui prête, qu'elle est favorable au boycott des jeux olympiques en Chine. Il semble tenter encore une fois, d'explicitier devant les téléspectateurs du débat un écart entre les paroles et les actes de son adversaire, pour doter sa ligne de conduite d'une incohérence flagrante, qui la discréditera aux yeux de l'auditoire.

Nous venons de voir comment deux principes de la perception humaine, le principe de la perception contrastée et le principe de cohérence peuvent être exploités à l'avantage d'un orateur habile qui sait adapter son comportement à n'importe quelle situation, à n'importe quel incident de la communication, qu'il soit calculé ou spontané.

D'une manière générale, nous pouvons observer que la scène de colère de Ségolène Royal a été plus bénéfique à son adversaire qu'à elle-même, car l'ethos qu'elle a tenté de construire à travers cette séquence est fortement contesté et mis en cause, d'une certaine manière, par Nicolas Sarkozy et aucune concession ne semble possible de sa part. L'ethos de protectrice des enfants handicapés, de combattante qui se met en colère face aux injustices vis-à-vis du handicap, est réfuté par son adversaire. Ce dernier propose à l'auditoire un autre ethos de la candidate socialiste, très négatif : celui qui est ancré sur le stéréotype social de l'hystérie féminine, de la perte de contrôle de soi, de l'absence de sang froid et de l'inconséquence. C'est de cette façon qu'il parvient à reprendre cet épisode, déclenché par son adversaire, à son avantage.

5.2. La politesse verbale en tant que stratégie d'agression dans l'argumentation

Concernant la fonction de la politesse verbale dans le duel politique télévisé étudié ici, je me propose d'examiner maintenant de quelle façon les formules et manifestations de politesse – très nombreuses dans le débat en question – sont utilisées dans le but d'agresser et de déstabiliser l'adversaire.

L'ironie, la variation des registres discursifs, la concession argumentative, l'usage excessif des titres d'adresse basculant dans l'«hyperpolitesse» et la technique de la prétériton, sont quelques exemples interférant avec la déférence, visant l'auto-promotion et l'élaboration de l'ethos d'une part, et d'autre part, l'effacement et la disqualification du discours adverse. Les manifestations de politesse verbale accompagnent, à plusieurs reprises tout au long du débat en question, les tentatives d'agression, de déstabilisation et de ridiculisation de l'adversaire, sans pour autant le placer en position de victime.

Pour commencer, jetons un regard sur la notion de politesse verbale et son rôle dans la communication. La politesse peut être définie comme l'usage des bonnes manières dans l'interaction, et l'application pratique des règles de bienséance et de l'étiquette dans la communication. Les phénomènes de politesse verbale constituent des principes universels de l'interaction humaine. Ce réseau d'influences réciproques qu'est l'interaction sociale, repose sur la politesse en ce qui concerne l'équilibre dans les rapports avec autrui. Les manifestations de politesse sont essentielles pour le maintien de l'harmonie et de l'équilibre au niveau de la relation interpersonnelle, comme le soulignent Brown et Levinson :

Politeness, as the authors define it, is basic to the production of social order, and a precondition of human cooperation, so that any theory which provides an understanding of this phenomenon at the same time goes to the foundations of human social life.

(Brown & Levinson 87 : xiii)

Il est important pour commencer à étudier la politesse et son fonctionnement, d'approfondir d'abord une notion que nous avons déjà croisée lors de ce travail : la notion de *face*. Car cette notion se trouve au cœur de la théorie de la politesse. La notion de face, telle que le sociologue Erving Goffman l'a définie, a une place centrale dans cette étude, car les participants de l'interaction sont concernés par la préservation de leurs faces respectives, la gestion et la négociation de leur identité et la présentation de soi lors de l'échange. La notion de face est étroitement liée à celle de la présentation de soi, au sens de l'ethos de la rhétorique aristotélicienne.

Voici comment Goffman définit la face :

On peut définir le terme de face comme étant la valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier. La face est une image du moi délinéée selon certains attributs sociaux approuvés, et néanmoins partageable, puisque, par exemple, on peut donner une bonne image de sa profession ou de sa confession en donnant une bonne image de soi.

(Goffman 1974 : 9)

Brown et Levinson, largement inspirés par Erving Goffman (1974), définissent la face comme l'image de soi que tout individu tient à construire ou à préserver lors des interactions verbales.

Voici leur définition, dans *Politeness, some universals in language usage* :

[...] *All competent adult members of a society have (and know each other to have)*

'face', the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects:

negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction, - i.e. to freedom of action and freedom from imposition.

positive face: the positive consistent self-image of 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants.

(Brown & Levinson 87 : 61)

En guise de traduction je propose l'explication suivante pour éclairer les notions de *face négative* et de *face positive* : la face négative correspond à ce qu'on peut appeler le *territoire* et la face positive tout simplement à la *face*, notion qui désigne le besoin narcissique de l'individu d'être socialement reconnu.

Comme le note Traverso, ces deux aspects de l'individu en interaction correspondent :

- pour le territoire, à la zone où l'irruption, voire simplement l'intervention d'autrui, peut constituer une ingérence. C'est l'espace personnel à l'intérieur duquel les individus ont le droit d'agir sans avoir de compte à rendre (territoire est donc à entendre aux sens corporel, matériel, spatial, temporel, cognitif ou affectif) ;

- pour la face, à l'image de soi présentée à travers la ligne de conduite adoptée. La face dépend fortement des autres, elle est symbolique du besoin de reconnaissance de chacun.

(Traverso 1999 : 51)

Au cours des échanges sociaux, les faces, et par conséquent les relations entre les participants d'une interaction langagière, sont constamment menacées. Cela est dû au fait que les messages sont aussi des porteurs potentiels de menaces et d'offenses pour la face du destinataire. Chacun d'entre nous a l'occasion d'attester ce phénomène au cours des interactions verbales de la vie quotidienne.

Brown et Levinson soulignent le caractère potentiellement menaçant des messages dans la communication :

The use of politeness is tied to social determinants, specifically the relationship between speaker and addressee and the potential offensiveness of the message content.

(Brown & Levinson 1987: 2)

Il est important de mentionner à ce stade, certaines notions étroitement liées au fonctionnement de la politesse verbale :

C'est à Brown et Levinson que l'on doit la première théorie linguistique cohérente de la politesse ; théorie fondée sur les notions de « face », de « FTA » (Face Threatening Acts = actes menaçants pour la face), et de « face-want » (désir de préservation de la face) - la politesse apparaissant dans cette perspective comme un ensemble de procédés permettant de concilier le désir mutuel de préservation des faces avec le fait que la plupart des actes accomplis durant l'interaction risquent de venir menacer telle ou telle des faces en présence, et se ramenant au principe général : « Ménagez-vous les uns les autres ».

(Kerbrat-Orecchioni 1994 : 88)

Nous pouvons distinguer deux types d'acte pour la face : FFA et FTA. FTA signifie *actes menaçants pour la face* (Face Threatening Acts), comme par exemple la critique, l'ordre, la menace. Un FTA se divise en quatre catégories, d'après Brown et Levinson : 1) actes menaçants pour la face négative du locuteur (offre, promesse, etc.), 2) actes menaçants pour la face positive du locuteur (aveu, excuse, autocritique, etc.), 3) actes menaçants pour la face négative de l'interlocuteur (questions indiscrètes, contacts corporels agressifs, etc.), 4) actes menaçants pour la face positive de l'interlocuteur (critique, injure, moquerie, etc.). FFA signifie *actes flatteurs pour la face* (Face Flattering Acts). Ce sont les actes qui valorisent la face du destinataire et qui fonctionnent en tant qu'anti-FTAs. Quelques exemples de ces actes sont le vœu, le cadeau, le compliment, l'invitation, etc. Le terme de FFA est un terme que Kerbrat-Orecchioni (1992) a

introduit à côté du terme FTA, en revisitant la théorie sur la politesses de Brown et Levinson.

Tout au long d'une interaction, chaque participant veille sur sa face et la face de l'autre, ce que Goffman appelle le *travail de figuration* (*face work*). La notion des faces est régie par des règles rituelles auxquelles il faut se conformer pour bien se tenir dans la société et ne pas de voir rejeté par cette dernière. La gestion des faces est fondamentale pour le système de la politesse. La face, c'est l'image valorisante ou dévalorisante que les interlocuteurs construisent d'eux-mêmes et tentent de préserver ou d'éliminer lors de l'interaction. La face représente la gestion de l'image d'un individu, le spectre sous lequel l'interlocuteur apparaît à travers la relation avec les autres et naturellement, chacun essaye toujours de faire en sorte que ce spectre soit valorisant.

La politesse dans les interactions humaines est un produit purement social, une pratique sociale, en ce sens qu'elle résulte des normes sociales, des conventions sociales. C'est le désir de l'individu de vivre en société qui impose l'utilisation de la politesse.

Social control of actions is exercised through conventions, rules and norms; it becomes effective by influencing cognitive monitoring and self-regulation. What we call a convention is a cognition based on social agreement within a cultural community.

(Filliettaz 2002 : 35)

La politesse est donc une valeur sociale, ses normes sont imposées par le désir de vivre en harmonie en communauté. Pour rendre compte de l'importance

sociale de la politesse, Kerbrat-Orecchioni note, dans *Dictionnaire d'analyse du discours* (In Charaudeau et Maingueneau) :

Même si tout ne se ramène pas à des questions de face, même si la politesse n'est pas de mise dans toutes les situations, même si elle n'est que « vertu des apparences », la politesse ne se réduit pas à une simple collection de règles formelles plus ou moins arbitraires : elle joue un rôle fondamental dans la régulation de la vie en société, permettant de concilier les intérêts généralement dépareillés de l'Ego et de l'Alter, et de maintenir un état d'équilibre relatif, et toujours précaire, entre la protection de soi et le ménagement d'autrui. Or c'est sur cet équilibre que repose le bon fonctionnement de l'interaction. Quelles que soient les variations (certes considérables) des formes qu'elle peut prendre, la politesse est universelle, car on ne peut concevoir un monde sans « manières » - sans civilités, c'est la guerre civile. Même le Cyberspace n'échappe pas aux règles du savoir-vivre : c'est la Netiquette, qui rend possible la cohabitation entre internautes, et dont on pourrait montrer qu'elle se ramène aux principes « brown-levinsoniens » de respect du territoire et de la face d'autrui.

(2002 : 443)

Cependant, l'application pratique de ces phénomènes varie d'une culture à l'autre, et d'un contexte de communication à l'autre. Des variables de la communication telles que le contexte spatio-temporel, l'objectif de l'échange ou le niveau de la relation des participants sont des facteurs qui font que ce qui peut être perçu comme poli dans une situation de communication donnée, ne le soit pas dans un autre contexte. Dans ce sens, ce qui est « poli » dans une culture donnée, peut ne pas l'être dans une autre culture.

La face, étant un objet sacré auquel le locuteur est très attaché, doit être protégée et défendue lors des interactions sociales, car dès que deux personnes se trouvent en présence l'une de l'autre, la face de chacun risque d'être menacée. Habituellement, au cours des échanges avec d'autres individus, les participants de l'interaction veillent mutuellement sur la face l'un de l'autre, dans le but de maintenir un certain équilibre dans la relation interpersonnelle, à l'aide de formules de politesse, de compliments, et autres marques qui témoignent du respect et de la considération envers l'interlocuteur.

Néanmoins, lorsqu'il s'agit d'un échange social de nature conflictuelle et polémique, où l'enjeu pour chacun dépend fortement de la valorisation de sa propre face et non pas de celle de l'adversaire (car il s'agit surtout d'être meilleur que son adversaire quand on en est arrivé au débat de l'entre-deux-tours des élections présidentielles), la dévalorisation de l'adversaire doit passer par de la déstabilisation, de la ridiculisation, de l'attaque de sa face.

D'après Cosnier, en parlant de la notion de face,

[...] Cette image de soi dépend de l'individu qui la revendique et de ses interlocuteurs qui l'acceptent et la ratifient. La notion de face est très proche de celle du narcissisme secondaire des psychanalystes qui ont montré à quel point celui-ci est fragile et sensible puisque ce sont les fondements mêmes de l'identité qui peuvent être mis en cause par lui. Les blessures narcissiques sont plus douloureuses que les blessures physiques et provoquent des tempêtes affectives souvent difficiles à maîtriser. Elles sont à éviter tant que faire se peut dans les interactions ordinaires.

(Cosnier 1994 : 82)

Dans le contexte formel d'un débat politique télévisé, l'adversité et l'agressivité sont explicites et les facteurs contextuels sont bien disposés pour la confrontation et le conflit, qui sont les objectifs du débat politique. Dans cette perspective l'agression est acceptable d'une part, mais d'autre part, la politesse, la déférence et le respect de l'adversaire sont imposés par la nature même de l'interaction et la situation de communication formelle.

Bien que la fonction première de la politesse soit celle du maintien de la stabilité et de l'harmonie dans l'échange avec les autres, dans le duel politique en question, le rôle des procédés de politesse semble se transformer. Le travail de figuration des faces et la coopération entre les partenaires de l'interaction dans le but de préserver la face, en utilisant des stratégies de politesse, sont imposés par les normes de la situation de communication, mais cette même situation de communication particulière constitue par sa nature un terrain de bataille. N'oublions pas qu'il s'agit d'un débat politique, une interaction de nature antagonique et conflictuelle. Néanmoins, Le conflit doit avoir lieu dans un contexte « poli » et « correct », sans violer les règles de l'interaction. Il s'agit donc d'une sorte de bataille « polie ». Lors d'un duel politique, les procédés de politesse peuvent être utilisés pour attaquer, embarrasser et humilier l'adversaire en public, tout en restant soi même calme, poli et courtois et ainsi donner à l'auditoire l'image appropriée pour un futur président, ayant des compétences communicatives telles que la maîtrise de soi. Il est important, dans ce contexte, d'éviter de se mettre dans une position d'agresseur, car la transgression des principes qui régissent ce type d'interactions et qui dictent le respect de l'interlocuteur est susceptible d'être très mal perçue par l'auditoire.

En effet, dans ce contexte donné, la politesse est une partie importante du travail d' l'auto-promotion et de la construction du profil et du portrait moral approprié pour un futur président, en tant que qualité non négligeable et très valorisante pour la personnalité du locuteur. Il s'agit de réduire l'adversaire aux

yeux de l'auditoire, sans l'agresser explicitement, sans faire de lui une victime et de soi-même un agresseur qui ne maîtrise pas l'usage des bonnes manières. Chacun des deux candidats doit tenter d'apparaître comme une personne bien éduquée maîtrisant les règles du savoir-vivre et les bonnes manières, et respectueux envers son adversaire, des qualités morales qui contribuent à séduire son auditoire et gagner en crédibilité.

Ainsi, la politesse verbale dans l'interaction, et plus particulièrement dans un débat politique télévisé, est significative pour l'argumentation, et un outil essentiel d'affichage de l'ethos, car elle contribue à la projection du caractère moral et des traits de personnalité positifs du locuteur, dans le but de séduire l'auditoire. Si l'on considère que l'image de soi et les arguments basés sur l'ethos peuvent être aussi importants et puissants que les arguments basés sur le logos ou arguments rationnels, alors ces stratégies d'agression déguisées en politesse verbale permettent aux adversaires de s'affronter tout en maintenant la face dans l'interaction, car ils ont la possibilité de s'attaquer tout en restant polis, corrects et respectueux aux yeux de l'auditoire.

Marianne Doury et Catherine Kerbrat-Orecchioni expliquent l'intérêt stratégique de la politesse verbale dans le face-à-face que nous étudions :

[...] Si Sarkozy s'emploie à se montrer poli envers Royal, c'est essentiellement pour montrer qu'il est quelqu'un de poli (et de fait, tous les commentateurs ont estimé que Sarkozy avait conservé tout au long de ce débat une attitude courtoise face à une Royal offensive, voire agressive) – dans un tel contexte, l'affichage ostentatoire de la politesse vise à la construction de l'ethos du locuteur bien plus qu'au ménagement de la face de son interlocuteur (il y a en quelque sorte « détournement » du système à d'autres fins que sa fonction officielle).

(Doury & Kerbrat-Orecchioni 2011 :84)

L'équilibre interactionnel est une question délicate dans un débat politique télévisé, car le conflit, le désaccord et l'agressivité coexistent avec un certain tact et la démonstration d'un ethos favorable et l'auto-promotion. Séduire l'auditoire en affichant des qualités morales telles que la politesse et la courtoisie, coexiste lors de ce type d'interaction, avec l'attaque et la disqualification de l'image de l'adversaire. Il s'agit dans ce cas, d'un exercice périlleux et délicat, où il est important pour le locuteur de trouver le juste équilibre.

Comme le souligne Béatrice Frachiolla,

Pressures from the audience force both candidates to show that they are polite to each other, at the same time trying to attack one another to be preferred to the other candidate by the voters. Hence, politeness may become an element in the winning strategy, as does the use of gender representations.

(Frachiolla 2011 : 2483)

Les techniques qui seront explorées par la suite, la concession argumentative, l'ironie dans le discours, l'usage abusif des termes d'adresse polis, la variation des registres discursifs et la prétériorité, constituent une petite partie des moyens linguistiques aussi nombreux que variés au service des discours d'influence. Ces moyens linguistiques représentent l'impact, le pouvoir et les fonctions du langage dans les interactions et les échanges sociaux. Ces techniques constituent les angles d'attaque de la face de l'adversaire choisis par les deux locuteurs afin d'effacer, déstabiliser et agresser l'autre, sans que le téléspectateur puisse se permettre de penser que cela s'est fait d'une façon « brutale », agressive,

mal polie, ou que le locuteur a dépassé les limites du savoir-faire et de la bienséance.

Le locuteur qui cherche à agresser son adversaire prend soin de ne surtout pas le placer en position de victime, ce qui pourrait produire l'effet inverse, c'est-à-dire attirer la sympathie de l'auditoire pour l'adversaire, car l'auditoire se place naturellement du côté de la victime et non pas du côté de l'agresseur. La position d'agresseur peut souvent attirer sur une personne des sentiments très négatifs de la part des spectateurs, qui peuvent aller jusqu'à l'indignation ou la détestation. Toutefois, une agression indirecte peut entraîner le discrédit et la ridiculisation de l'adversaire, alors que l'image de l'agresseur reste intacte, et l'agresseur n'est pas identifié comme tel par l'auditoire.

5.2.1 La concession argumentative

La technique de la concession est une technique rhétorique qui présente un grand intérêt argumentatif, car elle contribue avant tout - mais de façon indirecte - à l'élaboration de l'ethos positif du locuteur. Elle s'inscrit dans la stratégie de la présentation de soi dans le débat. Sa manifestation est récurrente dans le face à face étudié dans ce travail, notamment de la part de Nicolas Sarkozy, pour traduire un supposé désir d'accord avec son interlocutrice et ainsi une volonté d'entente et de coopération dans l'échange.

Voici comment la concession opère dans le discours, et notamment dans un extrait des données, avant d'en donner la définition :

Exemple 1

231 SR : *D'abord sur la question des droits et des devoirs, vous voyez, **un point sur lequel nous sommes d'accord**. Et dans le programme, d'ailleurs, que je propose, il n'y a aucun droit nouveau sans une contrepartie.*

Exemple 2

522 NS : *[...] Alors c'est **un point où on peut se retrouver...***

Exemple 3

451 NS : *Mais, soyez pas désagréable... Pour une fois qu'on se rejoint... C'est... C'est... Alléluia !*

Exemple 4

121 SR : *[...] Vous avez fait une proposition - elle a le mérite d'exister - sur la question des heures supplémentaires. Moi je crois que votre proposition est non seulement dangereuse, et inefficace. Pourquoi ? Et pourtant je fais le même constat que vous.*

Exemple 5

854 SR : *Ce n'est pas ce que je viens de dire. Je répète. Je pense qu'aller arrêter un grand-père...*

NS : *Ce n'est pas ce qui s'est passé.*

SR : *... Devant une école et devant son petit-fils, ce n'est pas acceptable dans la République française. Par ailleurs, je n'ai jamais dit ce que vous venez de me prêter, je n'ai jamais demandé de régularisation globale et générale de génération, j'ai dit que cela devait se faire au cas par cas.*

NS : *Ah ben, comme je l'ai fait alors, on est d'accord, donc.*

SR : *Oui, sur le cas par cas, on est d'accord...*

NS : *Ah, bon ! D'accord, très bien !*

SR: ... Sauf qu'il ne faut pas, comme vous l'avez fait, peut être...

NS : Je vous remercie de ce satisfecit.

SR : ... Sauf qu'il ne faut pas... Mais je crois que ces sujets sont difficiles.

NS : D'accord !

SR : Et je vous l'ai dit... Je n'ai pas...

NS : Ben, j'en prends acte avec satisfaction, alors.

SR : ... Moi je n'ai pas l'intention d'exploiter ces choses de façon politicienne. Sauf que je n'irai pas arrêter, moi, des grand-pères devant les écoles, et que je ferai les choses humainement.

Il est question dans ce dernier exemple du problème concernant le problème de l'immigration en France. Les deux adversaires semblent se mettre d'accord jusqu'à un certain point, qui est l'examen de chaque dossier concernant l'immigration au cas par cas. Nous avons ici un usage très explicite de la concession dans le discours, opérée par Ségolène Royal de la façon suivante : « Oui, sur le cas par cas, on est d'accord... » suivi par les énoncés « ... Sauf qu'il ne faut pas, comme vous l'avez fait, peut être... », « ... Sauf qu'il ne faut pas... » et « [...] Sauf que je n'irai pas arrêter, moi, des grand-pères devant les écoles, et que je ferai les choses humainement ». Le premier énoncé, l'énoncé concédé à l'adversaire, constitue à la fois l'énoncé concessif et la réponse à l'énoncé précédent de l'interlocuteur, qui tente de mettre en avant l'accord : « Ah ben, comme je l'ai fait alors, on est d'accord, donc ». L'énoncé concédé est l'élément

qui va servir de base à la contre-argumentation. Comme le note Pierre Fontanier (1977 : 14), *par la concession, on veut bien accorder quelque chose à son adversaire, pour en tirer ensuite un plus grand avantage*. Ce qui est suivi et introduit par le connecteur concessif « sauf que », dans l'exemple que nous venons de voir est l'argument renforcé par l'énoncé concessif.

Toute argumentation présuppose un désaccord entre aux moins deux interlocuteurs. Le désaccord est la raison même de l'existence de l'argumentation. On peut donc dire que l'activité argumentative est foncièrement conflictuelle. Alors que l'argumentation intervient en règle générale dès qu'une opposition naît, dès que des discours se controversent et se contredisent mutuellement, dès qu'il y a divergence d'opinions, un soi-disant « accord » peut tout de même trouver sa place et jouer son rôle dans l'affrontement verbal.

Doury et Kerbrat-Orecchioni expliquent cette caractéristique discursive du débat électoral dans la citation suivante :

[...] Il est clair que dans un débat électoral les débatteurs développent une activité argumentative importante ; mais il est tout aussi clair que cette activité ne saurait aboutir à la résolution finale des divergences de départ : l'accord des interlocuteurs comme horizon des échanges argumentatifs est donc exclu. En revanche, cette renonciation à la recherche d'un consensus n'exclut pas forcément la réalisation d'accords partiels, portant sur des points périphériques du débat.

(Doury & Kerbrat-Orecchioni 2011 : 65)

Pour mieux expliquer la fonction argumentative de la concession verbale, on peut dire que la concession est l'accord explicite avec le point de vue de l'adversaire jusqu'à un certain point discursif, dans le but d'apparaître comme un

interlocuteur à l'ethos coopératif et un bon écouteur et débateur qui prend en considération les arguments et les opinions de l'adversaire, et dans le but d'orienter la conclusion finale vers le point de vue adverse. Une représentation simplifiée de ce procédé serait la suivante : « Je suis d'accord avec votre opinion, cependant, ma conclusion finale est différente ». La concession argumentative est donc faite d'une conjugaison d'un accord partiel et d'un argument qui va dans la direction opposée, lancé par l'accord partiel préalable.

Comme nous l'avons déjà dit, l'énoncé concédé sert de base à la contre-argumentation. Il fonctionne ainsi dans le sens où il prépare le locuteur à désamorcer le discours adverse. En évoquant lui-même des arguments adverses à sa propre prise de position, il peut arriver à renforcer ses propres thèses, car il exprime ainsi un raisonnement qui a préalablement considéré des contre-arguments possibles. Ayant pris en considération les arguments de la partie opposée, le locuteur arrive quand même à les réfuter par l'énoncé qui suit l'énoncé concessif, donc par ses propres arguments.

Comme l'explique Mary-Annick Morel,

La concession prend place traditionnellement dans la liste des principales figures d'argumentation. Elle est définie comme un mouvement argumentatif en deux temps. L'orateur commence par reconnaître la validité d'un argument qu'il prête à son adversaire dans le débat. Puis il énonce à la suite un contre-argument qui vient en restreindre la portée ou le détruire. [...] En assertant la deuxième proposition (le plus souvent introduite par la conjonction de coordination mais) le locuteur revient sur sa précédente assertion, pour en restreindre la portée, la limiter ou en modifier la valeur de vérité ; la deuxième proposition joue le même rôle que les subordinées concessives rectificatives.

(Morel 1996 : 5)

Jean et Renée Simonet parlent aussi du fonctionnement de l'introduction des énoncés concédés à l'adversaire dans le renforcement de ses propres arguments :

[...] Les orateurs anciens étudiaient les arguments pour et contre la thèse envisagée afin d'en tirer un point de vue incontestable. Certains plans d'argumentation procèdent de la même démarche : il s'agit de démonter à priori les arguments de la partie opposée (ou contre-arguments) et d'évacuer par anticipation les objections (ou réfutations) qu'elle est susceptible d'exprimer.

(Simonet & Simonet 1999 : 59)

Le phénomène de la concession argumentative peut, d'une certaine manière, être associé à la politesse verbale, car le fait de reprendre, de reformuler et de parler des arguments adverses est une marque de considération pour le discours et les opinions de l'adversaire, et donc une marque de respect pour sa face. Le locuteur se montre réceptif vis-à-vis de son interlocuteur, car la concession traduit une attitude de compréhension et d'écoute active de l'autre. Le fait de souligner les points d'accord de l'adversaire, peut participer à la construction d'un ethos discursif très favorable, toujours à l'attention des téléspectateurs.

Marianne Doury et Catherine Kerbrat-Orecchioni marquent la différence entre les deux candidats en ce qui concerne les appels au consensus dans le face à face :

Par de tels appels au consensus, NS vise bien évidemment à construire de lui-même l'image d'un «rassembleur», et à montrer qu'il est capable de se situer «au-dessus de la mêlée» face à une adversaire murée dans une attitude stérile d'opposition systématique. [...] Toujours est-il qu'une certaine valorisation explicite de l'accord se trouve inscrite dans le métadiscours de Sarkozy (rien de tel chez Royal, qui revendique d'entrée de jeu la confrontation: «moi je crois tout le contraire», «moi je propose au contraire... »), qu'il faudra évidemment confronter à son comportement dans le débat.

(Doury & Kerbrat-Orecchioni 2011 : 3)

[...] De même, le soulignement ostensible des points d'accord vise à construire l'image d'un débateur consensuel et fair-play, image dont on peut estimer qu'elle est mieux adaptée à l'ethos d'un futur président de la république que celle que projette d'elle-même Ségolène Royal, refusant de « tomber d'accord » avec son adversaire autrement que sur le mode du « c'est ce que je viens de dire », « c'est dans mon programme », « c'est ce que nous demandons »...

(Doury & Kerbrat-Orecchioni 2011 : 84)

En effet, il est intéressant de remarquer que tout au long du débat, c'est le candidat Nicolas Sarkozy qui a le plus souvent recours à la technique de la concession argumentative, et la différence avec son adversaire est considérable à ce niveau-là. Pour marquer la concession, les deux candidats emploient diverses formules : elles peuvent être du type « d'accord » (10 occurrences recensées pour Nicolas Sarkozy et seulement 3 pour Ségolène Royal). Elles prennent aussi la forme de « vous avez (parfaitement) raison » (7 fois pour Nicolas Sarkozy et seulement 1 pour la candidate socialiste). Elles peuvent aussi prendre la forme de

« bien sur... Mais » (6 fois pour Sarkozy, seulement 1 pour Royal). On retrouve aussi la concession argumentative sous les formes suivantes : « très bien... Mais », « un point où on peut se retrouver », « vous avez fait une proposition - elle a le mérite d'exister », « je fais le même constat que vous », « vous dites – et c'est sympathique et c'est juste », « c'est très bien que vous me rejoigniez », « c'est parfait », « c'est vrai » ou encore « il n'y a aucun problème/ il n'y a pas de problème... Mais » et « Ok, d'accord, pourquoi pas ? C'est sympathique ».

La concession dans le discours remplit une fonction argumentative qui est celle de la valorisation de l'ethos du locuteur. Cette technique présente un grand intérêt stratégique en termes d'ethos discursif. Ce phénomène est ainsi lié à l'auto-promotion et l'auto-valorisation, car respecter son adversaire reflète l'ethos et le caractère moral du locuteur, qui se présente comme une personne bien éduquée maîtrisant les bonnes manières, un interlocuteur poli et coopératif, qui a de la considération pour les arguments de l'opposition et une ouverture d'esprit remarquable. Les constructions concessives traduisent aussi une volonté d'objectivité, d'impartialité et d'écoute du discours de l'autre. Il s'agit donc d'une stratégie argumentative très utile du point de vue de l'élaboration de l'ethos.

5.2.2 L'ironie dans le face à face politique

La technique qui consiste à employer l'ironie dans le discours lors d'un débat politique est indéniablement l'une des formes les plus courantes et les plus « appropriées » d'agression courtoise et subtile, et remplace l'agression frontale et directe, trop explicite aux yeux du public. Nous l'avons déjà dit, se mettre explicitement en position d'agresseur peut nuire à la présentation de soi, car cette position ne suscite pas la sympathie de la part des spectateurs. Pour commencer, donnons une définition de l'ironie, trouvée dans l'ouvrage de Pierre Fontanier, *Les figures du discours* :

L'ironie consiste à dire par une raillerie, ou plaisante, ou sérieuse, le contraire de ce qu'on pense, ou de ce qu'on veut faire penser. Elle semblerait appartenir plus particulièrement à la gaieté ; mais la colère et le mépris l'emploient aussi quelquefois, même avec avantage ; par conséquent, elle peut entrer dans le style noble et dans les sujets les plus graves.

(Fontanier 1977 : 145)

De plus, l'emploi de l'ironie dans ce contexte est susceptible de créer une sorte de connivence entre l'homme politique et les téléspectateurs, qui à son tour, peut créer de la sympathie vis-à-vis de l'orateur. Dans un discours ironique, la parole de l'adversaire est souvent reprise, manipulée et reformulée, car l'ironie concerne l'expression d'un point de vue ridicule et absurde attribué par le locuteur à son adversaire, dans le but de l'humilier, et par la même occasion, mettre en valeur sa propre face, en apparaissant comme une personne possédant de qualités telles que les compétences de communication, l'intelligence et l'humour.

L'ironie permet aussi de créer un flou concernant la source du discours, de sorte que le locuteur qui pratique l'ironie n'apparaisse pas lui-même comme un agresseur.

Si la rhétorique s'est intéressée à l'ironie, qu'elle identifie, en l'y réduisant souvent, sous le nom d' « antiphrase » et qu'elle définit comme le fait de dire le contraire de ce que l'on veut faire entendre littéralement, c'est à la pragmatique que revient le renouvellement de la conception de l'ironie, comme énoncé éminemment polyphonique fondé sur une dissociation des prises en charge du dire.

(Garric & Callas 2007 : 117)

Les formules ironiques permettent au locuteur de donner à entendre à l'auditoire ce qu'il ne peut pas énoncer, d'agresser son adversaire sans vraiment l'agresser. Par l'intermédiaire de l'ironie, le locuteur exprime indirectement le sarcasme et le mépris envers son interlocuteur.

L'extrait suivant illustre cette technique :

Exemple 1

17 SR : [...] *Eh bien je le dis, demain, si je suis élue président de la République, les agents publics seront protégés, et en particulier les femmes, elles seront raccompagnées à leur domicile lorsqu'elles sortent tardivement des commissariats de police.*

NS : [...] Dites-moi si vous devez faire raccompagner toutes les femmes fonctionnaires chez elles...[...] Eh bien, il faudra dire, il y aura une fonction publique au service des Français, et puis une autre fonction publique au service des fonctionnaires qui rentrent ; ce n'est pas la solution...[...] Bon, la solution ce n'est pas de mettre un garde du corps à chaque fonctionnaire femme qui rentre chez elle.

Dans cet extrait, Ségolène Royal exprime son intention de protéger les femmes policières qui rentrent chez elles après le travail, sortant des commissariats de police tardivement le soir, en les faisant raccompagner chez elles par des collègues. Cette proposition est énoncée juste après que la candidate socialiste ait parlé du viol de deux femmes policières près de leur lieu de travail. Suite à cette proposition, Nicolas Sarkozy semble tenter d'humilier son adversaire, en reformulant et en manipulant ses paroles. Il parle d'une fonction publique au service des fonctionnaires qui rentrent, raccompagnant à la maison toute femme fonctionnaire, et il va encore plus loin en utilisant le terme de garde du corps. En utilisant l'exagération, il attribue une affirmation aussi ridicule qu'absurde à son interlocutrice, dans le but de discréditer son discours et de dévaloriser son image face au public.

Exemple 2

901 SR : Donc, toutes les femmes victimes de violences pourront avoir accès à des papiers en France.

902 NS : Écoutez, Madame, en tous cas... De « Cœur de femmes », oui.

Le même phénomène de reprise et de reformulation du discours de l'adversaire est constaté dans cet exemple, mais cette fois-ci, c'est Ségolène Royal

qui tente de prêter une thèse absurde à son adversaire. Elle reformule les paroles de Nicolas Sarkozy concernant les femmes victimes de violences que la France doit protéger, en faisant appel à une généralisation abusive : *Toutes les femmes victimes de violences*. Nicolas Sarkozy s'empresse de la corriger, en précisant que les femmes qui auront accès à des papiers en France sont les femmes de l'association « Cœur de femmes ».

En dehors des deux exemples présentés ci-dessus, l'ironie peut prendre d'autres formes, notamment la forme d'interrogation. Les petites phrases du type « Ah bon ? D'accord ! », ou « Pourquoi pas ? C'est sympathique » sont omniprésentes dans le débat et proviennent essentiellement de Nicolas Sarkozy. En effet, d'une façon plus générale il exprime de l'ironie envers son interlocutrice beaucoup plus souvent qu'elle ne le fait envers lui. Nicolas Sarkozy utilise l'ironie 34 fois dans le débat contre 9 fois pour Ségolène Royal. Il est intéressant de remarquer aussi que le fameux « Ah bon ! » est employé 19 fois par Sarkozy Royal et seulement 2 fois par son adversaire.

La stratégie de l'ironie fait donc partie des moyens verbaux d'offense et de dépréciation du discours adverse, en lui prêtant des thèses qui peuvent être qualifiées comme absurdes par l'auditoire. Elle permet de masquer les tentatives d'agression de façon à ce que celui qui utilise l'ironie ne soit pas identifié comme agresseur de son interlocuteur.

5.2.3 L'emploi des termes d'adresse

Les termes d'adresse jouent un rôle très important dans le déroulement des interactions verbales, à la fois concernant l'organisation de l'interaction et la construction ainsi que l'attribution des rôles dans l'échange. La valeur pragmatique des appellatifs qui constituent les termes d'adresse, réside dans la négociation des identités dans le cadre de la scène énonciative. Ils jouent ainsi un rôle fondamental pour le fonctionnement des interactions verbales, en tant que constructeurs de la relation. Observons d'abord une définition de ce que désignent les termes d'adresse :

Par termes d'adresse on entend l'ensemble des expressions dont dispose le locuteur pour désigner son (ou ses) allocataire(s). Ces expressions ont généralement, en plus de leur valeur déictique (exprimer la « deuxième personne »), c'est-à-dire référer au destinataire du message), une valeur relationnelle : lorsque plusieurs formes sont déictiquement équivalentes – comme « tu » et « vous » employé pour désigner un allocataire unique -, elles servent en outre à établir un type particulier de lien social.

(Kerbrat-Orecchioni 1992 : 15)

Autrement dit, les termes d'adresse peuvent fonctionner à la fois comme expressions déictiques personnelles, mais aussi sociales, car ils définissent d'une part, le destinataire du message, donc la deuxième personne et d'autre part, ils attribuent un rôle, un statut, une valeur sociale à l'interlocuteur en répondant à l'éternelle question qui surgit lors de chaque interaction verbale, qui est la suivante : *qui es-tu pour moi ?*

Un phénomène linguistique intéressant pour cette étude observé lors de ce débat politique télévisé, est l'usage répétitif des termes d'adresse « Madame » et « Madame Royal » par Nicolas Sarkozy. Dans la transcription exhaustive du débat, on peut compter le nombre de 152 occurrences de « Madame », énoncé par Nicolas Sarkozy, pour un débat d'une durée de deux heures et trente-huit minutes exactement. En revanche, on entend 9 fois le terme d'adresse « Monsieur » de la bouche de Ségolène Royal, s'adressant ou faisant référence à son interlocuteur. La différence est frappante. Cet usage excessif des termes d'adresse polis de la part de Nicolas Sarkozy qui marque le débat, est significatif pour cette analyse.

Tout d'abord, cette stratégie relevant de la politesse verbale pourrait être qualifiée de stratégie de politesse extrême ou d'« hyperpolitesse ». Malgré le fait qu'elle puise dans la politesse, elle produit les mêmes effets que l'impolitesse, employée pour attaquer la face de l'adversaire. Cette démonstration excessive de respect envers l'interlocutrice bascule dans l'impolitesse, car cet usage répétitif des termes d'adresse est en réalité, avant tout ironique et agressif.

L'extrait ci-dessous illustre cette stratégie :

Exemple

699 NS : *Je ne me serai jamais permis, **Madame**, de parler de vous comme cela. Puis-je vous dire autre chose ?*

SR : *Parce que moi je ne mens pas !*

NS: *J'ai parlé...*

SR : Je ne mens pas. Et je ne prétends pas faire ce que j'ai détruit avant.

NS : Madame ! Madame ! Je ne pense pas que vous élevez la dignité du débat politique en m'accusant d'être menteur.

Cet exemple est flagrant, puisque lors de ce court extrait d'une durée de quinze secondes, le terme de « Madame » est utilisé trois fois. La politesse verbale est utilisée ici comme marqueur d'une relation formelle et de distance entre les deux participants du face à face. Par les appellatifs « Madame » et « Madame Royal », Nicolas Sarkozy désigne d'abord son allocataire. Ici, ces expressions fonctionnent comme des relationèmes et remplissent donc leur fonction de deixis personnelle et leur fonction vocative, en marquant la relation locuteur-allocataire.

Mais derrière cette fonction de déictique personnel et social, qui relève normalement de la politesse verbale, ces termes d'adresse s'inscrivent aussi dans une stratégie d'agression, ce qui est l'opposé de la fonction originale de la politesse verbale. On pourrait aussi supposer que cet emploi excessif des termes d'adresse par Nicolas Sarkozy vise surtout l'auditoire, toute en s'adressant explicitement à son interlocutrice, et consiste à constamment rappeler à l'auditoire le statut de femme de son interlocutrice, ce qui ne peut pas être considéré comme un avantage lors du duel politique pour l'élection présidentielle. Et le locuteur dévalorise davantage ce statut de femme par son discours ironique et attaque en douceur l'image de son adversaire. Il semble tenter de présenter ce statut comme un handicap, pour montrer que la candidate socialiste n'est pas une personne qualifiée pour être le prochain président de la République, basé sur des clichés machistes et des perceptions sociales dominantes concernant la place de la femme dans la vie politique.

Aujourd'hui nous sommes encore loin de la parité concernant la place des femmes et des hommes dans la vie politique. Les femmes sont encore aujourd'hui sous-représentées aux postes de responsabilité politique. Bien que les femmes siègent dans les assemblées nationales presque partout dans le monde, il n'existe néanmoins aucun pays où les femmes sont représentées à égalité avec les hommes. Le domaine de la politique reste donc de genre masculin en France et dans la plupart de pays dans le monde et de ce fait moins accessible aux femmes en comparaison avec les hommes. Une des raisons pour lesquelles l'univers politique est plus facilement associé aux hommes qu'aux femmes, est que le genre social de la politique est masculin.

En linguistique, par genre social on entend les représentations faites quant aux qualités et donc quant aux rôles et fonctions que peut avoir une personne dans une société donnée selon le sexe. En d'autres termes, le genre social désigne les propriétés que l'on attribue à l'un ou l'autre sexe dans une société ou une culture donnée. Il s'agit, en d'autres termes, de la dimension sociale de la sexuation de telle ou telle fonction. Le fait que certaines tâches et par conséquent certaines professions sont considérées comme plutôt masculines et d'autres comme plutôt féminines est dû aux représentations liées au genre social.

Mise à part le domaine de la politique, pour mieux comprendre le terme de genre social, je propose un autre exemple des plus banals que chacun d'entre nous peut attester dans la vie de tous les jours. Cet exemple est l'étonnement dû à la discordance qui peut exister parfois entre le genre social d'une profession, c'est-à-dire le genre de la personne auquel on s'attend dans l'exercice d'un métier, et le genre de la personne que l'on découvre finalement dans l'exercice du métier en question. Par exemple, le fait que l'arbitre d'un match de football ou que le chauffeur d'un poids lourd soit une femme, peut étonner dans certaines sociétés où le genre social de ces professions est essentiellement masculin.

Tout comme le métier du député dans les assemblées nationales (c.f. annexes p. 439 tableau de représentation des femmes dans les assemblées nationales des pays de l'Union Européenne), beaucoup de métiers à haute responsabilité sont considérés comme « masculins » et donc moins accessibles aux femmes. Bien évidemment, celui du président de la République, comme tout autre métier qui se situe dans la sphère politique, fait partie de ces métiers.

Nicolas Sarkozy semble être parfaitement conscient du fait que les qualités requises pour un chef d'État, à savoir le dynamisme, l'autorité, l'action, le volontarisme, entre autres, sont en règle générale et traditionnellement attribuées par l'inconscient collectif aux hommes et sont perçues généralement comme des qualités masculines. Autrement dit, le genre social du métier de président est considéré comme masculin. Il manipule ainsi à son avantage ces représentations collectives concernant le rôle social des femmes de façon indirecte et très subtile. Il semble donc chercher à mettre en avant le fait que son adversaire soit une femme. En d'autres termes, cet usage répétitif de « Madame » et « Madame Royal » n'est pas une question de courtoisie, mais une agression et une tentative de discrédit et de disqualification de l'adversaire, agression pourtant acceptable dans le cadre d'un débat politique, parce qu'elle est opérée dans le cadre de la politesse verbale, puisqu'il emploie un nombre considérable d'appellatifs qui peuvent être qualifiés comme « polis ».

Toutes ces occurrences du terme d'adresse « Madame », risquent de plus d'irriter Ségolène Royal et de la déstabiliser. Ce qui est explicitement une marque de respect, de déférence et de considération est en réalité, dans ce cas précis du débat politique télévisé, une attaque indirecte et implicite. En donnant une réponse à cette accentuation de son statut de femme au moyen de ces termes d'adresse, Ségolène Royal prend soin d'insérer son fameuse expression de « France présidente », une expression que l'on rencontre souvent lors de sa campagne présidentielle. Elle tente de cette façon de transformer en avantage, d'une certaine

manière, ce que son adversaire tente de présenter comme un handicap pour sa candidature.

Exemple :

948 SR : *Je garantirai partout sur le territoire l'accès à la santé et l'accès au service public, parce que je sais que c'est une des conditions de l'efficacité économique du pays, je veux une France créative, je veux une France imaginative, et je veux construire avec vous cette **France présidente**.*

À propos de cette expression, Ruth Amossy note :

[...] Un équilibre délicat doit s'instaurer entre l'objectif d'autopromotion de la locutrice (son ambition d'être élue présidente de la République) et les critères d'acceptabilité de l'auditoire (leur capacité à imaginer une femme dans ces fonctions). Cette difficulté se marque d'ailleurs dans le slogan de la candidate : « La France présidente », où le féminin de « président », qui existe grammaticalement, mais demeure absent de l'imaginaire social, est habilement reversé sur la France plutôt que sur la personne de Royal.

(Amossy 2010 : 57)

Notons que si traditionnellement le métier de président est perçu par l'inconscient collectif comme masculin, certaines qualités appartenant à l'ethos féminin seraient les bienvenues en politique. Simone Bonnafous parle d'un *retournement de stigmat* :

[...] Plus concrètes, plus pragmatiques, plus modestes, plus aptes au dialogue et à l'ouverture, les femmes en politique représenteraient ainsi, une fois dépassés leurs blocages, l'espérance d'un monde politique meilleur, débarrassé de toutes les tares que les Français attribuent au monde politique traditionnel, d'après les sondages et la doxa : langue de bois, coupure d'avec la vraie vie, manichéisme, corruption, inefficacité, etc. Cette supériorité féminine peut être attribuée à la nature³ ou à la situation de domination longtemps et encore largement vécue par les femmes (version plus fréquemment défendue à gauche).

(Bonnafous 2003/4 : 122)

5.2.4 Les registres discursifs

L'usage de différents registres discursifs est significatif pour l'analyse du discours, en tant que partie intégrante des stratégies d'auto-promotion et d'affichage d'ethos d'un côté, et de déstabilisation de l'adversaire de l'autre côté. Accuser et attaquer l'adversaire est également possible et acceptable lors de cette situation de communication qu'est le débat politique télévisé. À condition, toutefois, de prendre le soin de préserver un registre discursif approprié, c'est-à-dire soutenu et formel, qui est en même temps un signe de bienséance et de respect envers le partenaire du débat et le dispositif de l'interaction et qui fait partie des stratégies qui relèvent de la politesse verbale.

Observons un extrait de la transcription où Ségolène Royal est en train d'accuser une attitude de Nicolas Sarkozy qu'elle qualifie de scandaleuse, et où le niveau d'insultes peut être qualifié comme « acceptable » pour un débat politique télévisé. La candidate socialiste affiche une colère intense ; cependant, elle ne se laisse pas aller vers un comportement relevant d'un registre qui n'est pas approprié à la situation de communication.

Exemple 1 :

676 SR : *Attendez, j'ai quelque chose à dire. Parce que là, je pense, je pense que l'on atteint le summum de l'immoralité politique. Je suis scandalisée de ce que je viens d'entendre. Parce que jouer avec le handicap, comme vous venez de le faire, est proprement scandaleux !*

Nous avons ici une forme d'insulte et d'offense « appropriée » et acceptable dans ce contexte discursif. La situation de communication, formelle et institutionnelle par sa nature, impose le degré d'offense qu'elle peut tolérer. L'intonation est montante et menaçante et accompagnée par des expressions faciales qui traduisent la colère et le dégoût et des gestes qui expriment également l'agression et l'irritation, mais des limites s'imposent au niveau du lexique pouvant être utilisé pour attaquer l'adversaire. Au niveau du vocabulaire, Ségolène Royal prend soin de ne pas dépasser les limites de la bienséance, tout en essayant de déstabiliser son interlocuteur.

Cette préservation du registre discursif peut aussi être utilisée pour marquer en quelque sorte la distance et l'hostilité entre les participants de l'interaction, ainsi que le contraste qui existe entre leur façon d'être et d'agir. Car il ne faut pas oublier que nous nous trouvons ici sur un terrain de confrontation et de caractère agonique. Par ailleurs, le lecteur pourra constater que la totalité des paroles lors du débat est assez « correcte » d'un point de vue linguistique concernant les registres discursifs. D'une façon générale, les deux locuteurs semblent respecter les principes et conventions régissant les interactions verbales et l'équilibre interactionnel, imposé par le contexte et la situation de communication.

Ce qui est aussi remarquable du point de vue linguistique lors de ce débat, est le fait que Nicolas Sarkozy emploie un style de langue plus familier, simple et décontracté pour s'adresser à l'auditoire - un point sur lequel nous reviendrons et nous développerons plus tard, dans un autre chapitre - comme partie de sa stratégie globale de communication. Une partie de sa communication politique, non seulement lors du débat dont il est question dans ce travail, mais plus généralement, lors de tout le parcours de sa campagne présidentielle, se fonde sur l'emploi de ce registre de langue familier et informel, voire rudimentaire, pour certains, car il joue la carte de la simplicité et de la proximité avec l'auditoire. Il

semble souvent tenter d'apparaître comme le candidat qui représente toutes les catégories sociales et qui s'adresse à tous les Français, des personnes « ordinaires ». C'est pour cette raison que son style discursif s'adapte à tout auditoire possible, en étant aussi accessible que possible, s'adressant à tous, avec un vocabulaire simple et familier, similaire à celui de la conversation de tous les jours. En donnant à voir aux téléspectateurs une image de quelqu'un de simple et d'accessible, une personne comme une autre, il semble tenter de nouer des liens de complicité et d'intimité avec ses semblables, avec les gens simples, en d'autres termes, avec le Français moyen.

En revanche, le candidat passe à un autre registre lorsqu'il adresse la parole à son interlocutrice. Il semble tenter d'apparaître comme un « gentleman » témoignant une extrême déférence et du respect envers son interlocutrice, qui de plus, est une femme. C'est pour cette raison qu'il prend soin de bien marquer la relation formelle entre lui et son interlocutrice en employant de façon excessive, comme nous venons de le voir, les termes d'adresse « Madame » et « Madame Royal ». C'est pour cela que nous pouvons observer cette transition assez fréquente entre différents registres discursifs ; un style plus familier adressé aux électeurs, et un style plus poli et sophistiqué - même quand il s'agit d'offense - adressé à l'adversaire du débat politique.

Pour revenir à la simplicité du registre avec lequel Nicolas Sarkozy s'adresse à son auditoire, elle constitue une des clés de l'efficacité de son discours politique. Il semble chercher constamment à faciliter la compréhension et la mémorisation de ses paroles à l'auditoire. Le vocabulaire est simple et relativement restreint, les phrases sont relativement courtes, les énoncés sont ordonnés, la syntaxe est simple et claire, et l'intonation énergique vient couronner la clarté de son discours, et les gestes corporels viennent renforcer l'enthousiasme du discours.

L'exemple suivant illustre l'emploi du registre simple et familier par Nicolas Sarkozy :

Exemple 2 :

423 NS : [...] *Il y a des millions de retraités qui se disent, et des millions de salariés qui se disent « moi j'ai trimé toute ma vie, j'entends qu'on équilibre mon régime de retraite et avoir ma pension ».*

En effet, il est utile, dans le discours politique télévisuel, comme nous le verrons aussi plus loin, de faire usage de termes aussi simples que possible, en évitant de compliquer la compréhension, la mémorisation et l'assimilation du discours par l'auditoire. Ce dernier est constitué par un public très large et hétérogène et non pas uniquement par des téléspectateurs qui seraient aptes de comprendre et de retenir des termes complexes meublant un registre de discours soutenu.

Comme le souligne Jean-Marie Cotteret, le discours rhétorique télévisuel se doit d'être aussi simple que possible :

[...] Si les Anciens pouvaient disposer d'un choix illimité de mots et librement puiser dans le vaste registre des figures de style, le discours télévisuel, lui, doit se cantonner à un vocabulaire restreint et à un nombre réduit de figures, aux seules qui soient propres à renforcer la cohérence du discours.

(Cotteret 2000 : 14)

5.2.5 La prétérition

Cette figure de style qui relève de la rhétorique antique, est d'une grande utilité pour l'art de l'argumentation. Elle permet de parler de ce dont on prétend ne pas parler, de dire ce que l'on prétend ne pas dire. Sa forme la plus ordinaire se trouve le plus souvent dans la formule *Sans parler de...* En employant la technique de la prétérition, le locuteur est libre d'aborder des sujets « délicats », « difficiles » ou « interdits », ou encore prendre de la distance par rapport à son propre discours, en rejetant la prise en charge de ses propres paroles. Il peut ainsi parler d'une chose, tout en affirmant qu'il n'en parle pas. En d'autres mots, le locuteur peut affirmer passer sous silence une chose tout en parlant de la chose en question.

D'après Pierre Fontanier (1977 : 143), *la prétérition, autrement dite prétermission, consiste à feindre de ne pas vouloir dire ce que néanmoins on dit très-clairement, et souvent même avec force.* Cette figure de rhétorique, aussi remarquable que redoutable, donne une grande liberté au locuteur, car elle lui permet de parler sans assumer la responsabilité de ses propos. Elle permet de plus de rendre le discours plus intéressant et plus captivant, dans le sens où elle a la capacité, par son mode de fonctionnement, d'éveiller la curiosité et l'intérêt chez l'auditoire, et de créer une certaine forme de connivence entre l'orateur et son auditoire.

La prétérition consiste essentiellement, pour le locuteur, dans le fait d'annoncer explicitement qu'il va faire abstraction d'une chose tout en la mentionnant. L'énonciateur fait comprendre son intention de ne pas livrer une certaine information, et, ce faisant, la transmet quand même. C'est pourquoi cette figure est parfois appelée « fausse réticence ».

La raison pour laquelle je me propose d'observer le fonctionnement de la technique de la prétérition parmi les stratégies argumentatives étudiées dans le cadre de ce travail, est le fait qu'à travers la distance qu'elle permet au locuteur de prendre par rapport à son discours, elle lui permet de préserver son ethos aux yeux des téléspectateurs, tout en pouvant accuser ou humilier son adversaire. En d'autres mots, le locuteur qui fait appel à la technique de la prétérition, est libre d'attaquer et de discréditer la partie adverse sans se mettre en position d'agresseur. De cette façon, cette figure de style peut être catégorisée parmi les techniques « polies » d'agression de l'adversaire, car elle permet de l'attaquer tout en conservant sa dignité, sans basculer dans l'impolitesse. Autrement dit, la prétérition fait partie intégrante des manières subtiles et indirectes d'agresser l'interlocuteur.

Voici deux exemples tirés du débat qui illustrent le fonctionnement de la prétérition dans l'argumentation :

Exemple 1

145 NS : [...] *J'attache beaucoup de prix à vos... à vos réponses, je ne dis pas que c'est stupide, j'essaye de comprendre et d'expliquer aux Français quelles sont nos différences.*

Dans cet extrait, Nicolas Sarkozy sous-entend que les réponses de Ségolène Royal pourraient être qualifiées de stupides, mais lui, en bon et respectueux interlocuteur, affirme ne pas dire qu'elles sont stupides, mais qu'au contraire, il y attache beaucoup de prix. En attendant, orienté par la prétérition, l'auditoire a déjà associé les propos de Ségolène Royal au mot *stupide*... Nicolas

Sarkozy reste intacte, il peut accuser sans accuser, agresser sans agresser, conserver son statut d'homme respectueux et poli lors de ce débat. De cette façon, le téléspectateur n'a aucune raison de reprocher à Nicolas Sarkozy de se moquer ou d'agresser son interlocutrice, puisque, dans son énoncé il déclare ne pas le faire.

Exemple 2

674 NS : [...] *Et bien moi, je veux en finir avec ces discours creux – pas le vôtre, je veux pas être désagréable. Ces promesses incantatoires, cette grande braderie au moment de l'élection on rase gratis, on promet tout, et quand on sait pas promettre, on promet une discussion.*

En réalité, dans cet exemple, Nicolas Sarkozy est en train d'accuser le discours adverse, mais tout en affirmant qu'il ne se réfère pas au discours de son interlocutrice en disant *Je veux en finir avec ces discours creux – pas le vôtre, je veux pas être désagréable*. Si on garde à l'esprit que Ségolène Royal parle systématiquement dans ce débat d'une *discussion entre les partenaires sociaux* (*Il y a un processus de discussion qui est engagé..., il va y avoir des discussions, il va y avoir des remises à plat..., Il n'y aura plus de loi qui sera imposée dans le domaine social, tant qu'il n'y aura pas eu de discussion entre les partenaires sociaux...*), alors on voit clairement que quand Nicolas Sarkozy énonce *On promet tout, et quand on sait pas promettre, on promet une discussion*, il désigne indirectement les propos de son interlocutrice, à l'aide du pronom indéfini *on* mais sans l'accuser explicitement car, comme il vient de le dire, il ne parle pas du discours de Ségolène Royal. Toutefois, l'auditoire, a déjà associé le pronom impersonnel *on* à la personne de Ségolène Royal, étant donné le contexte et les discours antérieurs à cette séquence, et étant donné également que le seul discours adverse dans ce contexte donné est le discours de Ségolène Royal. Le locuteur opère ainsi une extension référentielle indéfinie et générale en se servant de ce

flou référentiel (Adam, Bonhomme 2003 : 47). Le pronom *on* peut, d'une certaine manière, désigner tout le monde et ne désigner personne en même temps. Du fait que le pronom *on* n'ait pas de référent précis, le locuteur ne désigne pas précisément la personne qu'il est en train d'accuser de façon indirecte. Le pronom *on* constitue un marqueur linguistique de la polyphonie et son emploi fait que l'agent du discours est non identifié et non précisé. Ainsi, la cible de cette accusation reste anonyme, et le locuteur ne remplit pas la place d'accusateur dans le discours – pas directement du moins.

Le pronom « on » est typiquement un marqueur de polyphonie. Son étude pose des problèmes particuliers dans la mesure où il est parfois difficile de savoir s'il inclut, ou non, le locuteur et/ou le destinataire. Il renvoie souvent, selon Alain Berrendonner, à une doxa anonyme, qu'il est justement difficile d'identifier.

(Garric & Calas 2007 : 114)

D'une certaine manière, en faisant usage de la technique de la prétérition dans sa stratégie globale de fabrication de l'image de soi, le locuteur accompagne l'auditoire jusqu'à un certain point linguistique, en lui donnant juste assez d'éléments pour qu'il arrive à faire ses propres inférences, mais en aucun cas il ne désigne ni accuse directement son adversaire. Au contraire, il affirme ne pas parler de lui ou bien ne pas dire telle chose le concernant. De cette manière, il fait passer un message tout en disant ne pas le faire, dans le but de ne pas avoir la responsabilité (pas entièrement, dans tous les cas) de ses propos, surtout lorsqu'il s'agit de critiquer ou d'insulter l'adversaire. Ainsi il ne s'attribue pas le rôle d'accusateur et d'agresseur, ce qui serait nuisible à l'ethos qu'il tente de construire à travers le discours, à savoir celui d'un locuteur respectueux, poli envers son adversaire et intègre. Dans ce sens, le mécanisme de la prétérition est un excellent

outil de l'agression indirecte et « polie » et de préservation de l'image de soi lors d'un face à face politique télévisé.

5.3 L'ethos de porte-parole

Nous l'avons déjà vu, dans le cadre de l'élaboration de l'image de soi afin qu'elle corresponde le plus possible aux attentes collectives concernant la personnalité et le caractère d'un futur président de République, les deux candidats ont souvent recours à des stratégies d'auto promotion diverses et subtiles. Allons maintenant explorer une autre stratégie basée sur le dialogisme interdiscursif et interlocutif, car elle prend appui sur la conscience, la voix et les revendications collectives, tout en s'adressant aux sujets de ces revendications collectives, les téléspectateurs du débat.

La stratégie que je me propose d'explorer ici est celle de la présentation de soi en tant que représentant et porte-parole du peuple, et surtout des plus faibles, de ceux qui ont des revendications à exprimer, des Français révoltés, des personnes qui ont besoin d'aide. Cette présentation de soi en tant que porte-parole de l'auditoire s'opère par une centration sur l'auditoire, souvent inscrite dans un « nous » collectif. Le locuteur se transforme dans le discours en une instance collective composée par tous ceux dont il représente la voix. La voix individuelle se transforme ainsi en une voix plurielle.

La relation du « je » au « nous » comporte de toute évidence des enjeux sociaux et politiques importants. Elle marque la volonté du sujet parlant de se voir et de se montrer en membre d'un groupe qui fonde son identité propre. En retour, elle signifie aussi qu'il entend représenter tous ceux que recouvre le pronom « nous », qu'il se donne comme leur porte-parole officiel (le chef de l'État parlant au nom de la France) ou comme un représentant automandaté (un particulier déclarant « nous les Français »).

(Amossy 2010 : 156)

Cette instance plurielle se veut protectrice du peuple, justicière, bienveillante et forte. Ce qui est recherché ici, ce sont les moyens linguistiques mis en œuvre par les deux candidats à l'élection présidentielle, pour que leur fonction de porte-parole soit identifiée, reconnue discursivement, et acceptée par les téléspectateurs.

Les candidats se placent tout au long du débat, l'un comme l'autre, du côté des téléspectateurs, du côté des personnes qui se trouvent dans une situation difficile, du peuple qui a besoin d'être guidé et protégé, dans le but de se rallier à l'auditoire. Ils créent un univers discursif dans lequel ils se présentent - chacun des candidats dans son discours respectif - comme un représentant du peuple, ce qui cache une connotation de « sauveur » et de « défenseur » du peuple. En dénonçant ce qui ne va pas en France et en accusant des injustices inadmissibles et des situations inacceptables, le locuteur montre à l'auditoire son intention d'agir, et sa volonté de servir et d'aider le peuple.

Les masses cherchent, sans le savoir, un homme capable de forcer le cours des choses, de ressouder l'idéal et le réel, l'impossible et le possible. En somme de renverser l'ordre existant ressenti comme un désordre et de ramener toute une société à son but authentique. Le besoin d'un type d'autorité surgit alors, qui puisse transformer la situation de l'intérieur. Et les leaders doués de charisme répondent à ce besoin.

(Moscovici 1985 : 385)

Cette stratégie s'inscrit dans le même type de stratégies argumentatives que celui du storytelling et de la mise en scène de la souffrance d'un groupe

d'individus donné, tout en se mettant en position de représentant du peuple. Non seulement les deux candidats abordent les problèmes et des difficultés rencontrés par les Français, mais ils en parlent en s'affichant personnellement touchés par la souffrance d'autrui, et en faisant partie de la catégorie sociale donnée.

Je propose les exemples suivants pour rendre compte de cette technique de présentation de soi en tant que porte-parole :

Exemple 1

946 NS : [...] *Je veux être le président de la République qui rendra la dignité aux victimes. Je ne mettrai jamais sur le même plan les victimes et les délinquants. Les fraudeurs et les honnêtes gens. Les truqueurs et la France qui travaille.*

Nous avons ici une démonstration remarquable du discours efficace, car tout le monde se place, semble-t-il, naturellement du côté des victimes et des honnêtes gens, des citoyens soucieux de l'avenir de la France. Nicolas Sarkozy construit dans ce discours un ethos d'homme bienveillant, dans une tentative de séduction des personnes qui se caractérisent elles-mêmes en tant qu'honnêtes gens, des citoyens-modèles, souvent en position de victime. De cette manière, il se présente non seulement en tant que porte-parole des victimes, mais aussi en tant que justicier.

Exemple 2

676 SR : [...] *Pour faire en sorte que leurs enfants soient à nouveau accueillis à l'école, y compris les enfants en situation de handicap mental, à l'école maternelle, où avec moi, tous les enfants handicapés mentaux étaient accueillis à l'école maternelle, dès lors que les parents le demandaient. Alors laissez de côté*

vos tribunaux, les démarches des parents, qui en ont assez déjà de leur souffrance, et d'avoir vu leurs enfants ne pas pouvoir être inscrits lors des rentrées scolaires pendant lesquelles vous étiez au gouvernement! [...] Ces discours, cet écart entre les discours et les actes, surtout lorsqu'il s'agit d'enfants handicapés, n'est pas acceptable! [...] Respectez les enfants handicapés!

Ségolène Royal adopte lors de cet extrait un ton montant, et exprime dans son énonciation des points de vue et des revendications des parents des enfants handicapés qui sont exclus d'une scolarisation normale. Elle parle pour eux, et se présente comme quelqu'un qui veut les protéger et les représenter dans leurs revendications sociales. Car cet ethos est précisément l'ethos correspondant aux attentes et représentations des électeurs. Rappelons que le but du débat politique télévisé est d'aider les électeurs à se décider sur le choix de leur représentant. Elle s'adresse à la fois à son interlocuteur, Nicolas Sarkozy, pour l'agresser, le déstabiliser et le dévaloriser en l'accusant, aux téléspectateurs concernés, c'est-à-dire aux parents des enfants handicapés qui souffrent de leur situation, mais aussi aux téléspectateurs non concernés par ce problème, pour exprimer qu'elle se place du côté des faibles, qu'elle protège et soutient les personnes qui ont besoin d'elle.

C'est en projetant cette image d'humaniste et de protecteur plein de compassion que le lien entre le candidat et les auditeurs se crée et s'établit. Pour se projeter en tant que porte-parole du peuple, le locuteur doit prouver qu'il possède des qualités telles que la sincérité, le bon sens et l'expérience. Il doit également posséder un charisme sous forme de magnétisme exercé sur l'auditoire. La force du leader éventuel est puisée dans ses qualités hors du commun qui composent son caractère moral. Pour mieux comprendre la force de cette autorité charismatique exercée sur le peuple, Moscovici écrit :

Dans le monde social, il existe un genre d'autorité qui permet de concevoir ce qu'est, dans le monde psychique, une domination exercée moins en vertu d'un pouvoir physique, anonyme, que d'une influence spirituelle, personnelle : c'est l'autorité charismatique. Au sens traditionnel, le mot charisme se rapporte à un personnage sacré. Il qualifie les dogmes d'une religion, et évoque une grâce : celle qui soulage une souffrance, la lumière qui envahit l'esprit tourmenté du croyant, la parole vivante du prophète qui touche les cœurs, enfin l'harmonie intérieure du maître et de ses disciples. De nos jours, à la suite du sociologue allemand Max Weber, cette grâce est reconnue aux chefs qui fascinent les masses et deviennent leur objet d'adoration. Churchill la possédait, de même que Mao-Tse-Toung, Staline, De Gaulle, Tito. Elle est aussi l'attribut du pape Jean-Paul II, dont l'ascendant sur les millions de fidèles qui l'attendent et l'écoutent avec ferveur a frappé les observateurs. Le reporter du journal Le Figaro qui a couvert son voyage en Pologne note : « La grande force de Jean-Paul II réside en effet tout autant dans la netteté de ses discours que dans son charisme ». Et celui du très austère hebdomadaire anglais, The Economist, renchérit : « Such magnetism is power », un tel magnétisme est une puissance.

(Moscovici 1985 : 382)

En dehors des manifestations concrètes d'empathie, de compassion envers son prochain et de positionnement de soi aux côtés du peuple, un autre moyen linguistique est mis en œuvre au service de cette fonction de porte-parole : le jeu discursif sur les pronoms « on », le « nous », le « je » et le « vous », par lequel le locuteur tente en quelque sorte d'« enfermer » et d'intégrer son auditoire dans son discours.

Voici quelques exemples qui illustrent ce phénomène de pronominalisation du discours :

948 SR : [...] *Je* veux une France créative, *je* veux une France imaginative, et *je* veux construire avec **vous** cette France présidente.

231 SR : [...] *Nous* sommes un des pays d'Europe où les bas salaires sont les plus bas d'Europe.

235 SR : [...] Et bien *moi*, *je* m'aspirerai avec l'ensemble de 26 régions de France, et quand **nous** allons déployer cette force, cette énergie des territoires...

235 SR : [...] *Nous* sommes en train de perdre notre matière grise.

438 NS : [...] *Nous* sommes le pays d'Europe qui avons les impôts les plus élevés

842 NS : [...] *Nous* avons le droit de choisir de qui est le bienvenu sur **notre** territoire et de qui n'y est pas souhaité...

78 NS : [...] Il n'y a aucune raison que ce que les autres ont réussi, **on** ne réussisse pas **nous-mêmes**.

219 NS : [...] À quoi ça sert les RTT quand **on** n'a pas de quoi payer des vacances pour ses enfants ? À quoi ça sert les RTT, quand à la fin du mois, **on** a travaillé tout le mois et qu'il ne reste plus rien ?

À l'aide de ce jeu discursif qui met en œuvre des pronoms personnels, ainsi que des adjectifs possessifs, le discours est rendu plus vivant, plus captivant, car il interpelle l'auditoire, il l'inclut et il s'adresse à lui. L'auditoire est ainsi inséré dans le discours, le discours lui étant directement adressé. Il a ainsi

l'impression de participer activement dans l'univers discursif que le locuteur construit devant lui et pour lui. C'est de cette manière que se construit une identité discursive collective - surtout lorsqu'il s'agit des pronoms personnels *on* et *nous* – qui ont pour fonction de mettre dans le même camp le locuteur et les téléspectateurs. Cet appel aux formes pronominales inclusives a pour objectif de marquer l'appartenance et l'identification du locuteur au groupe d'individus qu'il prétend ou aspire à représenter. Pour le locuteur il s'agit non seulement de s'autodésigner, mais aussi et surtout marquer son appartenance à un ensemble de personnes par le *nous* et le *on*. Se crée ainsi, une relation de symétrie entre le locuteur et l'auditoire, comme le note Cotteret :

Dans la relation de symétrie, les téléspectateurs perçoivent l'orateur comme un des leurs. [...] Il s'ensuit que le discours est structuré sur le nous associatif et non de majesté. Ce nous est la contraction du vous et du moi : vous téléspectateurs et moi qui vous parle. Le téléspectateur, ainsi intégré au discours, ne peut en aucun cas se retrancher derrière une attitude passive. Il devient, au même titre que l'orateur, responsable des actions – et il va de soi que ce sont des actions valorisantes – dont il est question dans le discours : nous agissons, nous progressons, nous réfléchissons, etc.

(Cotteret 2000 : 81)

L'entité collective l'emporte ainsi sur l'entité individuelle dans un but de rapprochement du locuteur avec les téléspectateurs-destinataires. De cette façon, le locuteur s'associe au peuple, prend position et se bat à ses côtés, dans son camp. En d'autres termes, il s'affiche comme un de « leurs ». Pour chaque candidat, il s'agit, par ce jeu discursif, d'établir des liens entre lui et l'auditoire. L'orateur, dans son effort de se présenter en tant que porte-parole de la France,

tente de s'afficher aux côtés du peuple, et ayant des intérêts communs avec son auditoire.

Un principe relevant de la psychologie sociale et qui participe à engendrer un sentiment de complicité entre le locuteur et l'auditoire, et un sentiment de sympathie envers le locuteur de la part de l'auditoire, est le principe de coopération, qui s'associe à cet esprit de groupe et à la fonction du porte-parole. Travailler ensemble, dans un but commun, ne peut que renforcer le lien entre l'auditoire et le locuteur. Le rôle de la coopération est fondamental dans le processus de sympathie d'après Cialdini :

[...] Les professionnels de la persuasion ont-ils systématiquement recours à la coopération pour se faire aimer de nous et nous persuader de répondre oui à leurs requêtes ? La mettent-ils en valeur dans les situations où elle est naturellement présente ? S'efforcent-ils de la renforcer lorsqu'elle est trop faible ? Et par-dessus tout, la fabriquent-ils de toutes pièces lorsqu'elle n'existe pas ?

(Cialdini 1990 : 178)

Les hommes politiques eux aussi, en bons et habiles professionnels de la communication et de la persuasion, ont recours au principe de coopération pour inspirer la sympathie envers leur personnage de la part des électeurs. D'après Cialdini, l'explication du fonctionnement de la coopération est très simple, et facile à attester et à appliquer dans la vie de tous les jours : la sympathie est engendrée vis-à-vis de quelqu'un du simple fait qu'il nous est utile ou indispensable pour atteindre un objectif que nous avons en commun. Nous voyons donc automatiquement en lui un précieux collaborateur travaillant avec nous à un but commun, quelqu'un qui est dans notre camp, qui se place de notre côté pour accomplir quelque chose qui s'inscrit dans nos intérêts et objectifs communs.

Mettre en avant les objectifs communs que nous avons avec autrui, peut donc engendrer la sympathie envers nous et déclencher ainsi une volonté de coopération avec nous.

En dehors de la présentation de soi en tant que partie d'un groupe, chaque candidat tente aussi de se rapprocher le plus possible d'une image de chef et de protecteur du peuple, bienfaiteur et porte-parole en même temps. Pour cela, il essaye d'afficher un ethos qui correspond à l'image d'un chef charismatique du peuple. Le charisme confère à son possesseur le signe d'une valeur extraordinaire et des qualités hors du commun. L'efficacité de la parole passe donc par sa capacité d'établir des liens puissants de complicité entre l'orateur télévisuel et les téléspectateurs. L'ethos de porte-parole du peuple peut s'avérer un outil précieux pour inspirer la confiance et la sympathie dans l'argumentation.

5.4 Un discours qui mobilise : le discours enthousiaste

Une des propriétés d'un discours qui mobilise et qui marque les esprits est l'enthousiasme qui le caractérise. Un discours enthousiaste est aussi plus captivant, plus vivant, plus séduisant, plus facile à mémoriser et à retenir et donc plus efficace. Dans le face à face que nous étudions ici, c'est surtout le discours de Nicolas Sarkozy qui possède cette propriété, au détriment du discours de son adversaire. Dans l'ensemble, nous pouvons observer que le discours de Nicolas Sarkozy est beaucoup plus vivant et plus facile à retenir que celui de Ségolène Royal. C'est pour cette raison qu'un nombre considérable de linguistes se sont intéressés sur le discours efficace et la capacité rhétorique de Nicolas Sarkozy depuis son entrée dans la scène politique de la campagne présidentielle.

Des éléments divers et variés, relevant à la fois de la communication verbale, non verbale, et para verbale, sont mobilisés pour donner ce caractère enthousiaste au discours de Nicolas Sarkozy. D'un côté, il ponctue son discours en utilisant tout son corps et aussi une intonation changeante qui accompagne et subordonne ses propos, et de l'autre côté, le discours est intensifié par des techniques linguistiques très efficaces. Il s'agit de l'utilisation des déictiques, qui crée un effet d'immédiat, les questions rhétoriques qui interpellent l'auditoire, et l'utilisation massive de modalisations intensificatrices du discours, telles les adverbes et les adjectifs. D'une manière générale, le comportement oral de Nicolas Sarkozy s'inscrit dans un style que l'on peut qualifier d'interactionniste ou dialogal - car son discours est constamment ancré dans l'interaction - ou relationnel, comme le définissent Dupuy et Marchant :

S'agissant d'une interaction, le débat de l'entre-deux-tours force la relation interpersonnelle au détriment des discours monologiques de campagne. Le lexique du candidat de l'UMP semble plus adapté à cette situation que celui de sa rivale. En effet, Nicolas Sarkozy privilégie le registre interlocutoire (interrogation, négation, allocution) : on, Madame Royal, non mais, est-ce que, qu'est-ce, non Madame, vous dites, vous me. Mais il usait déjà de cette stratégie dans ses discours de campagne, pourtant monologiques, lors des simulations de débats (Mayaffre, 2007 ; Calvet, Véronis, 2008) : il posait les questions, y compris lorsqu'il s'agissait de répondre aux questions des journalistes. Pour Jean-Léon Beauvois et Rodolphe Ghiglione (1981), l'acte de parole est une prise de position de l'individu vis-à-vis du langage : il existe deux attitudes langagières, l'une dite paradigmatique qui renvoie à l'univers du lexique et l'autre, dite syntagmatique, qui renvoie à la pratique du langage, c'est-à-dire à l'aspect relationnel (voir aussi Marchand, 2007). Les lexiques de chaque candidat marquent cette différence à l'égard du langage. Ségolène Royal privilégie une attitude paradigmatique. En effet, la candidate construit un discours explicatif et structuré par la référence, composé de nombreux connecteurs (et, parce que, en effet, aussi...). Puisqu'elle doit gagner en crédibilité (en réaction à son ethos préalable négatif), elle énumère des faits en expliquant et précisant les tenants et les aboutissants de ses propositions. Son discours est élocution et délocution, à l'inverse de Nicolas Sarkozy qui développe une attitude syntagmatique : il construit un discours allocutif, fortement pronominalisé et modalisé (notamment par la négation).

(Dupuy & Marchand 2009 : 114)

Nicolas Sarkozy obtient ainsi un style de discours qui ne laisse pas l'auditoire indifférent et qui ne risque pas de basculer dans l'ennui et la monotonie. Dans l'ensemble, il utilise un discours qui éveille l'attention et l'intérêt de la part de l'auditoire. L'effet rhétorique est garanti, car le discours enthousiaste marque les esprits. Les dimensions du langage qui concernent le non

verbal et para verbal étant des domaines à part entière et des domaines très vastes, je me limite à n'étudier dans le cadre de ce travail que quelques aspects du verbal mis au service du discours enthousiaste.

5.4.1 Les expressions déictiques dans le débat politique télévisé

Le discours politique médiatisé, dans un souci d'efficacité, a très souvent recours à la deixis. En linguistique, on qualifie de déictiques les expressions dont l'usage et l'interprétation dépendent principalement des coordonnées de la situation d'énonciation : il s'agit des coordonnées personnelles, spatiales ou temporelles de l'énonciation (Benveniste 1966). On dit souvent en linguistique, que nous prenons comme points de repérage personnel et spatio-temporel les indices *je, ici, maintenant* ; les principaux types de deixis étant ceux de la personne, de l'espace et du temps. En d'autres termes, ces expressions renvoient à des référents repérés en fonction de la situation de communication immédiate, elles constituent une sorte d'indicateurs linguistiques appartenant au contexte de la situation de communication, qui sont inséparables du lieu, du temps et du sujet parlant. Autrement dit, il s'agit en quelque sorte, des coordonnées personnelles et spatio-temporelles de l'énonciation.

Voici donc comment nous pouvons définir le terme *deixis* : ce terme vient du mot grec *deixis* qui signifie *désignation*. Il s'agit donc de pointer vers des objets de la réalité extralinguistique, ce qui constitue la vocation des mécanismes référentiels. Il s'agit, en d'autres termes, de la fonction référentielle du langage. Parler c'est signifier, mais c'est surtout en même temps référer : c'est fournir au destinataire des informations et des repères spécifiques à propos d'objets spécifiques du monde extralinguistique, à propos de données concrètes de la situation de communication.

La technique qui consiste à introduire la deixis dans le discours, qu'elle soit personnelle, spatiale, ou temporelle, selon la situation de communication,

s'inscrit dans un souci de produire un discours intéressant, vivant, clair et direct, et surtout, un discours ancré dans le réel et le concret. D'une part, en employant la deixis, le locuteur éclaire son discours et le rend plus accessible à son auditoire, car il identifie et il pointe vers les objets, les personnes, les lieux, les événements ou les processus auxquels il se réfère. De cette manière, il fournit au destinataire des éléments utiles pour se repérer dans le discours. Un discours plus facile est forcément plus facile à retenir. Dans un débat politique de l'entre-deux-tours de l'élection présidentielle, la nécessité pour les participants de faire mémoriser leurs discours respectifs est pour le moins cruciale. À travers les expressions déictiques, le locuteur donne des repères au destinataire pour qu'il puisse naviguer dans l'univers construit par le discours.

D'autre part, le discours est intensifié par les expressions déictiques, dans la mesure où ces expressions créent un effet d'immédiat et d'implication personnelle chez l'auditoire. De ce fait, il a sans doute plus d'impact sur le destinataire. Le choix des déictiques personnels (pronoms personnels, adjectifs possessifs, démonstratifs) est fondamental, car ces expressions déictiques sont utilisées dans le but de créer un univers dans lequel le destinataire est impliqué et participe en tant qu'interlocuteur imaginaire à la situation d'énonciation. Pour donner un exemple, avec le pronom personnel vous, le destinataire devient automatiquement l'interlocuteur imaginaire dans la scène d'énonciation, ce qui suscite son implication directe dans le discours du candidat. L'acceptation du message dépend largement de l'implication suscitée. Un discours d'implication est en mesure de déclencher un enthousiasme suffisant, capable d'influencer positivement le destinataire.

C'est pour ces raisons d'intelligibilité, d'accessibilité, de mémorisation et d'implication dans les univers discursifs proposés, que le face à face que nous étudions ici regorge d'expressions déictiques employées par les deux candidats. La deixis est très présente dans le débat, qu'il s'agisse de deixis personnelle,

spatiale ou temporelle. Pour illustrer les effets, ainsi que l'utilité de la deixis dans le discours, je propose les deux exemples suivants tirés du face à face qui constitue le corpus de ce travail, bien qu'il existe dans ce face à face, d'innombrables exemples tout aussi pertinents pour examiner le phénomène des expressions déictiques dans le discours :

Exemple 1

17 SR : [...] *Nous sommes en 2007, nous ne sommes pas en 2002. Et donc, j'observe déjà que sur le bilan que j'ai fait tout à l'heure sur la situation de la France qui inquiète aujourd'hui les Français, vous ne contestez pas ce bilan...*

Exemple 2

946 NS : [...] *Euh... Bon. Si on doit résumer les choses, qu'est-ce qui est important pour moi ? Je... Je l'ai dit en commençant, je voudrais finir par ça. Je crois à l'action. Je crois qu'il est très important de dire à nos compatriotes que la fatalité n'existe pas. Le mot fatalité ne fait pas partie de mon vocabulaire. Ça fait trop longtemps que la politique est impuissante et moi je souhaite que la politique soit de retour.*

Dans ces deux exemples, Ségolène Royal comme Nicolas Sarkozy fournissent une multitude d'informations contextuelles de leur énonciation. Les manifestations de la deixis sont d'ailleurs très nombreuses dans la totalité du débat télévisé. Dans les deux exemples précis proposés ici, il s'agit des coordonnées personnelles (*je, nous, vous, moi, nos, mon, etc.*), spatiales (*France, ce*) et temporelles (*Nous sommes en 2007, déjà, tout à l'heure, aujourd'hui, ça fait trop longtemps*). Toutes ces indications référentielles et contextuelles qu'ils prennent soin de fournir aux téléspectateurs dans leurs énoncés, à travers les expressions

déictiques, sont d'une grande utilité pour leurs discours. Leurs propos acquièrent, de cette manière, un caractère concret, clair, actuel et direct qui s'inscrit dans la réalité. On peut dire que d'une certaine façon, les expressions déictiques dynamisent le discours et le rendent ainsi plus enthousiaste, plus captivant et plus efficace.

5.4.2 Les questions rhétoriques

Dans le face à face télévisé que nous étudions ici, les questions occupent une partie considérable de l'espace discursif global de l'interaction. L'interrogation est récurrente, et peut prendre diverses formes tout au long du débat. En dehors des questions posées par les journalistes-coordonateurs du débat, il peut s'agir d'ironie qui se déguise en question, d'interrogatoire offensif pratiqué contre l'adversaire dans le but de le piéger et le déstabiliser, ou encore de questions rhétoriques qui n'attendent pas vraiment de réponse de la part du destinataire, mais qui ont toutefois un rôle important à jouer dans le discours de persuasion.

Dans un discours argumentatif efficace et intéressant, qui marque les esprits et qui interpelle l'auditoire, les questions rhétoriques sont indispensables. Elles constituent un outil précieux de l'argumentation. La question rhétorique ou autrement appelée interrogation oratoire, peut être en réalité une affirmation, sous des apparences d'interrogation. De ce fait, elle ne demande pas de réponse particulière, car la réponse se trouve déjà implicitement dans la question. La façon dont la question rhétorique est posée à l'auditoire, dicte en règle général sa réponse, notamment lorsqu'elle est exprimée sous la forme d'un lieu commun, c'est-à-dire sous forme de croyance collective unanime, d'opinion communément admise.

Selon l'un des préceptes les plus élémentaires de la rhétorique, celui qui veut prendre la parole doit d'abord se justifier ; il doit s'identifier à son public et s'adapter à son horizon. Il y arrive en proposant une opinion commune à lui-même et à l'auditoire, une opinion qui a une chance d'être reconnue, de

préférence une opinion courante ou respectable. C'est ce qu'Aristote a appelé un « endoxon ».

(Von Moos 1993 : 3)

Les lieux communs désignent les valeurs partagées par la majorité, sinon la totalité de l'auditoire, et constituent souvent les fondements des arguments. Ils peuvent être retrouvés dans le corps d'une question rhétorique. Il s'agit donc d'asserter quelque chose communément admise, en déguisant cette assertion en interrogation. Peut-être est-ce une façon plus efficace d'affirmer son point de vue mais de façon intelligente et non catégorique, dans le but d'anéantir les objections ?

Voici la définition que Christian Plantin donne de la question rhétorique, en insistant sur son statut de non-question :

Lorsqu'il est pris en charge par le même énonciateur, le jeu question-réponse expulse l'interlocuteur en phagocytant sa parole et le contraint à assumer soit le discours de la question, soit celui de la réponse, soit les deux. La manœuvre a pour but de faire du destinataire l'énonciateur d'un discours dont il n'est pas locuteur, donc de le déposséder de sa voix. Le produit de ce type de tactique énonciative est analysé comme figure de phrase par la rhétorique, qui y voit une tactique de camouflage de l'assertion sous un voile interrogatif. [...] D'une façon générale, dire d'une question qu'elle est « rhétorique », c'est signifier qu'elle est fallacieuse en tant que question. L'adjectif « rhétorique » sert à discréditer la question en tant que telle. On parlerait aussi bien d'une « exclamation rhétorique » pour signifier qu'elle feint la surprise, ou d'une « passion rhétorique » pour signifier qu'elle n'en est pas une. Comme dans bien d'autres cas, le terme de « rhétorique » se trouve ainsi utilisé argumentativement pour

invalider un type de discours. D'une façon générale, le processus de monologisation du jeu question/ réponse permet au locuteur de s'avancer sous divers masques discursifs.

(Plantin 1991 : 75)

La question oratoire est celle dont l'auteur connaît la réponse et qui a pour but d'accrocher le public, de le mettre dans le coup : « Savez-vous combien nous coûte... ? »

(Reboul 1984 : 61)

Les interrogations rhétoriques permettent donc, d'une part d'adoucir en quelque sorte des propos susceptibles d'être controversés en affirmant sa thèse « en douceur ». Cela permet au locuteur de faire passer plus facilement les assertions qu'il veut faire passer, en les déguisant en interrogations. D'autre part, elles permettent au locuteur d'amener l'auditoire à se mettre d'accord avec lui à travers une illusion d'accord obtenue par le fait que la réponse soit attendue et évidente.

Les questions rhétoriques sont donc un excellent moyen d'établir des liens avec l'auditoire, à travers la connivence qui naît dans l'accord entre l'orateur et l'auditoire. Dans le cas d'un face à face télévisé, l'interlocuteur auquel s'adresse la question rhétorique, n'est pas vraiment l'adversaire-participant au débat, mais plutôt les téléspectateurs. C'est à travers ce jeu de questions-réponses que le locuteur tente de simuler une situation de dynamique interactionnelle avec l'auditoire. Cette simulation de situation d'interaction a pour but de créer une illusion de participation et ainsi d'implication de l'auditoire aux propos du

locuteur. C'est aussi un moyen pour le locuteur d' « enfermer » le téléspectateur dans son discours et de l'orienter ainsi vers un assentiment à ses propos.

Comme l'expliquent Calvet et Véronis,

Les questions des hommes politiques sont rarement des vraies questions qui appellent une réponse par oui ou par non, ou par un élément d'information. Il faut dire que les situations de communication que sont le discours et l'interview, leurs exercices favoris, ne s'y prêtent guère : lors des discours, la salle n'a pas le loisir de répondre à l'orateur, elle se contente d'applaudir, et dans les interviews, ce sont normalement les journalistes qui interrogent. Mais Nicolas Sarkozy aime bien inverser les rôles : c'est lui qui pose les questions. Des questions, dites rhétoriques, c'est-à-dire qui n'appellent pas de réponse, ou plutôt qui entraînent l'assentiment obligatoire de l'interlocuteur, surtout lorsque ces questions sont posées après une mise en contexte émotionnelle et dramatique.

(Calvet & Véronis 2008 : 55)

Enfin, les questions rhétoriques permettent de rendre le discours plus captivant et plus intéressant, en cassant la monotonie d'un discours constitué d'assertions placées l'une après l'autre. La variation dans l'intonation, du fait que les questions rhétoriques se caractérisent aussi par un changement d'intonation, rend le discours moins monotone, plus vivant et ainsi plus enthousiaste. Tout comme à l'époque de l'agora grecque, où les orateurs prenaient soin de mettre en scène de façon spectaculaire leur discours oratoire, en soignant particulièrement leur façon de prononcer le discours.

Dans le face à face analysé ici, il est intéressant de remarquer à quel point les deux candidats usent de la technique de la question oratoire. Les deux

adversaires semblent être conscients de l'utilité de la technique de l'interrogation oratoire dans l'argumentation, ce qui expliquerait son utilisation massive. Tout au long du débat, ils insèrent des questions dans leurs discours respectifs, auxquelles ils apportent souvent la réponse juste après. Nous avons donc un nombre remarquable de séries de questions-réponses. Voici quelques exemples tirés du débat :

D'abord quelques exemples représentatifs tirés du discours de Nicolas Sarkozy :

12 NS : [...] *Je voudrais également une République irréprochable. **Qu'est-ce que ça veut dire ?** Ça veut dire une République où les nominations seront simplement l'effet de la compétence et non pas de la connivence.*

12 NS : [...] *Je pense qu'on ne peut pas être candidat et Président de la République plus de deux mandats successifs. **Pourquoi ?** Parce que l'énergie que l'on met à durer, on ne la met pas à faire.*

15 NS : [...] ***Ça fait depuis combien de temps que les budgets de la France sont en déficit ?** 25 ans.*

15 NS : [...] *Le problème c'est **comment on fait ?** Je propose une chose...*

52 NS : [...] *La solution c'est de réprimer les délinquants pour qu'il n'y en ait plus ou qu'il y en ait moins. **Alors, qu'est-ce que je propose ?** D'abord je propose qu'il n'y ait plus un seul délinquant sexuel et vous savez parfaitement Madame Royal que...*

58 NS : [...] *Alors, vous m'avez interrogé sur le fait de savoir, mais alors où est-ce qu'on trouve les économies des fonctionnaires ? Naturellement. Bon, avec ce que je propose Madame...*

58 NS : [...] *Mais Madame, qu'est-ce qui a désorganisé l'hôpital ? Ce sont les 35 heures.*

78 NS : [...] *Pourquoi ? Pour une raison Madame Royal.*

78 NS : [...] *Quel est le levier pour obtenir 1% de croissance de plus ? C'est respecter le travail.*

78 NS : [...] *Par quel moyen ? On va encourager les gens qui veulent travailler plus pour gagner plus. Comment on va le faire ? Tout est fait aujourd'hui pour décourager l'obtention des heures supplémentaires.*

78 NS : [...] *Pourquoi ? Parce que les impôts et les charges sont si lourdes qu'il y a eu tentation de la délocalisation.*

78 NS : [...] *Mais les autres, qu'est-ce qu'ils ont fait ? Ils ont libéré les forces de travail...*

Ségolène Royal n'est pas en reste concernant les questions rhétoriques. Elle emploie elle aussi, à plusieurs reprises tout au long du débat, la question rhétorique de façon systématique. Notons au passage que sa question rhétorique « fétiche » est celle qui commence par *pourquoi*:

17 SR : [...] *Qu'est-ce qui s'est passé entre ces deux faits, pour que aucune protection ne soit apportée à une femme policière ? Eh bien je le dis, demain, si je suis élue président de la République, les agents publics seront protégés, et en particulier les femmes, elles seront raccompagnées à leur domicile lorsqu'elles sortent tardivement des commissariats de police.*

18 SR : [...] *Et lorsque l'on demande aux investisseurs étrangers pourquoi ils viennent en France, savez-vous ce qu'ils citent en premier ? Ils citent la qualité du service public de la France.*

61 SR : [...] *Or, aujourd'hui, il n'y a pas de réponse, vous le savez, au premier acte de délinquance. Pourquoi ? Parce que les magistrats n'ont pas de solution.*

121 SR : [...] *Car aujourd'hui qu'est-ce qui se passe ? Vous avez fait une loi de la décentralisation tellement confuse...*

121 SR : [...] *Pourquoi ? Et pourtant je fais le même constat que vous. Je crois qu'on ne travaille pas suffisamment en France.*

121 SR : [...] *Alors, si vous désaxonnez les heures supplémentaires, qu'est-ce qu'il va se passer ? Un employeur aura davantage intérêt à donner des heures supplémentaires à un salarié, qu'à recruter un nouveau salarié.*

121 SR : [...] *Pourquoi ça ne coûte rien ? Parce que c'est le recyclage des fonds de la formation professionnelle et des dépenses d'indemnisation du chômage.*

181 SR : *Vous savez ce que c'est la valorisation du travail ? C'est un travail payé à sa juste valeur.*

191 SR : [...] *Et je souhaite qu'il y ait davantage de salariés qui adhèrent aux syndicats. Pourquoi ? Parce que dans un pays comme le nôtre, où nous n'avons que 8% des salariés qui adhèrent aux syndicats, alors que dans les pays du nord de l'Europe, 80% des salariés adhèrent à une organisation syndicale, à ce moment-là, il y a un dialogue social constructif qui se crée, il y a des compromis sociaux...*

326 SR : [...] *Mais ce que je veux dire globalement sur cette question des retraites, c'est que c'est une question essentielle. Pourquoi ? Parce que c'est la solidarité entre générations.*

336 SR : [...] *Nous remettons à plat et nous discutons avec les partenaires sociaux. Pourquoi ? Parce que les lois Fillon ont créé des injustices.*

589 SR : *Non, c'est tout à fait incohérent, pourquoi c'est tout à fait incohérent ? Pourquoi construire deux prototypes, pourquoi construire deux prototypes ? Il y a celui en Finlande, il sera peut être beaucoup plus intelligent d'investir déjà dans la quatrième génération. Pourquoi ? Parce qu'on sait très bien que l'uranium dans quelques années, va disparaître.*

838 SR : [...] *Comment se fait-il que l'énergie solaire ne soit pas encore utilisée ? Comment se fait-il que la France et que l'Europe n'aient pas déjà redéfini les politiques d'aide au développement ? Je crois que nous mettrons fin aux migrations de la misère si nous réussissons à réduire les écarts entre pays riches et pays pauvres, et je veux...*

Nous n'allons pas observer toutes les occurrences de la question rhétorique dans ce face à face, car leur nombre est significatif : 153 questions rhétoriques pour Nicolas Sarkozy contre 27 pour Ségolène Royal. L'un comme l'autre ont très

souvent recours à la question rhétorique dans leur discours. Cependant, la balance penche encore une fois du côté de Nicolas Sarkozy concernant ce phénomène discursif. Son discours acquiert un caractère enthousiaste et gagne en clarté et en intérêt grâce au recours systématique du candidat aux questions rhétoriques.

Toutes ces interrogations auxquelles les deux participants du débat donnent des réponses immédiatement après les avoir énoncées, fonctionnent comme des bases pour leurs arguments. D'abord parce qu'elles permettent d'affirmer des positions de façon plus subtile et plus indirecte. Elles permettent ainsi d'accuser l'adversaire, d'asserter des positions, d'affirmer des croyances ; elles peuvent aussi servir d'introduction à un argument. Deuxièmement, parce qu'elles créent une illusion d'accord avec le locuteur, du fait qu'il dicte la réponse dans son discours tout en posant la question. L'auditoire arrive à imaginer la réponse (du moins partiellement) avant même qu'elle soit donnée de façon explicite. L'énonciation de la réponse par la suite vient renforcer et confirmer cette impression d'accord et de connivence créée à travers les questions rhétoriques. De plus, les questions rhétoriques servent à créer une situation potentiellement communicative avec l'auditoire, qui instaure une interaction, du fait que l'auditoire arrive à imaginer la réponse qu'il convient de donner à la question rhétorique.

En dernier lieu, toutes ces séries de questions-réponses fonctionnent comme des ornements du discours, car elles créent un effet de variation prosodique concernant la diction du discours. L'alternance entre assertions et interrogations permet à un long monologue de ne pas basculer dans la monotonie et contribue donc, à créer un discours enthousiaste et séduisant, plus agréable à l'oreille.

5.4.3 La modalisation intensificatrice du discours

Nous l'avons déjà constaté, un discours qui vise à motiver un auditoire est un discours enthousiaste, séduisant, qui frappe les esprits. Pour cela, le locuteur peut aussi user de divers « artifices » sous forme d'ornements du discours. Cela consiste au fait de ne pas se contenter d'énoncer ses arguments, l'essentiel de son discours, mais de l'embellir, dans le but de le rendre plus attractif et plus mémorable aux oreilles de l'auditoire et ainsi, plus efficace. C'est ainsi que l'orateur arrive à éveiller l'intérêt chez l'auditoire.

Ces ornements discursifs prennent souvent la forme d'une utilisation massive de modalisations intensificatrices de l'effet rhétorique. La langue offre un choix infini d'éléments destinés à cet usage, et comme nous le verrons par la suite, les participants du face à face étudié ne vont pas se priver de s'en servir.

Je propose d'observer certains modalisateurs qui, d'après la théorie de l'énonciation, constituent des traces de l'attitude du locuteur vis-à-vis d'éléments du discours et qui marquent la subjectivité du sujet parlant dans le discours. En effet, la modalisation est une dimension de l'énonciation qui intègre la dimension référentielle (Charaudeau & Maingueneau 2002).

Comme le note Charaudeau,

La modalisation ne constitue qu'une partie du phénomène de l'énonciation, mais elle en constitue le pivot dans la mesure où c'est elle qui

permet d'expliciter ce que sont les positions du sujet parlant par rapport à son interlocuteur, à lui-même et à son propos.

(Charaudeau 1992 : 572)

Parmi les modalisateurs, je propose d'observer notamment les adjectifs et les adverbes insérés dans le discours pour l'intensifier et l'embellir. Les adjectifs, qui ont pour fonction d'attribuer des propriétés aux noms, acquièrent par extension, dans le contexte d'un discours rhétorique, une fonction de plus, qui est celle d'une modalisation qui intensifie le discours, dans le but de le rendre plus enthousiaste et d'attirer plus d'attention de la part des destinataires du discours. Les adverbes sont utilisés dans le même but d'intensification.

Certains modalisateurs apparaissent de façon systématique dans le débat, comme c'est le cas de l'adjectif *formidable* dans le discours de Nicolas Sarkozy, qui visiblement, fait partie de ses mots de prédilection. Observons quelques exemples, tout en essayant d'imaginer à quoi les phrases suivantes ressembleraient, si elles n'étaient pas ornées d'adjectifs et d'adverbes :

78 NS : [...] Il y a un **formidable** problème de pouvoir d'achat en France.

219 NS : [...] Alors, vous dites « oh ! C'est **formidable**, j'ai visité une entreprise où ils travaillent 32 heures ». Oui, vous dites **formidable**, mais si c'est des petits salaires, c'est pas si **formidable** que ça.

605 NS : [...] Une école où on va répondre aux malaises **formidables** des enseignants, qui ne sont pas assez payés, qui ne sont pas assez récompensés.

D'autres adjectifs viennent intensifier les propos de Nicolas Sarkozy, dans le but de les rendre plus puissants et plus influents. Le rôle des adjectifs *invraisemblable* et *extraordinaire* est extrêmement intéressant dans les énoncés suivants, car ces adjectifs rendent les énoncés plus vivants, dans le sens où une attitude personnelle est imprimée dans le discours en les utilisant :

145 NS : [...] *Et on a fait ce système **invraisemblable**, que le contribuable paye 16 milliards pour financer les 35 heures...*

277 NS : [...] *Je veux revenir sur cette injustice **invraisemblable** qui fait que quand vous empruntez, on vous demande une visite médicale.*

601 NS : [...] *Je pense notamment aux départements et territoires d'outre-mer, où le solaire, l'éolien, la biomasse peuvent faire quelque chose d'**extraordinaire**.*

625 NS : [...] *C'est quand même **extraordinaire** : lorsqu'une société embauche quelqu'un, elle paye pas une liasse sur le salaire de la personne qu'elle emploie.*

D'autres adjectifs, mais aussi des adverbes viennent s'ajouter au panel des embellisseurs du discours :

12 NS : [...] *C'est pourquoi l'institut REXECOD, organisme **parfaitement** indépendant, a noté nos projets économiques.*

946 NS : [...] *Je veux agir, je veux **passionnément** agir au service de mon pays.*

Nicolas Sarkozy n'est pas le seul à user de cette technique d'intensification du discours. Les extraits suivants sont tirés du discours de Ségolène Royal :

948 SR : [...] *Je veux rassembler les énergies de ce pays, parce que ces énergies sont nombreuses. Elles sont même **exceptionnelles**.*

948 SR : [...] *Je tiens à des valeurs **fondamentales**.*

619 SR : [...] *J'ai été ministre de l'enseignement scolaire, j'ai vu qu'il y avait des réalisations **exceptionnelles**, qu'il y a des réussites **extraordinaires**, y compris dans les endroits les plus difficiles, parce qu'on a remis notamment de la culture.*

Tous ces adjectifs et adverbes font partie des éléments que l'on peut qualifier de modalisateurs d'intensification du discours, des éléments qui traduisent l'attitude du locuteur, ses jugements, ses sentiments par rapport aux éléments constitutifs de son discours. Dans les exemples présentés ici, les modalisateurs, qu'il s'agisse d'adjectifs ou d'adverbes, jouent un rôle fondamental dans le discours.

Reprenons le dernier exemple pour mieux rendre compte du fonctionnement des modalisateurs dans le discours du débat : concernant l'énoncé *Je veux agir, je veux **passionnément** agir au service de mon pays*, essayons d'imaginer la même phrase, sans son intensificateur : *Je veux agir au service de mon pays*. La structure du premier énoncé traduit par elle-même la volonté du locuteur d'intensifier ses propos, en reprenant sa phrase et en y insérant l'adverbe *passionnément*, ce qui fait toute la différence. C'est l'adverbe *passionnément* que le locuteur a choisi d'attribuer à son verbe qui fait que cet énoncé ait plus d'impact sur son public. Sa volonté d'intensifier son discours est apparente dans cet exemple. Si nous comparons la phrase *Je veux agir au service de mon pays*,

avec *Je veux passionnément agir au service de mon pays*, il est plus qu'évident que la deuxième phrase crée un effet beaucoup plus intense chez le destinataire. Elle est donc plus susceptible d'exercer de l'influence sur l'auditoire. Un téléspectateur gardera en mémoire beaucoup plus facilement une phrase comme *Je veux passionnément agir au service de mon pays*, plutôt que *Je veux agir au service de mon pays*, car en insérant l'adverbe *passionnément*, le locuteur donne une autre dimension à son énoncé, un dynamisme et une force qui vont marquer les esprits en rendant l'énoncé beaucoup plus séduisant. Chose qui s'applique à tout énoncé marqué par la modalisation intensificatrice à travers des éléments tels les adjectifs et les adverbes. Le choix du modalisateur dépend de l'impression et du sentiment que le locuteur souhaite laisser chez l'auditoire.

5. 5 Le discours marqué par le déontique

La modalité déontique dans le cadre du discours du face à face étudié ici, fait partie des stratégies argumentatives qui participent à l'élaboration de l'ethos du locuteur. En employant le déontique, le locuteur peut se présenter à travers son discours comme une personne qui tient à remplir ses obligations morales ou matérielles, une personne attachée aux devoirs qui lui impose son statut d'homme ou de femme politique.

La modalité déontique dans le discours exprime le devoir, l'obligation (Bally 1932). Le terme *déontique* vient du mot grec *deon* (δέον), qui signifie *ce qu'il faut faire* ou *ce qui est convenable*. Avant d'aller plus loin, je propose d'observer comment cette modalité s'exprime et fonctionne dans le discours qui constitue nos données, notamment au discours de Nicolas Sarkozy, qui semble lui accorder plus de place et plus d'importance que le fait sa rivale :

Exemple 1

15 NS : [...] *C'est qu'il faut résoudre le problème de la dette.*

Exemple 2

145 NS : [...] *Et je propose – parce que dans ma conception de la République, Madame Royal, il ne peut pas y avoir des droits sans les devoirs ...*

Exemple 3

229 NS : [...] *Des droits, Madame Royal, mais aussi des devoirs. Parce que sans devoirs, il peut pas y avoir des droits.*

Exemple 4

623 NS : [...] *Encore une fois Madame Royal, dans la République il n'y a pas que des droits, il y a aussi des devoirs.*

Exemple 5

359 NS : [...] *Nous vivons plus longtemps, il va falloir cotiser plus longtemps.*

Toutes ses expressions, qui ne constituent qu'un petit échantillon des expressions que Nicolas Sarkozy emploie pour donner un caractère impératif à ses énoncés, marquent non seulement l'aspect de sa personnalité qui est très attaché aux obligations morales en tant qu'homme qui prend ses responsabilités et assume son devoir, mais aussi l'aspect dynamique de son caractère, du fait que la modalisation déontique de ses énoncés « dynamise » d'une certaine manière, son discours.

De plus, le discours acquiert, grâce à toutes ces expressions basées sur le déontique, un aspect plus réel. Et tout ce qui se base sur le réel, l'emporte sur l'éventualité ou la volition, quand il s'agit d'exercer de l'influence. Car tout ce qui est ancré dans la réalité est associé à l'objectivité, alors que tout ce qui est basé sur la volition est hypothétique et abstrait. Cette objectivité du discours s'obtient à l'aide des expressions impersonnelles relevant de la modalité déontique, comme c'est le cas de l'expression « il faut », que Nicolas Sarkozy prend soin d'insérer très régulièrement dans son discours.

Le style de discours de Nicolas Sarkozy est particulièrement marqué par la modalité déontique, et la différence entre son style discursif et le style discursif de son interlocutrice est frappante à ce niveau-là. En effet, le discours de Ségolène Royal ne produit pas les mêmes effets chez l'auditoire, car il est basé sur le souhait, à l'exact opposé du style déontique. Bien évidemment, Nicolas Sarkozy emploie lui aussi très régulièrement des verbes marquant la volonté, mais Ségolène Royal semble mettre beaucoup plus en avant ses désirs, vœux et souhaits, au détriment de ce qui est considéré comme convenable, obligatoire, rationnel et concret.

Je propose d'observer quelques exemples tirés du discours de Ségolène Royal, marqué par la volition :

Exemple 1

14 SR : [...] *Alors voilà, je veux être la présidente de la République qui va faire une France où l'agressivité des violences recule.*

Exemple 2

191 SR : [...] *Et je souhaite qu'il y ait davantage de salariés qui adhèrent aux syndicats.*

Exemple 3

233 SR : [...] *Je veux que le peuple français devienne un peuple d'entrepreneurs.*

Si on compare les deux styles de discours dans le débat, celui de Ségolène Royal et de Nicolas Sarkozy, nous remarquons que Ségolène Royal exprime, tout au long de son discours, ses souhaits et ses désirs par rapport à une politique envisagée ou considérée comme idéale. Elle parle beaucoup des actions qu'elle voudrait entreprendre, des changements qu'elle souhaiterait opérer concernant certaines lois et certaines situations au sein de l'économie et de la société française. En revanche, Nicolas Sarkozy, quant à lui, bien qu'il prend lui aussi soin d'exprimer ses souhaits et ses désirs, il met toutefois l'accent sur ce qui est impératif, sur les devoirs et les obligations par rapport aux mesures à prendre afin d'opérer des changements en France. De cette manière, il s'affirme dans l'action et son discours est beaucoup plus porté sur l'action que celui de sa rivale. Le mot *devoir* est par ailleurs omniprésent dans son discours. Pour lui, le devoir, ce qui est convenable, l'obligation et la nécessité se placent au-dessus des désirs personnels qui, bien que judicieux - car ces désirs s'identifient à l'intérêt général - n'ont pas le pouvoir que la modalité déontique a dans le discours. D'une certaine manière, on peut dire que les désirs et les souhaits ne sont pas aussi proches de la dimension d'action, du réalisable et du concret que le sont les expressions relevant du déontique.

En d'autres termes, deux mondes sont présentés et proposés ici à l'auditoire par les deux candidats du débat : le monde réaliste, concret et tangible de la nécessité, de l'obligation morale et matérielle et du devoir, et le monde virtuel et hypothétique du souhait et du désir. Le monde basé sur le déontique s'affirme dans l'action, et rejette par nature le monde « utopiste » et hypothétique de la volition. Car le déontique est généralement suivi et appuyé par des propositions réalistes et concrètes concernant les mesures à prendre, et souvent précédé par des arguments qui justifient les nécessités dont il est question. Le discours basé sur la volition et l'expression de souhaits est lui aussi en général justifié par des arguments qui entraînent les désirs en question, mais il est par essence moins efficace que le discours marqué par le déontique, car

De façon globale, nous pouvons constater en se basant sur ce tableau représentant les occurrences de chaque expression dans les discours des deux candidats, que dans le discours de Nicolas Sarkozy, le déontique l'emporte de façon considérable sur la volition. En revanche, dans le discours de Ségolène Royal, c'est l'expression des souhaits et des désirs qui prend le pas sur la modalité déontique. J'attire l'attention sur l'expression *Je propose/ Je proposerai*, qui apparaît 22 fois dans le discours de Nicolas Sarkozy - et qui est la manifestation par excellence du concret dans le discours - avec seulement 10 occurrences dans le discours de Ségolène Royal. Et l'expression par excellence de la volition, c'est-à-dire l'expression *Je veux*, qui apparaît 40 fois dans le discours de Ségolène Royal et 30 dans le discours de son adversaire.

D'une façon générale, ce qui résulte du tableau ci-dessus, marque et caractérise le style discursif des deux candidats. Nicolas Sarkozy met en avant un discours basé sur l'action, la réalité, le réalisable, les propositions et le concret, sans pour autant cacher ses souhaits, alors que Ségolène Royal investit plus de mots dans une attitude qui met en avant le monde hypothétique du souhait et du désir personnel.

Le déontique joue un rôle très important concernant la construction discursive de l'ethos, et fait partie des ressources linguistiques à exploiter dans l'élaboration de l'image de soi lors de tout discours politique médiatisé. À l'aide du déontique, un orateur peut se fabriquer et s'attribuer une image conforme à celle exigée par les téléspectateurs, à savoir, celle d'un homme (ou d'une femme) attaché(e) à des valeurs et des obligations morales, prêt(e) à prendre des mesures pour agir, pour faire ce qu'il convient de faire dans l'intérêt général. En affichant un sens du devoir et des responsabilités, le rôle de la modalité déontique du

discours devient significatif dans l'entreprise de persuasion par l'élaboration d'un éthos discursif favorable.

5.6 Jouer la carte de la proximité

Comme nous avons déjà pu le remarquer, dans le discours de Nicolas Sarkozy tout au long du débat, les manifestations du désir de rapprochement avec l'auditoire sont récurrentes. Ce désir de rapprochement est exprimé à travers sa stratégie discursive, qui est marquée par la simplicité et la proximité avec les téléspectateurs. Son discours est si simple et son vocabulaire si intelligible, qu'ils peuvent être accessibles à tous les Français. Il emploie dans son discours un style simplifié, qui est de façon générale dans le débat, sensiblement moins formel que celui de son interlocutrice. Ce qui est remarquable s'agissant du discours d'un homme politique, c'est le fait que Nicolas Sarkozy adopte un style discursif qui est propre à la conversation de tous les jours, à la conversation courante. Il adopte un grand nombre de caractéristiques du discours oral spontané, probablement dans un souci de renforcer son attitude discursive avec le dynamisme, la spontanéité et l'authenticité des interactions verbales de la vie de tous les jours. La spontanéité pouvant être associée à la sincérité par l'auditoire, il semble avoir trouvé dans cette stratégie discursive, un bon moyen de renforcer sa crédibilité aux yeux du public.

Il est important à ce stade de faire une parenthèse pour observer un phénomène - puisqu'un chapitre ne lui sera pas consacré - qui est systématique dans le langage de Nicolas Sarkozy et propre au registre familier du discours. En dehors des autres techniques qui s'inscrivent dans sa stratégie de rapprochement avec les téléspectateurs, je voudrais attirer l'attention sur certains phénomènes qui marquent le discours du candidat : d'abord l'élimination de *ne* dans la négation, autrement dit, la négation incomplète :

Exemple 1

847 [...] NS : Vous avez raison, **il faut pas** faire de polémique. Mais **il faut pas** le faire de deux côtés.

Exemple 2

241 [...] NS : Si vous êtes la présidente de ce qui marche, eh ben, moi, je voudrais être le président qui fasse que **ce qui marche pas**, marche. Bon, parce que si c'est pour être la présidente de ce qui va et qui n'a pas de problème, **c'est pas la peine**. Les gens ne votent pas pour nous pour qu'on aille compliquer ce qui va, mais au contraire, pour qu'on répare **ce qui va pas**.

Pour rendre compte du contraste qui existe entre les deux candidats du débat concernant ce phénomène, notons que pour la totalité du débat, Nicolas Sarkozy supprime le *ne* dans ses négations 85 fois, tandis que son adversaire fait la même chose seulement 11 fois. Ce qui traduit une différence frappante entre les registres discursifs des deux candidats. Nicolas Sarkozy supprime de manière systématique le *ne* dans ses négations, ce qui donne à son langage des caractéristiques de conversation courante et familière. Il s'adresse aux téléspectateurs comme s'il tentait une conversation de tous les jours avec des interlocuteurs qui lui sont proches.

Deux autres phénomènes qui relèvent du registre discursif familier en plus de l'élimination du *ne* dans la négation et qui sont récurrents dans le discours de Nicolas Sarkozy tout au long du débat, sont le phénomène de l'élision, et l'emploi du mot *ça*.

L'élision désigne une prononciation « relâchée » et déformée des mots (*J'chais pas, j'suis pas*). Concernant le mot *ça*, Nicolas Sarkozy l'emploie de façon systématique, de la même façon que Ségolène Royal emploie le mot *cela*.

Ce qui reflète l'utilisation respective d'un style discursif courant à familier et un style discursif plus formel et plus soutenu. Ce travail se limitera, à ce niveau-là, à mentionner ces phénomènes linguistiques, qui s'inscrivent dans la stratégie de l'emploi du registre discursif familier, simplement pour attirer l'attention sur le contraste qui existe entre les deux registres discursifs coexistant et s'opposant dans un même débat.

La simplicité du langage traduit une volonté d'établir une relation de symétrie et de proximité avec son auditoire, de façon à ce que le téléspectateur puisse s'identifier au locuteur. S'ajoutent à la stratégie de rapprochement avec l'auditoire la brièveté des énoncés, le vocabulaire simple et accessible à tous et l'insertion de la voix du peuple dans le discours, au moyen du discours rapporté direct. Ainsi, le téléspectateur arrive à reconnaître sa propre voix et son propre vocabulaire, et de cette façon, à se reconnaître dans le discours prononcé.

Il est important de souligner que Nicolas Sarkozy n'est pas le seul à exprimer son désir de rapprochement avec l'auditoire. Ségolène Royal n'est pas en reste à ce niveau-là et tente également d'établir des liens avec l'auditoire, mais en adoptant une autre méthode et en restant dans l'expression de ses émotions, alors que son adversaire va encore plus loin. Nous l'avons déjà vu dans sa prestation télévisée, la candidate socialiste adopte aussi tout au long du débat des stratégies qui laissent entrevoir son ethos de porte-parole et de protectrice du peuple, son image de mère pleine de compassion et de tendresse pour les plus démunis et les plus faibles, son statut de justicière qui se révolte face aux injustices... Malgré cela, le registre discursif qu'elle emploie face aux téléspectateurs n'arrive pas à créer la proximité avec l'auditoire que la prestation discursive de son adversaire arrive à créer.

Jean-Marie Cotteret explique l'utilité d'un vocabulaire « quotidien » pour capter l'attention et faire mémoriser ses propos par le grand public télévisuel :

[...] Quand on veut se faire comprendre du grand public télévisuel, un dosage subtil des mots permet d'éviter la surinformation incompréhensible ou la sous-information approximative. La rhétorique audiovisuelle est tributaire du choix des mots et, en la matière, le juste équilibre se situe dans un rapport de 80% de mots du « français quotidien » contre 20% de mots dits « techniques ». Ce dosage savamment calculé, et expérimenté depuis les années soixante-dix, présente deux avantages : il permet de toucher un public très large et il facilite l'assimilation du message, la « memoria »...

(Cotteret 2000 : 89)

Se faire comprendre du plus grand nombre est un enjeu fondamental dans le discours politique et surtout lorsqu'il d'un débat qui va déterminer le choix de l'auditoire concernant son vote. Mais l'objectif de la simplicité du registre linguistique va bien au-delà du souci de compréhension et d'assimilation du discours. Elle tente de tisser des liens solides entre l'orateur et son auditoire, à travers la proximité et le rapprochement. À travers un discours simple, accessible et compréhensible, le locuteur peut espérer toucher le plus grand nombre d'auditeurs.

C'est pour cette raison que Nicolas Sarkozy semble accorder une grande importance à la simplicité de son registre discursif. En plus de l'intelligibilité et de l'assimilation du discours qui vise la mémorisation par l'auditoire, le locuteur semble tenter de susciter la sympathie à son égard, en se présentant comme quelqu'un de semblable à la majorité des personnes qui l'écoutent, au Français moyen. Et cela pour la simple raison que nous avons tendance à être plus

influencés par les individus qui nous ressemblent, d'éprouver de la sympathie pour ceux avec lesquelles nous avons des points en commun.

De ce fait, le registre discursif est un moyen de faire partie du groupe, de se rapprocher de la majorité des auditeurs, de se placer dans le camp de la majorité. Il peut être perçu comme signe distinctif de la personne ordinaire, de la personne qui ressemble à la majorité des téléspectateurs. En revanche, un style formel et un registre discursif soutenu risquerait de dresser des murs entre le locuteur et son auditoire, de créer de la distance entre eux.

5.6.1 La brièveté des énoncés

Comment cette simplicité est obtenue dans le discours ? Tout d'abord, comme je l'ai déjà mentionné, les phrases sont courtes. Nicolas Sarkozy semble éviter soigneusement les phrases à rallonges. Cela risquerait de brouiller le sens de ces énoncés tel qu'il est perçu par l'auditoire. Du fait que les phrases sont courtes, son registre discursif prend un caractère plus moderne, plus dynamique, plus simple et plus familier, comme nous l'avons déjà vu. Calvet et Véronis, dans *Les mots de Nicolas Sarkozy*, insistent sur la brièveté qui caractérise ses phrases, tout au long de sa campagne présidentielle en 2007. Pour rendre compte de l'importance de la brièveté des propositions dans le champ de la persuasion, je propose la citation suivante :

Le style de Nicolas Sarkozy se distingue d'abord par des phrases courtes. Alors que Ségolène Royal prononce des phrases de plus de 27 mots de longueur en moyenne, les discours de Nicolas Sarkozy sont composés de phrases 30% plus courtes, de l'ordre de 21 mots. Parmi les quatre principaux candidats, c'est celui qui a les phrases les plus brèves. [...] On a observé tout au long de la V^e République une tendance au raccourcissement des phrases. Le général de Gaulle et Pompidou faisaient des phrases de l'ordre de 30 mots de long. C'est Valéry Giscard d'Estaing qui a inauguré un style plus dynamique, en faisant tomber la longueur des phrases de ses discours à moins de 24 mots.

(Calvet & Véronis 2008 : 28)

Il est intéressant aussi d'observer les deux figures que Calvet et Véronis (2008 : 29) proposent : la première illustre la longueur des phrases en moyenne

par candidat pendant la campagne pour les élections présidentielles de 2007. La deuxième figure représente la longueur des phrases sous la V^e République en termes de mots par phrase. Nous pouvons remarquer alors que Nicolas Sarkozy a été le candidat qui utilisait les phrases le plus courtes pendant sa campagne politique. Il est également le président de la V^e République qui utilise les phrases le plus courtes, signe de reconnaissance d'une communication politique moderne, marquée par un style discursif moins sophistiqué et plus allégé :

Figure 1 : longueur des phrases en moyenne par candidat pendant la campagne pour les élections présidentielles de 2007

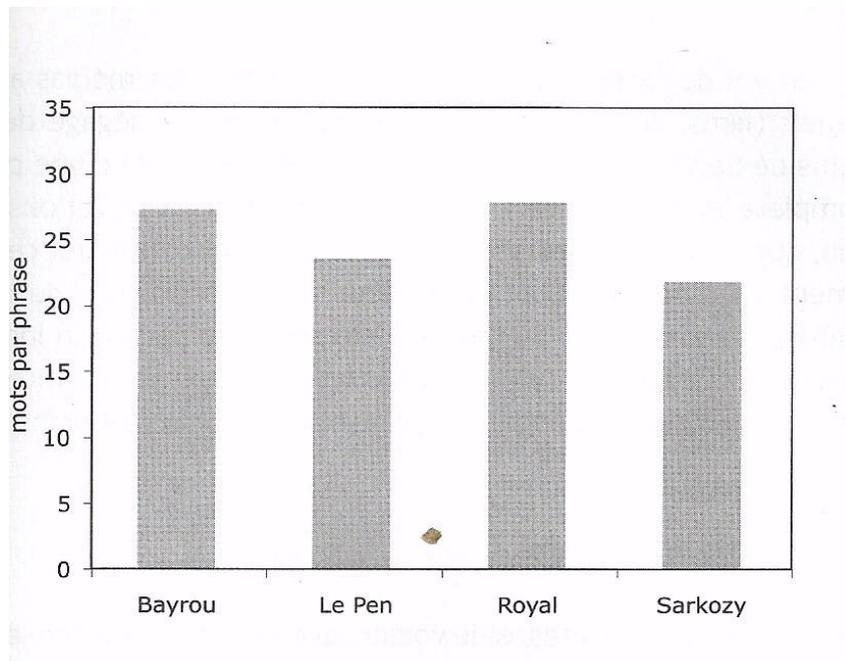
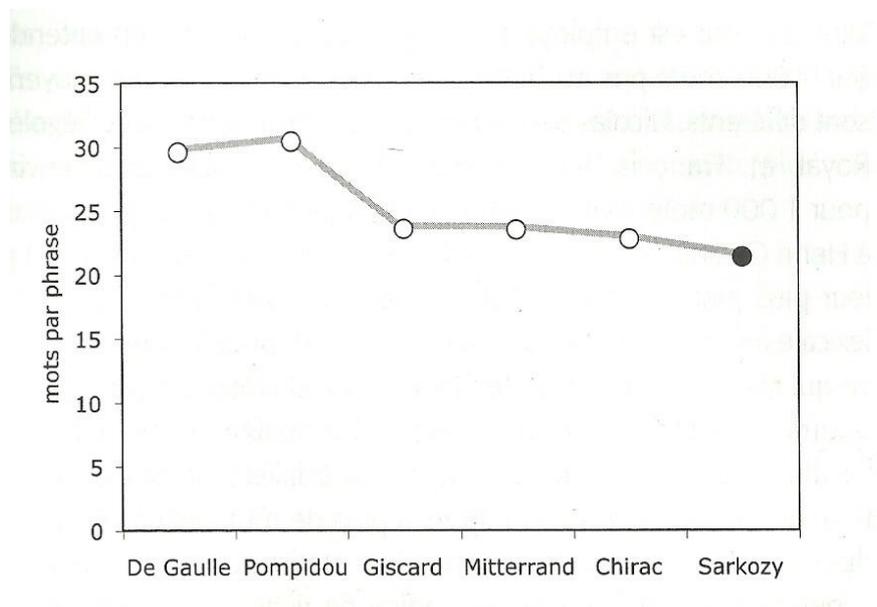


Figure 2 : longueur des phrases sous la V^e République en termes de mots par phrase.



Le contraste est d'autant plus marqué si l'on confronte les discours des deux candidats entre eux. Comme nous l'avons déjà remarqué, dans le discours de Ségolène Royal le téléspectateur risque assez souvent de se perdre. Les propositions sont interminables et à rallonges, leur sens est brouillé à cause de leur longueur, et l'usage des connecteurs est souvent abusif. Je voudrais à ce point faire une parenthèse et attirer l'attention sur l'emploi des connecteurs dans le discours de Ségolène Royal. Dans le but de donner au discours un caractère de cohérence et une force argumentative, elle adopte un style excessivement chargé en connecteurs de tout genre, insérés à chaque occasion, et parfois même là où ils ne sont pas indispensables. Une illusoire cohérence logique est ainsi créée, qui donne à son tour l'illusion d'un aspect démonstratif au discours.

Comme le note Béatrice Fracchiolla,

[...] SR ajoute les arguments les uns aux autres en les coordonnant. Ce style cumulatif donne l'impression d'un argument élaboré – que cela soit ou non le cas (construction supposée d'un lien logique dans l'addition). C'est cette façon de faire qu'attaque en premier lieu NS, en accusant la candidate sur sa difficulté à développer un point précis.

(Fracchiolla 2008 : 499)

Prenons l'exemple suivant dans le débat :

Exemple 3 :

14 SR : *Je souhaite sortir la France de la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui. D'abord la dette, puisque aujourd'hui la France est endettée, plus de 20 000 euro par Français ; le nombre de travailleurs pauvres, 2 millions et demi de travailleurs pauvres en France, de la précarité qui s'est accrue, du pouvoir d'achat qui s'est abaissé, de la pauvreté, 2 millions et demi de Français vivent en dessous du seuil de pauvreté, parmi eux 2 millions d'enfants, comme le dit l'association MAUS, des retraites qui ont perdu du pouvoir d'achat, le niveau moyen des retraites des femmes est de 850 euro pour une carrière complète et de 622 euro pour une carrière incomplète, **parce que** les femmes subissent très durement le chômage partiel ...*

Dans cet énoncé, l'emploi du connecteur *parce que* est plutôt mal placé. Ce n'est pas parce que les femmes subissent très durement le chômage partiel que le niveau moyen de leurs retraites est bas. Cette proposition ne désigne pas la

cause du niveau bas des retraites des femmes. Le connecteur *parce que* a pour fonction d'introduire une proposition qui donne une cause, ce qui n'est pas le cas ici. À moins que la proposition *parce que les femmes subissent très durement le chômage partiel* ne réponde à une autre proposition, au tout début de l'énoncé, ce qui nous fait un grand détour dans le discours et donc, pas très facile à suivre. Il s'agirait donc de la proposition *Je souhaite sortir la France de la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui*. Dans ce cas, *parce que les femmes subissent très durement le chômage partiel* peut très bien constituer la cause (ou une des causes) de vouloir sortir la France de la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui. Le problème, c'est que ce phénomène peut rendre le discours très complexe, alors que la simplicité est une des clés de la réussite du discours politique médiatisé.

Voici un autre exemple qui illustre l'emploi récurrent des connecteurs dans le discours de Ségolène Royal, cette fois-ci concernant l'usage excessif du connecteur *donc* :

Exemple 4 :

121 SR : *Car aujourd'hui qu'est-ce qui se passe ? Vous avez fait une loi de la décentralisation tellement confuse, qu'il y a, je l'ai dit tout à l'heure, **donc** je vais pas m'y éteindre, qui a entraîné une superposition des compétences entre les différentes collectivités territoriales, ce qui fait que tout le monde s'occupe de tout, et qu'il y a **donc**, beaucoup de gaspillage. Eh bien moi, je remettrai de la clarté dans les responsabilités et **donc**, la fonction publique sera mieux répartie entre la fonction publique de l'État, la fonction publique hospitalière et les fonctions publiques territoriales.*

Nous pouvons observer ici, que le connecteur *donc* est répété trois fois dans un seul énoncé. La forme de l'argumentation explicative est omniprésente dans le discours de Ségolène Royal. *Parce que, puisque, car, en effet*, pour ne donner que quelques exemples, reviennent de façon extrêmement récurrente pendant ce débat, sans qu'ils y soient nécessaires (cf. le tableau ci-après). Ainsi, nous avons un phénomène qui se répète souvent dans le discours de Ségolène Royal : une construction supposée d'un lien logique entre deux ou plusieurs énoncés à travers des connecteurs argumentatifs. Il s'agit, le plus souvent des connecteurs *parce que, donc, en effet, car*.

Le tableau que je propose ci-dessous illustre la place importante qu'occupent les connecteurs relevant de la description causale dans le discours de Ségolène Royal en comparaison avec le discours de son adversaire, lors du face à face que nous étudions ici :

Tableau 4 :

Connecteur	Parce que	Donc	En effet	Car	Puisque	C'est pour ça
Ségolène Royal	89	63	28	16	13	2

Nicolas Sarkozy	59	34	0	6	10	4
------------------------	-----------	-----------	----------	----------	-----------	----------

Dans ce tableau nous pouvons observer le nombre d'occurrences de chaque connecteur argumentatif. Ce qui relève de ce tableau comparatif, c'est qu'à l'exception du connecteur explicatif *c'est pour ça*, que Ségolène Royal utilise 2 fois dans la totalité de son discours et Nicolas Sarkozy 4 fois, Ségolène Royal l'emporte nettement sur l'emploi des connecteurs argumentatifs. Prenons les exemples les plus flagrants : elle a employé le connecteur explicatif *parce que* 89 fois lors du débat, contre 59 fois pour Nicolas Sarkozy. Elle a utilisé le connecteur *donc* 63 fois, contre 34 fois pour son adversaire et le connecteur *en effet* 28 fois alors que son adversaire ne l'a pas du tout employé.

Les connecteurs discursifs jouent un rôle significatif dans la théorie de l'énonciation. Ils sont également importants pour le discours argumentatif, dans le sens où ils permettent au locuteur d'établir des relations entre les propositions, notamment des relations du type argument-conclusion en marquant l'articulation du raisonnement et assurer ainsi la cohérence de son discours. Dans l'enchaînement linéaire et logique d'un discours, les connecteurs permettent de lier les propositions entre elles et de structurer le discours en lui donnant une architecture logique (ou du moins l'apparence d'une architecture logique dans certains cas) et en marquant des relations sémantico-logiques entre les propositions. Ils peuvent donc être considérés en tant qu'organiseurs discursifs (Ducrot 1980). Les connecteurs assurent l'enchaînement à l'intérieur d'une phrase complexe : les conjonctions de subordination et de coordination, qui concernent notamment les relations de cause-conséquence (car, donc, parce que, ...) et

d'opposition-concession (mais, bien que...). Nous avons ensuite les adverbes et locutions adverbiales (en effet, par conséquent, ainsi...), et les groupes nominaux ou prépositionnels (malgré cela, d'une part, d'autre part,...).

La façon dont un connecteur assure l'enchaînement entre les propositions détermine dans le langage si un élément du discours va se transformer en argument, en contre-argument, en conclusion, ou en argument susceptible de déclencher ou renforcer des inférences chez l'interlocuteur. En d'autres termes, les connecteurs font partie des différents moyens dont un locuteur dispose pour donner une orientation de nature argumentative à son discours.

Comme le note Jean-Michel Adam dans *Dictionnaire d'analyse du discours*,

Les connecteurs argumentatifs ajoutent à la fonction de segmentation des énoncés un marquage fort de prise en charge énonciative. À la différence des autres connecteurs, ils orientent argumentativement la chaîne verbale en déclenchant un retraitement d'un contenu propositionnel soit comme un argument, soit comme une conclusion, soit comme un argument chargé d'étayer ou de renforcer une inférence ou encore comme un contre-argument.

(Charaudeau & Maingueneau 2002 : 128)

Pour revenir au discours de Ségolène Royal, dans un souci de donner un caractère de cohésion à son discours, elle use, souvent de façon excessive des connecteurs argumentatifs. Étant donné qu'elle a, d'une manière générale, tendance à faire des énoncés composés de plusieurs propositions, elle cherche, en utilisant très souvent des connecteurs de subordination et de coordination et des locutions adverbiales, à assurer l'enchaînement entre ses propositions. Plus ses

énoncés sont longues et complexes, plus elle emploie des connecteurs argumentatifs pour les relier les différentes propositions entre elles.

En comparant l'ensemble des énoncés de Ségolène Royal et celui des énoncés de Nicolas Sarkozy tout au long du débat télévisé, nous pouvons vite nous rendre compte que la forme du discours de Ségolène Royal est beaucoup plus complexe que celle du discours de son adversaire, ce qui le rend susceptible à affaiblir sa compréhension ainsi que sa mémorisation par l'auditoire.

Voici un extrait tiré du discours de Ségolène Royal :

Exemple 5 :

14 SR : [...] *D'abord la dette, puisque aujourd'hui la France est endettée, plus de 20 000 euro par Français ; le nombre de travailleurs pauvres, 2 millions et demi de travailleurs pauvres en France, de la précarité qui s'est accrue, du pouvoir d'achat qui s'est abaissé, de la pauvreté, 2 millions et demi de Français vivent en dessous du seuil de pauvreté, parmi eux 2 millions d'enfants, comme le dit l'association MAUS, des retraites qui ont perdu du pouvoir d'achat, le niveau moyen des retraites des femmes est de 850 euro pour une carrière complète et de 622 euro pour une carrière incomplète, parce que les femmes subissent très durement le chômage partiel ; un déficit de la sécurité sociale qui s'élève à 11 milliards d'euro, un chômage qui touche près de 3 millions de personnes, des agressions qui ont augmenté depuis 2002 de plus 30% de violences physiques gratuites contre les personnes, en 2002 vous aviez dit, Monsieur Sarkozy, vous aviez parlé de la tolérance zéro et vous avez vu qu'aujourd'hui les Français s'inquiètent beaucoup de la montée des violences et des agressivités dans la société française.*

Nous avons ici un énoncé beaucoup trop long, composé de plusieurs propositions, situé au début du débat, qui accable d'emblée l'auditoire avec un nombre excessif d'informations. Ségolène Royal passe d'un sujet à l'autre sans arrêt, en donnant des chiffres et des statistiques, sans faire de pause à proprement parler entre les sujets abordés. Plusieurs schématisations s'entassent de cette façon dans un seul et même énoncé, qui reste difficile à comprendre et à assimiler, malgré les efforts de la locutrice pour marquer des pauses au niveau de l'intonation. Nicolas Sarkozy aurait tendance, quant à lui, à faire des pauses en mettant des points entre les différents problèmes abordés, faire plusieurs énoncés et employer les adjectifs numériques qui marquent son discours : *premièrement, deuxièmement, troisièmement...* Il est important de faire ici une parenthèse pour remarquer que ces adjectifs numériques que Nicolas Sarkozy emploie systématiquement contrastent avec les adjectifs d'appréciation employés par Ségolène Royal :

Le discours du candidat (Sarkozy) est fortement chiffré : plus de la moitié des adjectifs sont des adjectifs numériques. Il s'appuie ainsi sur l'autorité que confèrent les chiffres pour construire un discours d'apparente objectivité.

(Dupuy & Marchand 2009 : 110)

Le discours a, dit-on, pour fonction de proposer des images et donner naissance à des schématisations destinées à l'interlocuteur, mais il ne faut pas oublier que les schématisations, afin de servir les objectifs et les intentions du locuteur, doivent être bien articulées et ordonnées. Dans l'exemple que nous venons d'étudier, les schématisations ne sont pas très distinctes et la mise en mots des différents sujets abordés ne peut pas captiver l'auditoire. Plusieurs micro-univers sont construits au moyen du discours, différents les uns des autres, mais placés et accumulés - dans le but de créer peut-être une impression de multitude

d'arguments - dans un seul et même énoncé. Autrement dit, l'auditoire aura probablement des difficultés à recevoir et à reconstruire la schématisation proposée par la locutrice.

Regardons quelques définitions de la notion de schématisation, issue de la théorie J.-B. Grize, pour mieux comprendre sa signification :

Je considère que tout discours construit une sorte de micro-univers que j'appelle une schématisation. Il importe de souligner immédiatement qu'une schématisation n'est pas indépendante de ceux auxquels elle est destinée.

(Grize 1982 : 197)

Si dans une situation donnée, un interlocuteur A adresse un discours à un locuteur virtuel B (dans une langue naturelle), je dirai que A propose une schématisation à B, qu'il construit un micro-univers devant B, univers qui se veut vraisemblable pour B.

(Grize 1982 : 172)

Schématiser un aspect de la réalité, fictive ou non, est un acte sémiotique : c'est donner à voir. [...] Les sujets situés aux places A et B ont des représentations, mais la schématisation, elle, propose des images.

(Grize 1997 : 37)

L'accumulation d'énoncés et de propositions interminables à rallonges, qui n'arrivent pas à captiver l'auditoire et à éveiller sa curiosité, ne peut que faire basculer le discours de Ségolène Royal dans la monotonie. Elle semble essayer de préserver un registre discursif relativement soutenu, au détriment de l'enthousiasme, de la simplicité et de l'intelligibilité du discours. La complexité de ses énoncés au niveau sémantique et syntaxique risque de ne pas faciliter la compréhension à l'auditoire, condition de réussite et d'efficacité de tout discours argumentatif médiatisé. Son registre discursif manque de simplicité et crée donc un contraste très marqué avec celui de Nicolas Sarkozy, qui est beaucoup plus accessible. Ce dernier réplique à un moment donné - toujours avec un air plus décontracté - à la suite d'un long monologue de son interlocutrice, composé de différents sujets :

64 *NS : Madame Royal ne m'en voudra pas, mais à évoquer tous les sujets en même temps, elle risque de les survoler et de ne pas être assez précise.*

Un peu plus loin dans le débat, il lui reproche de « surfer » d'un sujet à l'autre. Il dénonce ainsi son manque de précision et l'incohérence de son discours. Ce faisant, il met l'accent, par la même occasion, à l'attention des téléspectateurs, sur cette erreur de son adversaire. Il met aussi l'accent à chaque fois sur la superficialité des propos de son adversaire :

211 *NS : Vous avez une capacité à surfer d'un sujet à l'autre, avec quelques généralités, qui fait que...*

Et encore plus loin,, il lui dit, de façon ironique qu'elle a une capacité remarquable à répondre aux questions, sous-entendant par là qu'elle passe constamment d'un sujet à l'autre sans vraiment répondre aux questions qui lui sont posées et que son discours manque de clarté et de précision. Et plus loin aussi

il tente de mettre en avant le manque de précision et le caractère évasif et abstrait du discours de son interlocutrice, en utilisant l'ironie :

238 NS : *Non, mais vous avez une capacité à répondre aux questions qui est tout à fait remarquable.*

313 NS : *C'est d'une précision bouleversante !*

Béatrice Fracchiolla (2011) note que le discours de Ségolène Royal est caractérisé par des vagues montantes et descendantes au niveau de la prononciation. De plus, les propositions sont reliées les unes aux autres dans un style cumulatif en partie par le grand nombre de connecteurs argumentatifs qu'elle emploie :

The statistical analyses indicate that [...] SR mostly elaborates coordinated sentences with a wave-like rhythm of voice every time she adds an argument. This cumulative style may give the impression that she proposes an argument (or makes a statement) without actually developing it, something that NS will criticize. This is despite her more frequent use of causal markers. SR uses a cumulative style to build a discourse that refers to what is concrete.

(Fracchiolla 2011 : 2483)

Nous pouvons observer que globalement, le discours de Nicolas Sarkozy l'emporte au niveau de la simplicité et ainsi de l'intelligibilité par rapport au discours de son adversaire. Un sondage⁷ du lendemain du face à face télévisé, le

⁷ Sondage CSA-Cisco pour Le Parisien/I-Télé réalisé le 3 mai par téléphone auprès d'un échantillon de 1005 personnes âgées de 18 ans et plus inscrites sur les

premier après le débat, montre qu'un pourcentage important de téléspectateurs ont estimé que le discours de Nicolas Sarkozy était plus facile à comprendre. Ce sondage a été réalisé par CSA et sa publication⁸ s'intitule *Sarkozy toujours en tête après le débat. Le candidat UMP l'emporterait avec 53% face à Royal (47%), selon un sondage réalisé après leur face à face mercredi soir*. Les résultats de ce sondage sont les suivants : l'attention doit être attirée sur les qualificatifs de deux candidats, où 55% de ceux qui "ont vu ou entendu parler du débat", ont qualifié Nicolas Sarkozy de « facile à comprendre » contre 38% pour Ségolène Royal. Ces résultats nous montrent qu'il existe un écart considérable entre les deux candidats concernant la simplicité et l'intelligibilité du discours :

A la question : "lequel des deux finalistes de la présidentielle avez-vous trouvé le plus convaincant ?", 47% de ceux qui "ont vu ou entendu parler du débat" désignent Nicolas Sarkozy contre 35% Ségolène Royal. 15% répondent ni l'un, ni l'autre, 3% ne se prononcent pas. A cette question, 44% de l'électorat de François Bayrou choisissent Sarkozy, 27%, Royal, 27%, ni l'un ni l'autre et 2% ne se prononcent pas. 82% de l'électorat de Jean-Marie Le Pen désignent Sarkozy, 12% Royal et 6% ni l'un, ni l'autre.

Concernant les qualificatifs des deux candidats, 58% ont trouvé Royal "sympathique" (33% pour Sarkozy), 47%, "sincère" (39% pour Sarkozy), 47% "proche de leurs préoccupations" (41% pour Sarkozy), 45% "capable de rassembler" (44% pour Sarkozy). A l'inverse, 48% ont jugé Sarkozy "capable de défendre l'intérêt général" (42% pour Royal), 49% "combatif" (42% pour Royal),

listes électorales, selon la méthode des quotas.

⁸<http://lci.tf1.fr/politique/2007-05/sarkozy-toujours-tete-apres-debat-4886684.html>

55% "facile à comprendre" (38% pour Royal), 52% estiment qu'il "a l'étoffe pour faire un bon président" (35% pour Royal), et 55% considère qu'il "maîtrise ses dossiers" (30% pour Royal).

Calvet et Véronis mettent aussi l'accent sur le contraste concernant la longueur des phrases de Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal dans le débat télévisé étudié ici :

[...] Nicolas Sarkozy va donc plus loin dans cette direction, tandis que Ségolène Royal revient à un style de phrases complexes presque aussi longues que celles de la III^e République et des débuts de la V^e. Or, ce qui était la norme du temps de De Gaulle et Pompidou ne l'est plus aujourd'hui. L'auditeur moyen a depuis plusieurs décennies son oreille formatée pour un discours politique plus alerte, sans parler également de l'accélération du tempo dans tous les médias audiovisuels (films, publicité, etc.). La perception qui se dégage du discours de Ségolène Royal est donc inévitablement celle d'une parole complexe et alambiquée. [...] La différence était particulièrement sensible lors du débat télévisé Sarkozy-Royal, où la candidate socialiste partait en longues tirades, enchaînant les subordonnées les unes aux autres, tandis que Nicolas Sarkozy lui répondait par phrases brèves, directes et incisives.

(Calvet & Véronis 2008 : 28)

5.6.2 La simplicité du vocabulaire

L'étude du répertoire lexical de chaque participant du débat politique télévisé en question peut nous donner des nombreux indices concernant leurs stratégies respectives adoptées. En effet, le lexique peut participer tant à l'élaboration qu' à l'affrontement entre les deux ethos discursifs, car il fait partie intégrante des éléments qui composent l'ethos discursif.

Comme le soulignent Dupuy et Marchand,

Malgré les parts d'improvisation et d'incertitude liées à l'échange lui-même, le débat de l'entre-deux-tours est l'arène où vont se combattre non seulement deux locuteurs, mais également deux lexiques préparés. Cette préparation est double : une organisation avant la campagne, pour déterminer les registres lexicaux à privilégier durant la période électorale, et une préparation au débat afin d'en proposer une sorte de synthèse. Les candidats ont en effet tout intérêt à réitérer ce qu'ils ont dit lors de la campagne afin de conserver une cohérence interdiscursive. Duel de personnalités, le débat oppose donc deux identités lexicales qui se structurent autour des mots choisis et employés par chaque candidat. L'interaction langagière crée un espace, délimité matériellement par la durée du débat, où viennent se confronter deux lexiques. Ce champ constitue l'espace lexical.

(Dupuy & Marchand 2009 : 106)

Une autre des caractéristiques principales du discours de Nicolas Sarkozy, est l'emploi d'un vocabulaire simple et relativement restreint, un vocabulaire qui

s'adresse à tous. Il effectue ainsi une rupture avec la conception classique de la rhétorique antique telle qu'elle se pratiquait à l'agora, en usant d'un nombre considérable d'artifices linguistiques, dont des mots sophistiqués et recherchés. Il arrive ainsi à paraître plus décontracté et ainsi plus accessible dans le débat que son adversaire.

Observons quelques exemples de mots pas très courants dans le discours de Ségolène Royal, que l'on ne risque pas de rencontrer dans le discours de son adversaire :

61 SR : [...] *Le manque de services publics explique le **délitement** du lien républicain.*

414 SR : [...] *Moi je vais **débureaucratiser** l'État !*

829 SR : ... *Poser la question, pour que ça bouge, et pour mettre fin à ces **exactions**... À ces exactions abominables.*

Ces trois exemples pris dans le discours de Ségolène Royal, témoignent du fait que dans le vocabulaire qu'elle utilise lors de ce face à face télévisé, tout ne peut pas être compris par le plus grand nombre de téléspectateurs, quelle que soit leur niveau d'éducation. Ou du moins, tout ne sera pas retenu, car le vocabulaire, par moments, est relativement recherché et ainsi, difficilement mémorisable par le plus grand nombre de personnes qui constituent l'auditoire. C'est pour cette raison que le discours de Ségolène Royal est perçu par l'auditoire comme plus recherché, donc plus complexe. N'oublions pas la *bravitude*⁹, mot qu'elle a inventé, non pas

⁹http://www.lemonde.fr/societe/article/2007/01/06/la-bravitude-de-segolene-royal-en-chine_852795_3224.html

lors de ce face à face télévisé, mais lors de sa visite sur la muraille de Chine le 7 janvier 2007, dans un effort de traduction en français d'un proverbe chinois : « Comme le disent les Chinois : qui n'est pas venu sur la Grande muraille n'est pas un brave, et qui vient sur la Grande muraille conquiert la bravitude »¹⁰.

En revanche, concernant la simplicité qui caractérise de façon plus générale le discours et le style de Nicolas Sarkozy, je voudrais attirer l'attention sur ce que Calvet et Véronis soulignent :

Simplicité, concision, répétition quasi obsessionnelle, le discours sarkozien se rapproche du slogan publicitaire. Certains y verront populisme et pédagogie, d'autres une rénovation profonde et salutaire du discours politique, qui s'éloigne de la langue de bois traditionnelle.

(Calvet & Véronis 2008 : 27)

¹⁰ <http://www.youtube.com/watch?v=1s9S-uXx6E>

5.6.3 L'emploi du discours rapporté direct

Mais les phrases courtes et un vocabulaire facile à comprendre ne sont pas les seuls moyens que le candidat Nicolas Sarkozy utilise pour simplifier son discours et se rapprocher de l'auditoire. Une troisième stratégie de la simplicité du langage est celle qui consiste à insérer régulièrement le discours rapporté direct dans le discours. Cette technique a un double objectif : d'une part, elle a pour objectif de dynamiser le discours en le rendant plus vivant, plus authentique, plus réaliste et donc, plus intéressant, et d'autre part, de se mettre à la place de l'auditoire en faisant preuve d'empathie et de compréhension. Une relation d'intimité et de complicité s'établit alors. Les exemples suivants nous montrent comment il arrive de cette manière, à se rapprocher de chaque personne constituant l'auditoire :

Exemple 1

423 NS : [...] *Il y a des millions de retraités qui se disent, et des millions de salariés qui se disent « moi j'ai trimé toute ma vie, j'entends qu'on équilibre mon régime de retraite et avoir ma pension ».*

Exemple 2

674 NS : [...] *Je veux créer un droit opposable. Ça veut dire quoi ? Qu'une famille, au bout de cinq ans, à qui on refuserait – une famille ayant un enfant handicapé – une place dans une école, pourrait aller devant le tribunal en disant « écoutez, la République m'a promis un droit, un homme politique s'est engagé. Il n'a pas tenu sa promesse. Qu'est-ce qu'il se passe ? »*

Dans ces extraits, il cite les discours de locuteurs imaginaires, mais qui pourraient aussi bien représenter des personnes appartenant à l'auditoire. Dans le premier exemple notamment, le locuteur imaginaire est facilement interchangeable avec une personne faisant partie de l'auditoire, car la situation décrite ici concerne, comme le souligne le locuteur, *des millions de retraités*. Le deuxième exemple porte sur un discours hypothétique, dans un contexte imaginaire, mais concerne néanmoins, une partie de l'auditoire.

Nous n'allons pas nous attarder sur d'autres exemples de discours rapporté direct employé par Nicolas Sarkozy, car les deux exemples cités ci-dessus me semblent représentatifs. Notons simplement, car la différence entre les deux candidats est flagrante, l'observation suivante : nous rencontrons 13 fois le discours rapporté direct dans le discours de Nicolas Sarkozy et 5 dans celui de Ségolène Royal lors de ce débat politique télévisé.

Notons aussi que les deux candidats ne font pas que rapporter le discours de téléspectateurs hypothétiques. Ils rapportent aussi leur propre discours et leurs propres pensées, ainsi que le discours l'un de l'autre, par exemple :

Exemple 3

219 NS : [...] *Alors, vous dites « oh ! C'est formidable, j'ai visité une entreprise où ils travaillent 32 heures ».*

Exemple 4

814 NS : [...] *Donc, je préfère qu'on dise aux Turcs « vous allez être associés à l'Europe, on va faire un marché commun avec vous, mais vous ne serez pas*

membre de l'Union européenne pour une raison très simple. C'est que vous êtes en Asie Mineure ».

Exemple 5

191 SR : [...] *J'ai dit « c'est quand même pas sérieux, il y a quand même d'autres sujets sur lesquels discuter ».*

Exemple 6

676 SR : [...] *Et aujourd'hui vous venez de promettre, comme ça, en disant aux parents « vous allez aller devant les tribunaux »?*

En utilisant le discours rapporté direct, Nicolas Sarkozy semble tenter de montrer aux téléspectateurs qu'il arrive à s'imaginer à leur place en s'identifiant à eux. Il fait, de cette manière, preuve d'empathie envers son auditoire. En se mettant à la place de « Monsieur Tout Le Monde », il arrive à établir, comme nous l'avons souligné auparavant, une relation de symétrie avec son auditoire, en leur parlant d'égal à égal et en devenant un d'entre eux, un de « leurs ». Ce qui constitue en quelque sorte une révolution dans le discours politique.

D'après Calvet et Véronis,

[...] Nicolas Sarkozy a véritablement inauguré un langage nouveau en politique (ce qui n'implique de notre part aucun jugement de valeur). L'avenir dira s'il a réellement apporté la rupture promise dans la vie politique française, mais une chose est certaine : son langage, lui, constitue une véritable rupture dans l'univers linguistique de la V^e République.

(Calvet & Véronis 2008 : 7)

Ce n'est donc pas un hasard si Nicolas Sarkozy a été le candidat dont les phrases étaient les plus courtes parmi les candidats aux élections présidentielles. Ni le fait d'employer un vocabulaire simple et le discours rapporté direct dans son discours. Tout ceci fait partie de sa stratégie de communication globale, inscrite dans une simplicité chargée de le rapprocher de son auditoire pour que la sympathie puisse opérer et porter ses fruits.

5.7 Comment disqualifier son adversaire

Lors d'un débat politique télévisé, montrer aux téléspectateurs que l'on est meilleur que son adversaire est fondamental. L'électeur-téléspectateur qui se met devant son téléviseur pour suivre un débat de l'entre-deux-tours de l'élection présidentielle est probablement quelqu'un qui essaye de trancher entre deux candidats. Pour le candidat à l'élection présidentielle, montrer qu'il est bon est important, mais montrer qu'il est meilleur que son adversaire est beaucoup plus important. Le but du candidat qui participe au débat politique télévisé est de donner à voir au téléspectateur une image de lui soigneusement fabriquée, adéquate pour le poste de président de la République. Cela ne sert à rien si l'image de son adversaire est plus séduisante que la sienne.

La clé de la réussite se trouve donc dans la combinaison de deux facteurs : d'une part, une belle présentation de soi, d'autre part, une disqualification de l'adversaire, pour montrer que l'on est meilleur que lui. Dans le débat qui fait l'objet de cette étude, cette combinaison est flagrante. Les stratégies argumentatives qui visent à discréditer l'adversaire coexistent tout au long du débat avec les stratégies de mise en avant et en valeur de l'image de soi.

Naturellement, cela ne se fait pas toujours directement dans le débat dont il est question ici. Nous avons déjà examiné dans la partie qui étudie la politesse au service de la disqualification de l'adversaire, que le locuteur peut agresser son interlocuteur « en douceur », et ne pas passer pour quelqu'un d'agressif en même temps. Se donner une image d'adversaire agressif pourrait ne pas inspirer la sympathie chez l'auditoire. Les stratégies qui visent à dévaloriser l'adversaire doivent être plus ou moins subtiles, car il est impératif de se dispenser de la position d'agresseur, en l'attribuant à l'adversaire. Je vais donc tenter de décrire

de quelle façon l'adversaire peut être exclu de la situation de communication, de quelle façon être offensif en soumettant son adversaire à un véritable interrogatoire, et en dernier lieu, comment agresser l'adversaire tout en l'accusant d'être agressif !

5.7.1 La délocution de l'adversaire

Il existe une autre stratégie dans le débat politique télévisé pour faire disparaître l'adversaire, alors que tout est fait pour paraître : celle qui consiste à pratiquer contre lui la délocution. C'est-à-dire, parler de lui comme s'il n'était pas présent. En d'autres termes exclure l'adversaire de la scène énonciative, utiliser la troisième personne pour le désigner en s'adressant explicitement aux animateurs du débat, et indirectement à lui, alors qu'il s'agit d'un face à face.

La délocution, terme qui relève de la pragmatique linguistique, désigne le fait d'utiliser un nom comme terme de référence, pour parler de quelqu'un à quelqu'un d'autre. Ce terme s'oppose à l'allocution, l'acte de s'adresser à quelqu'un. Les manifestations de la pratique de la délocution sont récurrentes dans le discours de Nicolas Sarkozy à l'égard de son adversaire, alors que Ségolène Royal n'a pas du tout recours à cette stratégie offensive. Pas une fois elle ne prononce « il » ou « Nicolas Sarkozy » ou encore « Monsieur Sarkozy » pour désigner son adversaire en s'adressant aux journalistes. J'ai choisi de ne citer que quelques exemples parmi une multitude de séquences pratiquant la délocution dans le discours de Nicolas Sarkozy :

20 *NS : Bon, je vais pas polémiquer avec Madame Royal, j'aurais, j'ai juste un mot, elle trouve qu'il n'y a pas assez de policiers, c'est dommage que le groupe socialiste n'ait pas voté la création d'emplois de policiers sur les quatre dernières années.*

64 *NS : Madame Royal ne m'en voudra pas, mais à évoquer tous les sujets en même temps, elle risque de les survoler et de ne pas être assez précis.*

693 NS : [...] *Je ne sais pas pourquoi Madame Royal d'habitude calme, a perdu ses nerfs...*

707 NS : *Madame Royal ose employer le terme immoral. C'est un mot fort !*

709 NS : *Madame Royal se permet d'employer ce mot, parce que j'ai dit que je souhaitais que tous les enfants ayant un handicap soient scolarisés en milieu scolaire entre guillemets normal.*

709 NS : [...] *Madame Royal a qualifié mon propos de larme à l'œil, sous-entendant par là que la sincérité n'était que de son côté et que de mon côté il devait y avoir que du mensonge, c'est même le terme qu'elle a employé...*

829 NS : [...] *Je suis favorable aux jeux olympiques en Chine, d'ailleurs je ne comprends pas la position de Madame Royal, qui est favorable au boycott pour les jeux olympiques et qui s'est rendue en Chine et qui est revenue de Chine en félicitant la justice commerciale chinoise.*

842 NS : [...] *Je dois dire que j'ai été un peu stupéfait d'entendre Madame Royal dire qu'elle était prête à donner des papiers aux parents et aux grands-parents de tous les enfants scolarisés en France...*

À travers tous ces exemples, nous pouvons observer que Nicolas Sarkozy ne s'adresse pas directement à son interlocutrice, mais il parle d'elle comme s'il s'agissait d'une tierce personne, ce qui oppose la délocution à la notion d'interaction et d'interlocution. Le regard tourné vers les journalistes, il utilise systématiquement *Madame Royal* ou le pronom *elle* pour la désigner. C'est de

cette façon qu'il arrive, à plusieurs reprises tout au long du débat, à écarter son adversaire du cadre de l'échange verbal.

La délocution peut être perçue comme une technique d'offense, de mise à l'écart et d'humiliation dans le contexte linguistique que nous étudions, car en faisant cela, il place son interlocutrice en dehors de la scène énonciative et de la situation de communication, comme si elle n'était pas digne de cet échange verbal, comme si elle n'était pas une bonne interlocutrice avec laquelle une personne peut avoir un face à face digne de ce nom. La délocution correspond dans ce sens à un effacement de l'adversaire de la scène d'énonciation.

Cette technique participe aussi à créer une prise de distance par rapport à son adversaire, et de renforcer ainsi le principe de contraste que Nicolas Sarkozy tente d'instaurer. Ce principe de contraste s'applique dans cet échange dans le sens où plus il met en valeur sa propre face en usant des moyens linguistiques divers, plus la face de son adversaire est dégradée. Et le fait de parler d'elle comme s'il s'agissait d'une personne absente de la scène d'interaction, ne fait qu'agrandir la distance qui les sépare, tout en disant de façon indirecte à l'auditoire que Ségolène Royal n'est pas assez présente et impliquée dans ce débat.

Le mépris vis-à-vis de son interlocutrice en employant la technique de la délocution est à ce point exprimé de façon indirecte, que l'auditoire ne peut pas reprocher à Nicolas Sarkozy une attitude méprisante face à son adversaire. Nous l'avons déjà dit, il semble tenter de l'effacer de la situation de communication. En d'autres termes, il tente de faire « disparaître » son adversaire, alors que dans le débat politique télévisé, les participants, qu'il s'agisse du débat en question dans ce travail, ou du débat politique médiatisé en général, mettent tous les moyens en œuvre pour apparaître. Surtout quand on sait que Nicolas Sarkozy comme

Ségolène Royal ont dépensé des sommes astronomiques pour leur apparence physique tout au long de la campagne présidentielle¹¹.

Comme je l'ai déjà mentionné, parler de quelqu'un à la troisième personne, alors qu'il est face à nous et qu'il est désigné de façon explicite comme étant notre interlocuteur dans la situation de communication, est égal à une sorte de mise à l'écart de la personne. Et cela parce que la troisième personne n'est pas équivalente à la première et à la deuxième personne dans l'interaction. Autrement dit, la troisième personne n'a pas la même valeur « interactionnelle » que la première et la deuxième personne, qui elles, entretiennent des rapports d'interlocution entre elles (Benveniste 1981). La première et la deuxième personne, ont, en quelque sorte, des places privilégiées dans la scène d'interaction, par rapport à la troisième personne. Comme l'explique Benveniste dans le passage suivant, la troisième personne peut même être considérée comme une non-personne.

Dans les deux premières personnes, il y a à la fois une personne impliquée et un discours sur cette personne. « Je » désigne celui qui parle et implique en même temps un énoncé sur le compte de « je » : disant « je », je ne puis ne pas parler de moi. À la 2^e personne, « tu » est nécessairement désigné par « je » et ne peut être pensé hors d'une situation posée à partir de « je » ; et, en même temps, « je » énonce quelque chose comme prédicat de « tu ». Mais la 3^e personne, un

¹¹ *Lors de son inspection des dépenses de campagne des douze candidats, la Commission nationale des financements politiques a trouvé de nombreux abus. Parmi les plus excessifs, on retiendra les 51 659 euros de maquillage et de coiffure pour Ségolène Royal, les 34 445 euros de maquillage pour Nicolas Sarkozy... (Site Internet Économie et société. URL : [http : //economie-et-societe.over-blog.fr/article-16069571.html](http://economie-et-societe.over-blog.fr/article-16069571.html). Consulté le 23 mai 2011).*

prédicat est bien énoncé, seulement hors du « je-tu » ; cette forme est ainsi exceptée de la relation par laquelle « je » et « tu » se spécifient. Dès lors, la légitimité de cette forme comme « personne » se trouve mise en question. [...] La forme dite de 3^e personne comporte bien une indication d'énoncé sur quelqu'un ou quelque chose, mais non rapporté à une « personne » spécifique. L'élément variable et « proprement personnel » de ces dénominations fait ici défaut. C'est bien l'« absent » des grammairiens arabes. [...] La conséquence doit être formulée nettement : la « 3^e personne » n'est pas une « personne » ; c'est même la forme verbale qui a pour fonction d'exprimer la non-personne.

(Benveniste 1981 : 228)

À la suite de cette définition de la troisième personne comme non-personne, Benveniste renforce son raisonnement en donnant différents exemples pris dans différentes langues, concernant la particularité de cette non-personne, et les conséquences que celle-ci implique sur les formes verbales (1981 : 228). Il rappelle que dans les formes verbales de la plupart des langues la situation de la troisième personne est très différente de celle de la première et de la deuxième personne. Citons un seul des exemples qu'il donne, concernant la langue grecque :

[...] Il n'est pas fortuit non plus que la flexion de « être » en grec moderne oppose aux deux premières « εἶμαι » et « εἶσαι » une 3^e personne εἶναι commune au singulier et au pluriel et qui est d'une structure distincte.

(Benveniste 1981 : 229)

Il démontre ainsi, à travers une multitude d'exemples concernant différentes langues que les deux premières personnes ne sont pas sur le même plan

du point de vue linguistique et n'ont pas la même valeur de « personne » que la troisième.

Cette position toute particulière de la 3^e personne explique quelques-uns de ses emplois particuliers dans le domaine de la « parole ». On peut l'affecter à deux expressions de valeur opposée. Il (ou elle) peut servir de forme d'allocution vis-à-vis de quelqu'un qui est présent quand on veut le soustraire à la sphère personnelle du « tu » (« vous »). D'une part, en manière de révérence : c'est la forme de politesse (employée en italien, en allemand ou dans les formes de « majesté ») qui élève l'interlocuteur au-dessus de la condition de personne et de la relation d'homme à homme. D'autre part, en témoignage de mépris, pour ravalier celui qui ne mérite même pas qu'on s'adresse « personnellement » à lui. De sa fonction de forme non-personnelle, la « 3^e personne » tire cette aptitude à devenir aussi bien une forme de respect qui fait d'un être bien plus qu'une personne, qu'une forme d'outrage qui peut le néantiser en tant que personne.

(Benveniste 1981 : 231)

Concernant le dispositif d'énonciation impliquant nécessairement et principalement un « je » et un « tu », Ruth Amossy note :

Pour les sociologues qui s'interrogent sur la présentation de soi, la question de la subjectivité dans le discours ne se pose pas : l'individu se met en scène dans sa façon de s'habiller et de se comporter, dans ses gestes et ses mimiques. Dans l'échange verbal, cependant, la construction d'une image de soi ne peut être pensée en dehors de son ancrage dans un « je » qui prend la parole à l'intention d'un « tu ».

(Amossy 2010 : 103)

Et encore plus loin, elle souligne :

Qu'est-ce en effet qu'un énoncé à la troisième personne ? Si tout énoncé est le résultat d'un acte d'énonciation, il renvoie nécessairement à une instance qui le profère : le « il », qualifié de Benveniste de non-personne parce qu'il ne participe pas du cadre figuratif de l'échange (« je »/ « tu »), ne saurait prendre la parole. « Il » désigne celui dont on parle, pas celui qui parle ou à qui l'on s'adresse.

(Amossy 2010 : 186)

Toute prise de parole suppose une présentation de soi et toute présentation de soi suppose un dispositif d'énonciation. Ce dispositif d'énonciation implique à son tour nécessairement un « je », qui se définit en tant que sujet de l'énonciation et un « tu », défini automatiquement en tant que destinataire du message. Amossy souligne dans l'extrait cité ci-dessous l'importance de ces deux personnes grammaticales :

L'utilisation de la langue par un sujet parlant implique donc avant toute chose la mise en œuvre d'un dispositif d'énonciation. C'est pourquoi, dans le régime du discours, l'analyse des pratiques de présentation de soi commence nécessairement par l'examen des personnes grammaticales.

(Amossy 2010 : 103)

Même la construction identitaire du « je » à travers le discours se fait devant et pour un destinataire, qui incarne la personne désignée par le « tu ». Ce sont donc là les deux personnes grammaticales indispensables à toute interaction.

La troisième personne ne fait pas partie de cette relation de réciprocité entre le « je » et le « tu ».

Lors du face à face que nous étudions ici, la délocution contre Ségolène Royal de la part de son adversaire s'effectue non seulement par les moyens verbaux que nous venons d'examiner, mais aussi par des moyens non verbaux. Nicolas Sarkozy utilise non seulement un discours qui fait, par moments, disparaître son adversaire, mais aussi un langage du corps qui traduit la même attitude. Il pratique la délocution aussi par le moyen de postures corporelles et de regards adressés aux journalistes alors que son partenaire discursif direct est Ségolène Royal et non pas les deux coordinateurs du débat. On peut observer que très systématiquement, pendant son discours, il se tourne vers les journalistes non seulement avec le regard, mais aussi avec le corps. Cette attitude d'exclure son interlocutrice de l'interlocution a été perçue comme telle par un grand nombre de téléspectateurs, d'après une enquête réalisée par *Opinion way*, qui ont constaté que Nicolas Sarkozy « regardait trop les journalistes, et pas Ségolène Royal » / « Il a trop souvent cherché le regard des journalistes, pas celui de Ségolène Royal »¹².

Les manifestations de la délocution contre Ségolène Royal sont omniprésentes dans le discours de Nicolas Sarkozy. En revanche, la candidate socialiste ne contre-attaque pas de la même manière et n'a pas du tout recours à cette stratégie discursive. Cela pourrait traduire une attitude qui témoigne moins

¹² Il s'agit d'un sondage qui s'intitule « La campagne jugée par les Français – Impact du débat entre Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy auprès des électeurs l'ayant regardé », du 3 mai 2007. Le sondage est consultable en ligne à l'adresse http://www.opinion-way.com/pdf/opinionway-pj2461-le_figaro-lci-politoscopie-s1-v17-vf.pdf

d'agressivité à l'égard de son adversaire, que celle que Nicolas Sarkozy exprime envers elle, toujours de façon implicite.

Si l'on transfère cette conception de non-personne dans le cadre du face à face que nous étudions ici, dans le contexte de cette négociation de faces, à la fois dure et cruciale pour l'enjeu de ce type de situation de communication, vous imaginez donc ce que cela implique, d'effacer la « personne » de son adversaire, en l'éliminant du jeu d'énonciation « je-tu » !

5.7.2 L'accusation de l'adversaire

À partir d'un certain point dans le face à face, Ségolène Royal commence à accuser de façon directe et explicite Nicolas Sarkozy d'être agressif et brutal. Elle semble tenter de construire et de donner à voir aux téléspectateurs une image de son adversaire qui est en réalité tout le contraire de l'image du candidat humaniste, bienveillant, généreux et sensible à la souffrance d'autrui, image que lui-même tente de construire depuis le début du débat. Elle semble tenter de le faire paraître comme quelqu'un de brutal, d'agressif, de cruel. Elle l'accuse d'être brutal non seulement vis-à-vis d'elle dans le cadre du face à face dans lequel se déroule l'interaction, mais aussi dans son attitude vis-à-vis des Français. Elle lui reproche d'incarner une politique de cruauté et de ne pas faire face à la souffrance humaine avec empathie.

D'une certaine façon, la candidate socialiste revient ainsi sur l'éternel stéréotype ancré dans l'inconscient collectif de la politique de répression et de sanction de la droite, qui s'oppose à la politique de tolérance et de solidarité de la gauche. Elle associe son adversaire aux stéréotypes négatifs qui s'associent à la politique qu'il représente, en s'associant elle-même aux stéréotypes positifs de la politique de gauche. L'opposition qu'elle opère entre les deux images est très nette, elle la présente comme l'opposition entre le bien et le mal, l'amour et la haine. Et la candidate socialiste semble miser énormément sur l'affectif et sur les sentiments des Français.

Comme l'explique Ruth Amossy,

[...] Au modèle du Père répressif et violent s'oppose alors le stéréotype de la mère compréhensive et sensible, celle qui se préoccupe de tous les jeunes, y compris issus de l'immigration, comme s'ils étaient ses propres enfants (l'auditoire sait que Ségolène en a plusieurs). [...] La représentation de la mère qui « ne peut se résoudre à la souffrance » des enfants et qui est prête à tout faire pour les aider - la figure emblématique, donc, de la mère qui puise sa force de réalisation dans l'intensité de ses sentiments - permet à Ségolène de produire un contraste entre son ethos et celui de Nicolas Sarkozy, au sein d'une même image d'autorité, de volontarisme et d'énergie. Cette opposition stéréotypée se greffe sur la dichotomie entre la politique répressive de la droite et la politique généreuse de la gauche fondée sur l'égalité des droits et des devoirs, les valeurs de l'hospitalité et de la confiance, l'écoute des défavorisés et plus particulièrement des jeunes issus de l'immigration.

(Amossy 2010 : 58)

Elle-même apparue comme la protectrice bienveillante et sensible, celle qui veut aider les plus démunis et les plus faibles tout au long de sa campagne présidentielle, elle tente de mettre son adversaire dans une position contraire de l'image qu'elle tente de donner d'elle-même.

Les extraits suivants illustrent bien cette stratégie discursive :

Exemple 1

866 SR : *[...] Moi je n'ai pas l'intention d'exploiter ces choses de façon politicienne. Sauf que je n'irai pas arrêter, moi, des grand-pères devant les écoles, et que je ferai les choses humainement.*

Exemple 2

371 NS : *Madame, euh... Pardon. Vous faites une erreur, le financement des retraites est équilibré jusqu'à l'horizon 2020. Premier point, vous voulez tout remettre à plat, c'est-à-dire tout le travail qui a été fait, vous voulez le démolir.*

372 SR : *Pas démolir, mais remettre à plat, ce n'est pas démolir ! Vous êtes très brutal !*

Exemple 3

801 SR : *[...] N'utilisez pas ce sujet comme ça, de façon aussi brutale...*

Exemple 4

676 SR : *Attendez, j'ai quelque chose à dire. Parce que là, je pense, je pense que l'on atteint le summum de l'immoralité politique. Je suis scandalisée de ce que je viens d'entendre. Parce que jouer avec le handicap, comme vous venez de le faire, est proprement scandaleux !*

Nous pouvons observer, à travers ces exemples tirés du discours de Ségolène Royal, de quelle façon elle tente d'associer Nicolas Sarkozy à une image de manipulateur et de quelqu'un de brutal et d'insensible à la souffrance humaine. Dans le premier exemple elle ne manque pas de marquer le contraste entre l'attitude qu'elle elle adopterait vis-à-vis de la situation dont il est question, en insistant sur l'emploi de la première personne. En disant qu'*elle, elle ferait les choses humainement*, elle sous-entend que son adversaire n'a pas fait les choses humainement. En disant qu'elle elle n'a pas l'intention d'exploiter ces choses de

façon politicienne, elle sous-entend que son adversaire est mal intentionné et que son attitude est dictée uniquement par son intérêt personnel et non pas par le désir d'agir pour l'intérêt général. Elle semble tenter de marquer des points en mettant l'accent sur la conduite de son adversaire qu'elle tente de présenter comme inhumaine et cruelle. Concernant les exemples 2, 3 et 4, elle dénonce la brutalité de son adversaire à l'intérieur du discours, dans le cadre de leur interaction. Dans l'exemple 2, parce qu'il utilise un terme « fort », le terme *démolir*, qu'il associe à son terme à elle, *remettre à plat*. Dans l'exemple 3, elle l'accuse d'utiliser le sujet en question de façon brutale, il s'agit du sujet de l'entrée de la Turquie dans l'Union Européenne. Dans le dernier exemple, elle va encore plus loin, pour accuser son attitude face au sujet du handicap d'être scandaleuse et immorale. En se montrant révoltée et indignée face à une attitude scandaleuse et immorale, comme elle la décrit, elle ressort elle, comme quelqu'un d'honnête, de solidaire, de bienveillant, l'exact opposé de son adversaire. Elle accuse son adversaire de brutalité tant dans son discours que dans son comportement extralinguistique, c'est-à-dire dans son action politique et dans sa façon à faire face aux situations humaines en utilisant la répression et l'autorité.

Pour aller plus loin, observons un autre exemple, où Nicolas Sarkozy contre-attaque, en attribuant à son interlocutrice des sentiments très négatifs vis-à-vis de lui. Cette technique a pour objectif d'attribuer à Ségolène Royal des caractéristiques de quelqu'un de malveillant, d'accusateur, qui nourrit des sentiments très négatifs à l'égard de son adversaire, et pas seulement de son adversaire.

Exemple 5

921 NS : *Madame Royal disait la veille du premier tour que Bayrou, c'était pire que Sarkozy. [...] Quand on sait ce qu'elle pense de moi, ça met pas haut l'estime pour Monsieur Bayrou.*

De cette manière, il espère inspirer la sympathie à l'auditoire, tout en essayant de dégrader, de façon indirecte, l'image de bienveillance et de gentillesse que son adversaire a tenté de construire tout au long du débat. Il sollicite ainsi la solidarité et la sympathie de l'auditoire, en se faisant passer pour une victime, tout en essayant de provoquer de l'antipathie à l'égard de son interlocutrice.

Plus loin, vers la fin du débat, dans un souci de laisser une bonne impression, il exprime les sentiments positifs que lui-même nourrit à l'égard de Ségolène Royal, en donnant aux téléspectateurs son appréciation personnelle pour son interlocutrice. Il se montre ainsi respectueux, honnête, affichant une conduite « fair-play » :

Exemple 6

938 NS : *Écoutez, moi ce n'est pas d'hier, et Madame Royal le sait bien, que je respecte son talent et sa compétence, j'avais eu d'ailleurs, l'occasion de le dire, ce qui m'avait valu quelques problèmes avec certains de mes amis, et voyez-vous je pense qu'on n'est pas là où elle est par hasard. Que le système républicain est fait de telle façon, qu'il faut développer des grandes qualités pour être le représentant et le candidat de sa propre formation ; j'ai du respect pour le parcours qu'a été celui de Madame Royal ; bon, on a des différences d'appréciations, de points de vue, mais je pense qu'on a donné durant cette campagne, franchement, l'image d'une démocratie apaisée, en même temps renouvelée d'ailleurs, sinon il n'y aurait pas eu tant de participation, donc c'est vraiment quelqu'un qui est pour moi davantage une concurrente, si elle me le*

permet, qu'une adversaire. Je n'ai pas de... (Rire) Je n'ai bien sûr aucun sentiment personnel d'hostilité à l'endroit de Madame Royal.

Comme nous avons déjà eu l'occasion de le remarquer, dans ce type d'interaction, l'autopromotion passe nécessairement par la dégradation de l'image de l'autre, car, encore une fois, lorsqu'il s'agit de discours s'inscrivant dans la communication politique, il ne faut pas seulement se présenter comme un bon candidat, mais aussi – et surtout – il faut se présenter comme meilleur candidat que son concurrent. C'est le caractère antagonique et conflictuel de ce type d'interaction verbale qui veut cela. La difficulté dans la dégradation de l'image de l'adversaire, comme nous l'avons déjà observé, tient au fait qu'elle doit s'effectuer de façon implicite afin d'en tirer avantage. Pour reprendre l'exemple de Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal, comme le note Fracchiolla (2011), la candidate socialiste manque de « délicatesse » quand elle attaque son adversaire, ce qui pourrait se retourner contre elle :

Overall NS attacks SR mostly indirectly under the guise of politeness. This is for him away of making his attack on a woman acceptable for the audience. In contrast, SR attacks her political adversary in a very direct manner, continually trying to call him out. Her strategy, in fact, might then seem 'unfeminine' in terms of traditional representations, and thus it may work against her and seem shocking. On the other hand, NS, because he is so polite, appears to be the seducer, a nice and deferential man who knows his manners.

(Fracchiolla 2011 : 2486)

Dans la compréhension immédiate d'un débat politique médiatisé par les téléspectateurs, celui qui agresse directement son adversaire n'est pas bien vu. En

revanche, encore une fois, celui qui agresse son adversaire de façon implicite, nous l'avons vu, n'est pas perçu en tant qu'agresseur.

5.7.3 L'interrogatoire : une stratégie offensive

S'ajoute au panel des stratégies d'agression de l'adversaire, la stratégie de l'interrogatoire. Une attitude pouvant être qualifiée d'offensive lors d'un face à face médiatisé implique que le locuteur a tendance à poser un grand nombre de questions à son adversaire. Le rôle de celui qui fait subir un interrogatoire à son interlocuteur - alors que ce n'est pas le rôle qui lui est attribué officiellement dans cette situation d'interaction - est, dans le contexte dans lequel se déroule le face à face étudié ici, plus agressif que le rôle de celui qui répond aux questions.

Le locuteur qui soumet son adversaire à un interrogatoire, « mène la danse » en quelque sorte, en prenant le pouvoir et en orientant le cours de l'interaction verbale, car il peut introduire des sujets qui n'étaient pas prévus, en bousculant ainsi la prestation de l'adversaire lors de l'interaction, surtout lorsqu'il s'agit de prestation calculée et préparée pour un face à face télévisé. Il peut également bousculer le cours du raisonnement de l'interlocuteur, qui se voit interrompu pour répondre aux questions et ainsi, déstabilisé. De cette façon, le locuteur qui pratique l'interrogatoire tente de se mettre en position de supériorité par rapport à l'adversaire interrogé. L'attribution des « rôles », pour reprendre le terme proposé par Erving Goffman (1974), au cours de ce genre d'interactions verbales, veut que les deux participants du débat se placent au même endroit sur l'axe vertical invisible qui structure toute relation interpersonnelle (Kerbrat-Orecchioni 1992). Il n'incombe alors, ni à l'un ni à l'autre d'interroger son adversaire. Ce jeu dialogique de question – réponse entre les deux candidats, est intéressant du point de vue de la dynamique interactionnelle dans le débat.

Catherine Kerbrat-Orecchioni explique le système des places dans l'interaction de la façon suivante :

Qu'on l'appelle « pouvoir », « rang », « autorité », « dominance » ou « domination » (vs « soumission »), ou bien encore « système des places » (Flahault 1978), cette dimension renvoie à l'idée qu'au cours du déroulement de l'interaction, les différents partenaires peuvent se trouver placés en un lieu différent sur cet axe vertical invisible qui structure leur relation interpersonnelle. On dit alors que l'un d'entre eux se trouve occuper une position « haute », de « dominant », cependant que l'autre est mis en position « basse », de « dominé ». Tout comme la distance horizontale, la distance verticale est de nature graduelle ; mais à la différence de la relation horizontale, qui est en principe symétrique (lorsque les deux partenaires divergent quant à l'idée qu'ils se font de leur relation, ils doivent procéder à une négociation de la distance, pour tenter justement de rétablir la symétrie), cette relation est par essence dissymétrique, ce qui se reflète aux niveaux de ses marqueurs : une utilisation non réciproque du « vous » ou du « tu » exprime automatiquement une hiérarchie entre les interlocuteurs.

(Kerbrat-Orecchioni 1992 : 71)

La technique qui consiste à « bombarder » l'interlocuteur de questions n'a donc pas réellement pour objectif la recherche d'information de la part de ce dernier. L'objectif de cette pratique de questionnement est d'une part de déstabiliser l'interlocuteur dans l'espoir de l'obliger à se contredire, afin de le discréditer aux yeux des téléspectateurs et d'autre part de se placer en position de « dominance », de « supériorité » dans l'interaction, par rapport à l'adversaire.

Je propose d'observer, dans les extraits choisis dans le face à face qui fait l'objet de ce travail, toute une série de questions qui illustrent ce phénomène :

Exemple 1

132 *SR : Est-ce vrai ou pas ?*

NS : C'est faux !

SR : Est-ce vrai ou pas ?

NS : C'est faux !

Exemple 2

14 *SR : [...] Mais malgré tout, Monsieur Nicolas Sarkozy, vous rendez, vous estimez-vous une partie, pour une part responsable de la situation dans laquelle se trouve la France aujourd'hui ?*

Exemple 3

147 *SR : D'abord, si vous pensez que les 35 heures ont créé autant de dégâts, pourquoi ne les avez-vous pas supprimées ? Pendant ces cinq années ?*

NS : Puis-je... Puis-je...

SR : Mais, mais, mais, pourquoi ne les avez-vous pas supprimées ? Parce que vous savez bien...

Il peut s'agir aussi de questions qui sont posées à l'adversaire sous forme d'affirmation, comme l'exemple suivant :

Exemple 4

280 *SR : Oui, vous ne nous avez pas dit comment vous financiez tout cela, puisque parallèlement vous avez annoncé une baisse de 4 points je crois, de prélèvements obligatoires, c'est-à-dire 72 milliards d'euro en moins, des recettes...*

À partir d'un certain moment dans le débat, Ségolène Royal semble tenter de se montrer plus agressive envers son adversaire, en décidant de lui faire subir un véritable interrogatoire. Les questions qu'elle pose prennent la forme d'un piège, car elle tente d'examiner Nicolas Sarkozy sur un sujet, à savoir la part du nucléaire dans la consommation d'électricité en France, pour montrer à l'auditoire que son adversaire ne connaît pas la réponse. De plus, elle insiste pour obtenir à tout prix une réponse de sa part :

Exemple 5

530 *SR : Savez-vous quelle est la part du nucléaire dans la consommation d'électricité en France ?*

532 *SR : Quelle est cette part ?*

538 *SR : Alors de combien est-il ?*

Et elle recommence son questionnaire, là où elle semble estimer que son adversaire ne saura pas lui donner la bonne réponse, dans le but de le discréditer aux yeux des téléspectateurs. Car Ségolène Royal, semble avoir compris, qu'en ce

qui concerne le sujet du nucléaire, elle maîtrise mieux le sujet que son interlocuteur.

Exemple 6

564 SR : *Le PR est le prototype de quelle génération ?*

Il est intéressant aussi de remarquer un phénomène qui se produit à un moment du débat où pendant plusieurs minutes, l'interaction entre les deux candidats prend la forme d'un véritable interrogatoire sans relâche. Nicolas Sarkozy n'arrête pas de poser une nouvelle question après chaque réponse de son adversaire :

Exemple 7

297 NS : *Vous payez comment ?*

299 NS : *Très bien ! Vous les prenez où ces fonds ?*

301 NS : *De combien ?*

303 NS : *Très bien ! Vous mettez combien sur le fond ?*

311 NS : *[...] Votre taxe, à peu près, c'est combien ?*

315 NS : *Vous pouvez pas nous dire un chiffre ?*

321 *NS : Donc, vous créez une taxe sans dire aux Français le montant de cette taxe, et l'espérance des recettes ?*

327 *NS : Est-ce que vous gardez les lois Fillon ?*

333 *NS : Vous nous expliquez que vous augmentez les retraites, mais ce qui avait été fait comme financement grâce aux lois Fillon, vous le remettez à plat et vous le détruisez ?*

335 *NS : Donc, quand Monsieur Hollande, quand Monsieur Hollande annonce une CSG pour payer les retraites, vous confirmez ou vous infirmez ?*

337 *NS : Mais, est-ce qu'on garde les 40 années de cotisation ?*

Lors de cette séquence d'interaction, qui est une séquence de jeu de questions-réponses, chaque prise de parole de Nicolas Sarkozy est une question et chaque prise de parole de Ségolène Royal est une réponse à cette question. Nicolas Sarkozy se met en position de questionneur, alors que c'est le rôle des journalistes de poser les questions aux candidats ; cela traduit une attitude agressive vis-à-vis de son interlocutrice, en l'attaquant avec des questions et sans relâche. Il se place ainsi en position de partenaire « dominant » sur l'axe vertical invisible qui structure l'interaction, son interlocutrice se trouvant dans la place du « dominé », subissant l'interrogatoire.

Nous pouvons observer que sur certains sujets, Nicolas Sarkozy devient particulièrement insistant, réclamant à tout prix une réponse de la part de son interlocutrice, même lorsque cette dernière tente d'esquiver le sujet. Comme dans les exemples suivants, où il semble tenir à tout prix à ce que Ségolène Royal

exprime sa position concernant le sujet de l'entrée de la Turquie dans l'Union Européenne :

Exemple 8

750 NS : [...] *Mais je ne sais pas si vous avez lu la déclaration de l'International Socialist, elle était favorable à l'entrée de la Turquie en Europe. Est-ce que Madame c'est votre position ?*

752 NS : *Mais quelle est votre position ? Quel est votre avis à vous ? Quel...*

754 NS : *Non, mais... Elle doit rentrer ou elle doit pas rentrer ?*

766 NS : *Mais vous, votre position c'est non à la Turquie ?*

768 NS : *Pour l'instant, ça peut changer ?*

Si l'on considère que le fait de questionner son interlocuteur de débat traduit une attitude offensive vis-à-vis de lui, alors c'est Nicolas Sarkozy qui l'emporte au niveau de l'agressivité au moyen de l'interrogatoire. La raison pour laquelle l'analyse de ce débat accorde une place au phénomène de l'interrogatoire est d'une part parce que ce phénomène de jeu de questions-réponses est intéressant du point de vue de la dynamique interactionnelle entre les partenaires du débat, car il marque les rapports de force et la négociation de places entre les deux candidats, en accentuant la nature polémique de leur échange. D'autre part, parce que cette stratégie est un phénomène flagrant dans le débat, qui occupe une place importante dans l'interaction. Soixante-quinze questions de ce type ont été recensées pour un débat d'une durée de deux heures et trente-huit minutes.

Pour souligner le contraste entre les deux candidats concernant l'emploi de cette stratégie argumentative, notons la chose suivante : parmi ces soixante-quinze questions qui ont été posées tout au long du débat et qui visent à faire passer un interrogatoire au partenaire du duel télévisé, cinquante ont été posées de la part de Nicolas Sarkozy et vingt-cinq de la part de Ségolène Royal. Ces résultats nous montrent que Nicolas Sarkozy a recours à la stratégie de l'interrogatoire offensif beaucoup plus souvent que son adversaire. Ce qui implique une stratégie d'attaque beaucoup plus présente que celle de son interlocutrice. Le contraste à ce niveau-là est encore une fois flagrant entre les deux candidats.

6. Conclusions

Au sein des interactions sociales quotidiennes, chacun d'entre nous est concerné par la présentation de soi, qu'elle soit pratiquée par soi même, ou subie par autrui. L'ethos fait donc partie intégrante, non seulement des discours institutionnels et politiques, mais aussi de la vie de tous les jours, car il se dessine dans toute prise de parole lors des interactions verbales quotidiennes, lors de chaque contact avec autrui. L'ethos est omniprésent dans tout échange avec l'autre, que cela soit intentionné ou pas, consciemment ou inconsciemment. À tel point que, même lorsque les marques de la première personne sont absentes du discours, l'image de soi se reflète par le système de valeurs et des croyances véhiculés dans le discours. Ainsi, tout discours construit, inévitablement, une identité discursive de l'instance de locution.

La construction de l'identité discursive a été étudiée ici dans la perspective communicationnelle qui est celle du débat politique télévisé. Cette identité discursive constitue, dans la situation de communication analysée ici, le fondement de l'efficacité rhétorique. Elle est ainsi porteuse d'enjeux fondamentaux, car elle est l'instrument même de l'exercice d'influence.

Ce travail traite de la place accordée à l'ethos dans le débat politique télévisé, en s'appuyant sur des exemples concrets et réels pris dans le face à face de 2007 entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal à la veille du second tour des élections présidentielles françaises. Et il est basé sur des données prises dans une situation de communication concrète, car s'agissant d'analyse du discours, les phénomènes langagiers doivent être étudiés en contexte et attestés empiriquement.

Après avoir défini l'objet et la problématique de cette étude, la notion d'interaction verbale a été abordée, pour déterminer le cadre théorique qui appuie cette analyse, ainsi que l'approche qui a été utilisée, à savoir l'analyse du discours. La notion d'argumentation a été abordée par la suite, allant des trois types d'arguments qui constituent le triangle aristotélicien de la rhétorique classique, à la communication politique de l'agora télévisuelle contemporaine. Les principes qui régissent le discours politique et notamment le débat politique ont été étudiés ensuite, afin de rendre compte des particularités de ces formes d'interaction verbale.

Au niveau de l'analyse des données, différents moyens de la construction identitaire ont été identifiés. Des moyens fondés sur l'auto-valorisation, mais aussi des moyens ancrés dans l'aspect antagonique du débat politique télévisé, à savoir l'attaque et la dégradation de l'image de l'adversaire. Dégradation qui vise à le discréditer aux yeux de l'auditoire, tout en renforçant son propre ethos. Tant l'auto-valorisation que l'attaque de l'ethos de l'adversaire s'effectuent, dans le cadre du discours politique, de façon subtile et indirecte. Car, s'agissant de l'auto-promotion, il faut faire preuve de modestie pour plaire à l'auditoire, et quant à l'attaque de l'ethos de l'adversaire, se montrer agressif serait nuisible à l'image que le locuteur tente de projeter de lui.

Dans un premier temps, l'emploi de l'émotion au service de la construction de l'ethos a été analysé. Les locuteurs se servent, l'un comme l'autre, de la composante affective du discours pour toucher le téléspectateur et mobiliser ainsi des réactions basées sur les émotions. Nous avons vu la façon dont opèrent les différentes stratégies argumentatives telles la mise en scène de la souffrance d'autrui, la technique du storytelling ou récit d'histoires ou encore des techniques qui servent à créer un climat passionnel dans le débat et marquer les esprits, comme le fameux épisode de l'explosion de colère de Ségolène Royal qui a marqué le débat.

L'analyse des données se poursuit avec l'étude de l'emploi de la politesse verbale au service des stratégies d'agression de la face de l'adversaire dans le débat. Des phénomènes relevant de la politesse linguistique, tels la concession argumentative, la prétérition, l'emploi du registre discursif approprié pour s'adresser à l'interlocuteur ou encore l'emploi des termes d'adresse « polis », sont détournés de leur fonction première et deviennent des stratégies d'offense. À tout cela s'ajoute l'ironie qui vient couronner le tout, en agressant l'adversaire « en douceur ».

S'ajoute au panel des stratégies argumentatives la présentation de soi en tant que porte-parole du peuple, dans le but d'établir des liens avec les téléspectateurs et inspirer la confiance. Cette présentation s'effectue premièrement en se plaçant du côté du peuple, de ceux qui ont des revendications, de ceux qui se trouvent, d'une façon ou d'une autre, dans une situation difficile. Ce positionnement s'opère au moyen du discours, qui regorge de manifestations d'empathie. Deuxièmement, c'est à travers un jeu discursif qui enferme et intègre l'auditoire dans le discours que les locuteurs réussissent à se présenter en tant que représentants, protecteurs, justiciers du peuple.

L'efficacité verbale passe ensuite par une stratégie qui consiste à mobiliser l'auditoire au moyen d'un discours enthousiaste. Les techniques qui confèrent au discours sa capacité de mobiliser l'auditoire sont étudiées ici. Parmi ces techniques, nous rencontrons les expressions déictiques, qui actualisent et dynamisent le discours, les questions rhétoriques ou autrement dites interrogations oratoires, qui rendent le discours plus vivant et ainsi plus captivant, et enfin tous ces modalisateurs qui créent un effet intensificateur dans le discours, tels les adjectifs et les adverbes, qui peuvent être très efficaces s'ils sont bien placés dans l'énoncé.

La modalité déontique vient ensuite renforcer le discours, notamment celui de Nicolas Sarkozy, dans lequel l'emploi du déontique est récurrent. Cette stratégie argumentative sert à ancrer le discours dans la réalité et ainsi le doter d'un aspect plus crédible, plus pragmatique, plus convaincant et par conséquent, plus réalisable. Car la modalité déontique est liée à la notion du concret, du réel, de la nécessité. Le monde réaliste de la nécessité et du devoir représenté par un discours marqué par le déontique, l'emporte - surtout lorsqu'il s'agit de débat politique - sur le monde hypothétique du souhait et du désir.

L'analyse des données se poursuit avec l'étude d'une stratégie argumentative qui peut être qualifiée de « moderne », qui a marqué le débat qui fait l'objet de ce travail : celle de la proximité du locuteur avec les téléspectateurs. Jouer la carte de la simplicité et de la proximité a marqué en effet, la politique moderne. Cette stratégie consiste à se rapprocher de l'auditoire au moyen d'un registre discursif relativement simple et familier et compréhensible par tous, en évitant d'utiliser un vocabulaire complexe et sophistiqué relevant d'un registre soutenu, qui serait difficile à retenir et à mémoriser par le grand public, et qui de plus, mettrait de la distance entre ce dernier et le locuteur. Les phrases se doivent aussi d'être courtes pour créer un effet de discours moderne, simple et concis. Le discours rapporté direct utilisé pour citer les propos hypothétiques d'un téléspectateur sert aussi à tisser des liens entre le candidat et l'auditoire. Car en employant le discours rapporté direct, le locuteur fait preuve d'empathie et de compréhension envers son public.

Enfin, le panel argumentatif du face à face étudié ici se complète par les stratégies discursives qui visent la disqualification de l'adversaire, pour confirmer le caractère polémique et antagonique de cette forme particulière d'interaction qu'est le débat politique. Ces stratégies concernent dans un premier temps la délocution de l'adversaire. Il s'agit de l'effacement de l'adversaire du cadre énonciatif et de son rejet du dispositif de l'échange, en utilisant la troisième

personne pour le désigner et en prenant soin de ne pas lui adresser directement la parole. L'accusation de l'adversaire fait aussi partie des stratégies d'offense dans le but de le déstabiliser et ainsi de le discréditer aux yeux de l'auditoire. Et enfin, la technique de l'interrogatoire pratiqué contre l'adversaire, qui permet de prendre le pouvoir en posant des questions et mettre l'adversaire dans une position délicate et dangereuse.

Les implications empiriques auxquelles ce travail aspire, consistent à rappeler au spectateur d'un débat politique télévisé les techniques qui y sont employées par les participants dans le but de séduire le public. Ces techniques sont tellement subtiles et efficaces, qu'il faut rester attentif à ce qui relève uniquement du plaisir et à ce qui constitue réellement l'argumentaire politique à proprement parler. La question essentielle qu'il faut donc se poser face à ce spectacle médiatique soigneusement monté est la suivante : *Est-ce l'image du locuteur construite devant mes yeux qui me séduit et qui m'inspire de la sympathie envers lui ou les arguments rationnels basés sur les thèses défendues par le candidat en question ?*

Car une image de soi qui séduit et qui inspire la confiance est en soi un argument redoutable. Toutefois, il ne faut pas oublier que l'image séduisante du rhéteur télévisuel peut parfois n'être qu'une construction discursive sans confirmation extralinguistique. En d'autres termes, elle peut parfois ne pas correspondre à la réalité et dans ce cas, le paraître l'emporte sur l'être ; il s'agit dans ce cas là, de manipulation. Car le candidat qui se donne en spectacle lors de la pratique d'influence qu'est le débat politique télévisé, prend soin de défendre ses thèses et son programme politique, mais aussi – et surtout – de magnifier son ethos et de projeter la meilleure image de soi possible, afin d'inspirer la confiance et séduire l'auditoire. La performance rhétorique du candidat peut se confondre dangereusement avec ses capacités réelles à gouverner un pays ou avec les thèses qu'il défend.

Références bibliographiques

- ACHIN Catherine, DORLIN Elsa, 2008, « Nicolas Sarkozy ou la masculinité mascarade du président », *Raisons politiques* N° 3, p. 19-45.
- ADAM Jean-Michel, BONHOMME Marc, 2003, *L'argumentation publicitaire : rhétorique de l'éloge et de la persuasion*, Paris, Éditions Nathan.
- AMOSSY Ruth, 2000, *L'argumentation dans le discours*, Paris, Éditions Nathan.
- AMOSSY Ruth, KOREN Roselyne, 2008, « Introduction », *Argumentation et analyse du discours*, N° 1, *L'analyse du discours au prisme de l'argumentation*, p. 2-5.
- AMOSSY Ruth, 2010, *La présentation de soi : ethos et identité verbale*, Paris, Presses Universitaires de France.
- ARISTOTE, 1960, *Rhétorique*, Livre I. Texte établi et traduit par Médéric DUFOUR, Paris, Les belles lettres.
- AUSTIN John Langshaw, 1970, *Quand dire, c'est faire*, Paris, Éditions du Seuil.
- BAKHTINE Michail, 1977, *Le marxisme et la philosophie du langage*, Paris, Les Éditions de Minuit.

- BALIQUE Florence, 2010, *S'armer de paroles : jeux et enjeux rhétoriques*, Paris, Ellipses.
- BALLY Charles, 1932, *Linguistique générale et linguistique française*, Paris, Librairie Ernest Leroux.
- BANGE Pierre, 1992, *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*, Paris, Les Éditions Didier.
- BENVENISTE Émile, 1966, *Problèmes de linguistique générale*, Volume I, Paris, Éditions Gallimard.
- BOLTANSKI Luc, 2007, *La souffrance à distance : morale humanitaire, médias et politique*, Paris, Gallimard.
- BONNAFOUS Simone, 2003/4, « « Femme politique » : une question de genre ? », *Réseaux*, N° 120, p. 119-145.
- BOURDIEU Pierre, 1982, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Librairie Arthème Fayard.
- BRACOPS Martine, 2006, *Introduction à la pragmatique*, Bruxelles, Éditions De Boeck.
- BRETON Philippe, 1996, *L'argumentation dans la communication*, Paris, Éditions La Découverte.
- BROWN Penelope, LEVINSON Stephen, 1987, *Politeness, some universals in language usage*, New York, Cambridge University Press.
- CALVET Louis-Jean, VÉRONIS Jean, 2008, *Les mots de Nicolas Sarkozy*, Paris, Éditions du Seuil.

- CHARAUDEAU Patrick, *Grammaire du sens et de l'expression*, Paris, Hachette.
- CHARAUDEAU Patrick, 2000, « Une problématisation discursive de l'émotion. À propos des effets de pathémisation à la télévision », *Les émotions dans les interactions*, Ch. PLANTIN, M. DOURY, V. TRAVERSO, éd., Lyon, Presses Universitaires de Lyon, p. 125-155.
- CHARAUDEAU Patrick, MAINGUENEAU Dominique, 2002, *Dictionnaire d'analyse de discours*, Paris, Éditions du Seuil.
- CIALDINI Robert, 1990, *Influence et manipulation*, Paris, FIRST.
- COSNIER Jacques, GELAS Nadine, KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1988, *Échanges sur la conversation*, Paris, Éditions du Centre National de la Recherche Scientifique.
- COSNIER Jacques, 1994, *Psychologie des émotions et des sentiments*, Paris, Éditions Retz-Nathan.
- COTTERET Jean-Marie, 2000, *La magie du discours : précis de rhétorique audiovisuelle*, Paris, Éditions Michalon.
- COULOMB-GULLY Marlène, 2001, *La démocratie mise en scènes : télévision et élections*, Paris, Éditions du Centre National de la Recherche Scientifique.
- DANBLON Emmanuelle, 2005, *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique : origines et actualité*, Paris, Armand Colin.
- DECLERCQ Gilles, 1992, *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Paris, Éditions Universitaires.

- DELL H. Hymes, 1984, *Vers la compétence de communication*, Paris, Éditions Hatier.
- DOURY Marianne, 2008, « « Ce n'est pas un argument! » Sur quelques aspects des théorisations spontanées de l'argumentation », *Pratiques*, N°139/140, *Linguistique populaire ?* p. 111-128.
- DOURY Marianne, KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2011, « La place de l'accord dans l'argumentation polémique : le cas du débat Sarkozy/Royal (2007) », *À contrario*, N°16, *L'argumentation au carrefour des disciplines : sciences du langage et sciences sociales*, p. 63-87.
- DUCROT Oswald et al., 1980, *Les Mots du discours*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- DUPUY Pierre-Olivier, MARCHAND Pascal, 2009, « Débat de l'entre-deux-tours 2007. La conquête de l'espace lexical », *Mots*, N°89 (1), 2007. *Débats pour l'Élysée*, p. 105-117.
- FILLIETTAZ Laurent, 2002, *La parole en action : Éléments de pragmatique psycho-sociale*, Québec, Les Nota bene.
- FONTANIER Pierre, 1977, *Les figures du discours*, Paris, Éditions Flammarion.
- FRACCHIOLLA Beatrice, 2008, "L'attaque courtoise : de l'usage de la politesse comme stratégie d'agression dans le débat Sarkozy-Royal du 2 mai 2007", in Actes JADT 2008 - 9èmes journées internationales d'analyse statistique des données textuelles, 12-14 mars 2008, Lyon.

- FRACCHIOLLA Beatrice, 2011, “Politeness as a strategy of attack in a gendered political debate – The Royal – Sarkozy debate”, *Journal of Pragmatics*, N° 43, *Women, Power and the Media*, p. 2480-2488.
- FUMAROLI Marc, 2002, *L'âge de l'éloquence*, Genève, Librairie Droz.
- GARRIC Nathalie, CALAS Frédéric, 2007, *Introduction à la pragmatique*, Paris, Hachette.
- GHIGLIONE Rodolphe, 1989, *Je vous ai compris ou l'analyse des discours politiques*, Paris, Armand Colin.
- GOFFMAN Erving, 1973, *La mise en scène de la vie quotidienne : 1. La présentation de soi*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN Erving, 1973, *La mise en scène de la vie quotidienne : 2. Les relations en public*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN Erving, 1974, *Les rites d'interaction*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN Erving, 1975, *Stigmate : les usages sociaux des handicaps*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOURÉVITCH Jean-Paul, 1975, *L'image du président*, Paris, Tema Éditions.
- GOURÉVITCH Jean-Paul, 1998, *L'image en politique : de Luther à Internet et de l'affiche au clip*, Paris, Hachette Littératures.
- GRIZE Jean-Blaise, 1982, *De la logique à l'argumentation*, Genève, Librairie Droz.
- GRIZE Jean-Blaise, 1997, *Logique et langage*, Paris, Éditions Ophrys.

- GROBET Anne, AUCHLIN Antoine, 2001, « À l'attaque ! Vers une typologie des prises d'élan dans le discours », *Cahiers de linguistique française*, N° 23, *Prosodie : carrefour entre syntaxe, analyse du discours, psychologie des émotions et interprétation simultanée*, p. 165-187.
- KAFETZI Evi, 2009, *Aspects du dialogisme interdiscursif et interlocutif dans le débat politique télévisé*, Actes du XIIe Congrès International sur l'Analyse du Dialogue - *Polyphonie et Intertextualité dans le Dialogue*, 15 – 18 septembre 2009 à Barcelone, http://www.iada-web.org/download/Polyphony_and_Intertextuality_in_Dialogue.pdf
- KAFETZI Evi, 2011, La politesse linguistique au service des stratégies d'agression dans l'argumentation politique : étude d'un débat politique télévisé, In *D'une époque à l'autre, d'un sol à l'autre, d'un genre à l'autre, d'une langue à l'autre* : Actes de la journée scientifique de l'Ecole Doctorale « Langages, Temps, Sociétés » - Université Nancy 2, le 9 décembre 2009 à Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1990, *Les interactions verbales*, Volume I, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1992, *Les interactions verbales*, Volume II, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1994, *Les interactions verbales*, Volume III, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2000, « Quelle place pour les émotions dans la linguistique du XXe siècle ? Remarques et aperçus », *Les émotions dans les interactions*, Ch. PLANTIN, M. DOURY et V.TRAVERSO édés, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, p. 33-65.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2010, « Pour une analyse multimodale des interactions orales : l'expression des émotions dans les débats politiques

télévisuels », *Cadernos de Letras da UFF Dossiê*, N° 40, *Letras, linguística e suas interfaces*, p. 17-45.

- MAINGUENEAU Dominique, 1991, *L'analyse du discours : introduction aux lectures de l'archive*, Paris, Hachette.
- MAINGUENEAU Dominique, 2002, « Problèmes d'ethos », *Pratiques*, N° 113/114, *Images du scripteur et rapports à l'écriture*, p. 55-67.
- MARTEL Guylaine, 2010, « La performance communicationnelle en contexte médiatique. L'exemple du débat politique télévisé », *Mots. Les langages du politique*, N°92, *Rumeurs en politique*, p.83-101.
- MEHRABIAN Albert, WIENER Morton, 1967, "Decoding of Inconsistent Communications", *Journal of personality and social psychology*, N° 1, Vol. 6, p. 109-114.
- MEHRABIAN Albert, FERRIS Susan R., 1967, "Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels", *Journal of consulting psychology*, Vol. 31, p. 248-252.
- MEYER Michel, 1999, « Pourquoi une histoire raisonnée de la rhétorique », *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*, M. MEYER éd., Paris, Librairie Générale Française.
- MOREL Mary-Annick, 1996, *La concession en français*, Paris, Éditions Ophrys.
- MORRIS Charles, 1971, *Writings on the General Theory of Signs*, The Hague/Paris, Mouton.
- MOSCOVICI Serge, 1985, *L'âge des foules*, Bruxelles, Éditions Complexe.

- MOUCHON Jean, 1984, *Le débat Giscard-Mitterrand ou la stratégie du geste et de l'image*, In *Le non-linguistique dans la communication : Actes du colloque organisé à Vichy les 14 et 15 janvier 1983 - Cavilam-a.n.e.f.l.e.*, p. 27-43.
- NEL Noël, 1988, *À fleurets mouchetés. 25 ans de débats télévisés*, Paris, La documentation française.
- NEL Noël, 1990, *Le débat télévisé*, Paris, Armand Colin.
- OLÉRON Pierre, 1983, *L'argumentation*, Paris, Presses Universitaires de France, Collection *Que sais-je ?*
- PERELMAN Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA Lucie, 1970, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles.
- PLANTIN Christian, 1990, *Essais sur l'argumentation : introduction linguistique à l'étude de la parole argumentative*, Paris, Éditions KIME.
- PLANTIN Christian, 1991, « Question → Argumentation → Réponses », *La question*, C. KERBRAT-ORECCHIONI éd., Lyon, Presses Universitaires de Lyon, p. 63-85.
- PLANTIN Christian, 1996, *L'argumentation*, Paris, Éditions du Seuil.
- REBOUL Olivier, 1984, *La rhétorique*, Paris, Presses Universitaires de France, Collection *Que sais-je ?*
- RICHAUDEAU François, 1975, *Les secrets de la communication efficace*, Paris, Centre d'Étude et de Promotion de la Lecture.

- SALMON Christian, 2007, *Storytelling : la machine à fabriquer des histoires et à formater les esprits*, Paris, Éditions la Découverte.
- SANDRÉ Marion, 2009, « Analyse d'un dysfonctionnement interactionnel – l'interruption – dans le débat de l'entre-deux-tours de l'élection présidentielle de 2007 », *Mots. Les langages du politique*, N° 89, 2007. *Débats pour l'Élysée*, p. 69-81.
- SANDRÉ Marion, 2011, « Mimiques et politique. Analyse des rires et sourires dans le débat télévisé », *Mots. Les langages du politique*, N° 96, *Les discours politiques. Approches interactionnistes et multimodales*, p. 13-28.
- SEARLE John R., 1972, *Les actes de langage*, Paris, Herman, Éditeurs des sciences et des arts.
- SEARLE John R., 1982, *Sens et expression : études de théorie des actes de langage*, Paris, Éditions de Minuit.
- SEARLE John R., 1985, *L'intentionnalité : essai de philosophie des états mentaux*, Paris, Éditions de Minuit.
- SIMONET Renée, SIMONET Jean, 1999, *Savoir argumenter : du dialogue au débat*, Paris, Éditions d'organisation.
- SNOECK HENKENMANS Francisca, 2009, « La prétérition comme outil de stratégie rhétorique », *Argumentation et analyse du discours*, N° 2, *Rhétorique et argumentation*.
- TRAVERSO Véronique, 1999, *L'analyse des conversations*, Paris, Éditions Nathan.

- TROGNON Alain, LARRUE Janine, 1993, *Pragmatique du discours politique*, Paris, Armand Colin.
- VON MOOS Peter I., 1993, « Introduction à une histoire de l'endoxon », *Lieux communs : Topoi, stéréotypes, clichés*, Ch. PLANTIN éd., Paris, Éditions Kimé, p. 3-16.
- WOODS John, WALTON Douglas, 1992, *Critique de l'argumentation. Logique des sophismes ordinaires*, Paris, Éditions Kimé. Traduction coordonnée par Christian Plantin.
- ZAMMUNER Vanda, 1990, « Argumentative discourse », *Le discours : représentations et interprétations*, CHAROLLES M., FISHER S., JAYEZ J. eds, Nancy, Presses Universitaires de Nancy, p. 111-125.

Documents audiovisuels

- *Duels présidentiels : L'intégrale des débats de l'entre-deux-tours*, DVD. 2012. Ina Éditions.
- REVON Jérôme. 2007 *Le débat*, 2 mai 2007. TF1 & France 2.
- LEPERS John Paul. *Ségolène Royal : "En avant, marche!"*, DVD. 2005. 17 Juin Média.
- LEPERS John Paul. *Nicolas Sarkozy : "Elysez-moi!"*, DVD. 2004. 17 Juin Média.

Annexes

I Transcription du débat

II Tableau de représentation des femmes dans les assemblées nationales des pays de l'Union Européenne

Annexe I : Transcription du débat

Le débat : 2007



Arlette Chabot : AC

Patrick Poivre d'Arvor : PPDA

Ségolène Royal : SR

Nicolas Sarkozy : NS

- 1 AC : Bonsoir à tous, bonsoir Ségolène Royal...
- 2 SR : Bonsoir.
- 3 PPDA : Bonsoir Nicolas Sarkozy
- 4 NS : Bonsoir
- 5 AC : Alors, vous êtes évidemment très nombreux, nous l'imaginons ce soir, pour suivre ce débat en France, mais aussi à l'étranger, puisqu'il est diffusé en direct par des nombreuses chaînes en Europe, mais aussi dans le monde entier. Ce face à face est attendu, il n'y en a pas eu depuis 1995, depuis douze ans en France, et les Français vous ont donc choisi, Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy, pour ce second tour de l'élection présidentielle. Alors évidemment, nous sommes là avec Patrick Poivre d'Arvor pour faire en sorte que ce débat se déroule dans la plus grande clarté.

- 6** PPDA : Et bien sûr, les règles seront les mêmes pour tout le monde, c'est-à-dire même temps de parole, mêmes questions, les réponses je le suppose, seront différentes... Avec Arlette Chabot, nous avons décidé de définir quatre grands chapitres de durée à peu près égale ; la conception du pouvoir et les institutions, les problèmes économiques et sociaux, les problèmes dits de société, dits d'éducation, famille, recherche, culture, environnement et puis les relations internationales, avec l'Europe comprise, bien entendu. Le tirage au sort qui a été effectué tout à l'heure au siège du SCA va permettre à Nicolas Sarkozy de commencer l'exercice et à Ségolène Royal de le conclure. Mais auparavant, juste un petit mot pour essayer de détendre l'atmosphère, sur votre état d'esprit aux uns et aux autres. Ségolène Royal vous vous sentez comment ?
- 7** SR : Très bien, très bien d'être ici, très heureuse... Merci.
- 8** PPDA : Nicolas Sarkozy ?
- 9** NS : Concentré, parce que c'est, naturellement un débat c'est quelque chose d'exigeant, et les Français nous ont sélectionné Madame Royal et moi pour être au deuxième tour, donc, nous portons tous les deux une responsabilité -la même- celle de redonner à la vie politique sa dignité. Et donc, ceux qui nous regardent, quelles qu'elles soient leurs convictions, tel qu'est été leur choix au premier tour, j'espère qu'à la fin du débat ils pourront se dire 'ben voilà, on en sait un peu plus, on a compris' ce que l'un et l'autre nous voulons faire pour la France.
- 10** PPDA : Alors, tout de suite, le premier grand thème, Arlette Chabot.
- 11** AC : Voilà, la première question elle est simple, c'est : quel présidente/ quel président serez-vous si vous êtes élu ? D'abord vous appartenez tous les deux à

une nouvelle génération, ensuite il y a eu le quinquennat qui accélère un peu la vie politique française ; donc, quel style voulez-vous donner à cette présidence et puis aussi quels pouvoirs selon vous doit avoir un président dans un monde moderne et quels contre-pouvoirs pouvez-vous installer ? Nicolas Sarkozy.

- 12** NS : Première question, c'est tout un panel de questions. D'abord l'affaire de générations, où je crois qu'il faut rester un peu calme là-dessus, nous sommes des quinquagénaires, dans l'entreprise c'est pas les tout jeunes. Et je ne pense pas d'ailleurs que l'âge change quelque chose à l'affaire. Je crois que ce qui est important c'est de tirer les conséquences de véritable tsunami politique de ces dernières années en France. 2002, Jean-Marie Le Pen au deuxième tour, 2005, le non au referendum... On ne peut plus faire de la politique comme avant. Alors moi j'essayerai, si les Français me font confiance, d'être un président de la République qui d'abord s'engagera sur des résultats. Je veux des résultats. Il s'agit plus de dire, il s'agit plus de proclamer des droits virtuels, il faut promettre aux Français des droits qui deviendront réels. Des résultats. Je voudrais être un président de la République qui prend ses responsabilités. Je ne m'abriterai pas derrière des tabous ou derrière des excuses ou des paravents, je vais m'engager sur un certain nombre de sujets, je prendrai des engagements, je tiendrai parole et je demanderai à être jugé là-dessus. Je voudrais également être un président de la République qui parlera beaucoup plus fréquemment aux Français. Qui leur expliquera les choses. Et je demanderai d'ailleurs, à chacun des ministres, je leur donnerai une lettre de mission et chaque année ils rendront compte de ce qu'ils ont fait ou pas pu faire et pourquoi. Je voudrais également une République irréprochable. Qu'est-ce que ça veut dire ? Ça veut dire une République où les nominations seront simplement l'effet de la compétence et non pas de la connivence. Je vais proposer donc un changement très important, qui ne s'est jamais produit dans la République française. Que toutes les grandes nominations, qui sont aujourd'hui dans le pouvoir du président de la République, et bien je proposerai que le choix que je proposerai au conseil des ministres soit ratifié par

un vote à la majorité qualifiée des commissions compétentes du parlement, ce qui veut dire que l'opposition aura son droit de veto, les nominations - me semble-t-il - doivent être hors de tout soupçon, seule la compétence doit compter. Et enfin, je voudrais être un président de la République qui fera une chose nouvelle, qui limitera le nombre de mandats successifs. Je pense qu'on ne peut pas être candidat et Président de la République plus de deux mandats successifs. Pourquoi ? Parce que l'énergie que l'on met à durer, on ne la met pas à faire. Moi la passion de ma vie elle porte un nom, c'est l'action. Je veux faire. Et si le Français nous choisissent, que ce soit Madame Royal ou moi, ils nous choisiront pour faire, pour agir, pour changer, pour obtenir des résultats. C'est cela la vision que j'ai du président de la République moderne.

13 PPDA : Ségolène Royal, votre conception du pouvoir et de la présidence de la République si vous êtes élue?

14 SR : Je souhaite sortir la France de la situation dans laquelle elle se trouve aujourd'hui. D'abord la dette, puisque aujourd'hui la France est endettée, plus de 20 000 euro par Français ; le nombre de travailleurs pauvres, 2 millions et demi de travailleurs pauvres en France, de la précarité qui s'est accrue, du pouvoir d'achat qui s'est abaissé, de la pauvreté, 2 millions et demi de Français vivent en dessous du seuil de pauvreté, parmi eux 2 millions d'enfants, comme le dit l'association MAUS, des retraites qui ont perdu du pouvoir d'achat, le niveau moyen des retraites des femmes est de 850 euro pour une carrière complète et de 622 euro pour une carrière incomplète, parce que les femmes subissent très durement le chômage partiel ; un déficit de la sécurité sociale qui s'élève à 11 milliards d'euro, un chômage qui touche près de 3 millions de personnes, des agressions qui ont augmenté depuis 2002 de plus 30% de violences physiques gratuites contre les personnes, en 2002 vous aviez dit, Monsieur Sarkozy, vous aviez parlé de la tolérance zéro et vous avez vu qu'aujourd'hui les Français s'inquiètent beaucoup de la montée des violences et des agressivités dans la société française. Le nombre

de faits de violence à l'école a augmenté de 26%. Alors voilà, je veux être la présidente de la République qui va faire une France où l'agressivité des violences recule. Qui va faire une France qui va gagner la bataille contre le chômage et contre la vie chère. Qui va permettre aussi que reculent les inégalités. Parce que je crois que toutes ces formes d'insécurité au quotidien, d'insécurité sociale, appellent des nouvelles règles du jeu, appellent un nouveau système politique, appellent en effet des responsables politiques plus efficaces, qu'ils ne l'ont été au cours des cinq dernières années et même au-delà sans doute, parce que je ne schématise pas l'histoire, mais il est vrai aussi que comme vous l'avez dit, je crois que la morale politique, puisque vous venez d'évoquer ce mot, demande aussi que les responsables politiques rendent des comptes par rapport à ce qu'ils ont fait. Je sais aussi que ce qui intéresse les Français c'est le futur. Mais malgré tout, Monsieur Nicolas Sarkozy, vous rendez, vous estimez-vous une partie, pour une part responsable de la situation dans laquelle se trouve la France aujourd'hui ?

- 15** NS : Puisqu'une question m'est posée, je crois que la moindre des courtoisies c'est d'y répondre. Est-ce que je suis responsable d'une partie du bilan du gouvernement ? Oui Madame Royal. Vous avez parlé de violences, je suis responsable. J'ai été le ministre de l'intérieur pendant quatre ans. J'ai trouvé une situation qui était catastrophique. Qui d'ailleurs a compté pour beaucoup Madame Royal, dans la défaite de vos amis, du gouvernement auquel vous apparteniez à l'époque. Si en 2002 les Français ont changé, n'ont même pas qualifié le Premier ministre que vous souteniez pour le deuxième tour. Il y avait bien une raison. Cette raison chacun l'a observée. C'est parce que les violences et la délinquance avaient explosé. Et c'est dans ces conditions que j'ai été nommé ministre de l'intérieur. Oh, tout n'a pas été réussi. Et il y a un point où je voudrais d'ailleurs vous dire que je suis d'accord. C'est que sur les défaillances de la République, gauche et droite confondues, nous avons chacun notre part. Et vous avez raison de dire qu'il faut pas avoir une vision manichéenne. Donc, sur le bilan en matière de violence, en matière de délinquance, avec le même appareil statistique Madame

Royal, le même, rien n'a changé, c'est le même à l'époque de Daniel Vaillant, et c'est le même maintenant. Sur les 5 ans du gouvernement Jospin la violence, la délinquance avait augmenté de 18%. Sur les 5 années du gouvernement, du quinquennat de Jacques Chirac la délinquance, avec le même appareil statistique, a diminué de 10%. Je dis pas que tout est résolu. Ça fait quand même 1000 000 de victimes en moins, c'est me semble-t-il suffisant pour que je ne parte pas en courant lorsqu'on évoque le mot bilan sur la sécurité. Il y a un deuxième point où on est en accord. C'est qu'il faut résoudre le problème de la dette. Vous avez parfaitement raison. Mais Madame Royal vous le savez bien, vous connaissez les chiffres comme moi, j'imagine que dans cette campagne électorale on est au même niveau de préparation. Ça fait depuis combien de temps que les budgets de la France sont en déficit ? 25 ans. On ne peut pas expliquer que l'endettement de la France, ça dépend de ces 5 dernières années. Vous avez raison, il faut réduire l'endettement de la France. Le problème c'est comment on fait ? Je propose une chose : 45% du budget de la France c'est les salaires de la fonction publique et les pensions de retraite. 45%. 15%, c'est les intérêts de la dette. 60% ces deux postes. Donc, se trouvera posée - pour Madame Royal comme pour moi, c'est pas une question de gauche ou de droite, c'est une question de bon sens - si vous voulez, comme je le pense, et comme moi, réduire la dette de la France, il va bien falloir faire des économies. On ne va pas réduire la dette de la France si on dépense autant. Nous avons une opportunité historique, la pyramide d'âge dans la fonction publique, il faut réduire le train de vie de l'État, réduire les dépenses. Il y aura donc si je suis président de la République, je veux proposer aux fonctionnaires un pacte de progrès, on remplacera un départ sur deux à la retraite ; la moitié des gains de productivité permettront d'augmenter les salaires des fonctionnaires, parce que les salaires de la fonction publique sont très bas et l'autre moitié des gains de productivité permettra de réduire la dette de la France. C'est impératif. Est-ce que au moins sur ce choix-là nous ne pourrions pas gauche et droite, opposition et majorité selon le choix des Français, nous trouver d'accord pour dire 'ben bien sûr, si on veut soulager la dette des Français, qui est injuste pour les

générations qui viennent, il va bien falloir qu'on fasse des économies, les grosses économies on les fait sur les gros postes de dépense'.

16 PPDA : Ségolène Royal, vous avez quatre minutes de retard.

17 SR : Je voudrais revenir un instant sur la conception du pouvoir parce que je crois que c'est important sur cet engagement, qui consiste à tout chef d'État demain de rendre des comptes sur son pouvoir passé. Nous sommes en 2007, nous ne sommes pas en 2002. Et donc, j'observe déjà que sur le bilan que j'ai fait tout à l'heure sur la situation de la France qui inquiète aujourd'hui les Français, vous ne contestez pas ce bilan. J'ajoute Monsieur Nicolas Sarkozy, qu'il y a deux jours, une femme policière s'est fait violer, tout près de Bobigny, tout près de son commissariat, en sortant de son commissariat. Et au mois de mars dernier, au même endroit, l'une de ses collègues s'était également fait violer. Qu'est-ce qui s'est passé entre ces deux faits, pour que aucune protection ne soit apportée à une femme policière ? Eh bien je le dis, demain, si je suis élue président de la République, les agents publics seront protégés, et en particulier les femmes, elles seront raccompagnées à leur domicile lorsqu'elles sortent tardivement des commissariats de police. Et je dis cela parce que ça me permet de venir directement à la question que vous posez sur les agents publics et sur la diminution du nombre de fonctionnaires. Non Monsieur Sarkozy, je ne diminuerai pas le nombre de fonctionnaires, ou alors il va falloir me dire dans quel domaine vous allez réduire ce nombre de fonctionnaires. Parce que s'il y avait davantage de policiers, peut être que cette femme n'aurait pas été violée parce qu'elle n'aurait pas été seule. Elle serait rentrée chez elle avec un collègue. Peut être que s'il y avait davantage de fonctionnaires, aussi si vous n'aviez pas supprimé autant d'emplois dans l'éducation nationale nous n'aurions pas les fermetures des classes à la rentrée prochaine et une augmentation de l'échec scolaire.

18 Peut être que si nous avons aussi davantage d'agents publics et notamment d'infirmières, nous n'aurions pas une dégradation de leurs conditions de travail à l'hôpital public et une montée des inquiétudes, comme je l'ai encore observé récemment en me rendant dans un hôpital public à Corbeille, où le personnel de l'hôpital en tirait la sonnette d'alarme. Ils sont très inquiets sur l'avenir de l'hôpital public. Et ils m'ont demandé de les aider. Et je leur ai donné des engagements sur ce sujet, oui, l'hôpital public redeviendra une priorité. Alors bien sûr, on peut faire améliorer l'efficacité du service public, on peut évaluer l'efficacité du service public, mais il faut dire très clairement aux Français, lorsque vous leur dites qu'il y aura 225 000 fonctionnaires en moins, où vous allez les retirer. Moi je crois tout le contraire de ce que vous venez de dire, c'est-à-dire que ce sont des services publics efficaces qui garantissent aussi la compétitivité économique d'une entreprise. Et la compétitivité économique de l'économie française. Et lorsque l'on demande aux investisseurs étrangers pourquoi ils viennent en France, savez-vous ce qu'ils citent en premier ? Ils citent la qualité du service public de la France. Alors le nombre de fonctionnaires sera maintenu, en revanche, comme je réformerai la décentralisation, c'est-à-dire comme je vais faire une nouvelle étape - mais une vraie cette fois - de régionalisation, au lieu d'avoir des doublons, des chevauchements, de l'augmentation de la fiscalité locale, parce qu'avec votre loi l'État a transféré des compétences sans transférer les ressources et sans clarifier la répartition des responsabilités ; ce que je propose, c'est de lutter contre toutes les formes de gaspillage d'argent public, parce que chacun sera au clair sur ses responsabilités. La région saura ce qu'elle a à faire, et en particulier les aides économiques, les départements seront au clair sur leurs responsabilités, les communautés d'agglomérations et les communautés des communes aussi, et les communes et il n'y aura plus ce chevauchement et ce gaspillage, c'est-à-dire une véritable réforme de l'État, pour qu'il soit à la fois plus rapide, plus efficace et plus économe en fond public.

- 19** PPDA : Alors je précise que pratiquement à la seconde près vous êtes à égalité de temps de parole, je vous laisse répondre Nicolas Sarkozy et puis ensuite on ira peut être au fond de notre première question, à savoir est-ce qu'il faut changer les institutions actuelles ?
- 20** NS : Bon, je vais pas polémiquer avec Madame Royal, j'aurais, j'ai juste un mot, elle trouve qu'il n'y a pas assez de policiers, c'est dommage que le groupe socialiste n'ait pas voté les créations d'emplois de policiers sur les quatre dernières années. C'est dommage parce que vous ne seriez...
- 21** SR : Vous permettez que je vous interrompe ?
- 22** NS : Bien sûr Madame.
- 23** SR : Le commissariat de Clichy que vous aviez promis... Il n'est toujours pas ouvert.
- 24** NS : Madame...
- 25** SR : Alors, en effet, il manque de policiers...
- 26** NS : Madame... Madame...
- 27** SR : Parce que ce n'était pas suffisant sans doute... Et...
- 28** NS : Ah bon, d'accord !

- 29** SR : Et qu'en particulier...
- 30** NS : Ah bon ? Ah bon ? D'accord !
- 31** SR : Et qu'en particulier il n'y avait pas suffisamment d'équilibre aussi avec la justice. Car la justice aussi est en situation de grande misère...
- 32** NS : Donc, donc Madame, vous considérez...
- 33** SR : Voulez-vous nous dire que vous allez aussi parmi les fonctionnaires, supprimer des magistrats ?
- 34** NS : Je... Je...
- 35** SR : Alors qu'il n'y a aucune réponse. Il n'y a aucune réponse pour l'accueil des mineurs délinquants et que vous n'avez pas construit les centres renforcés ?
- 36** NS : Si vous me le permettez...
- 37** PPDA : Alors maintenant la réponse de Monsieur Nicolas Sarkozy.
- 38** NS : Si vous me le permettez, si vous me le permettez, si vous me le permettez...
Donc, sur la réduction de l'endettement, aucune piste d'économie, il s'agit simplement...

- 39** SR : Si, j'en ai...
- 40** NS : ... Pour Madame Royal de dire qu'elle va transférer aux régions, ce qui est d'ailleurs assez cohérent, ce qui permettra aux régions de faire une autre augmentation d'impôts, après les augmentations faramineuses que vous avez réalisées les deux dernières années.
- 41** SR : Pas du tout.
- 42** NS : Sur les policiers, il y en a pas assez, mais chaque fois que je proposais des créations de postes, puisque nous en avons créé beaucoup, des milliers de policiers et de gendarmes, le groupe socialiste ne les a pas votés, mais disons, passons, ce n'est pas le plus important. Alors, ce qui est très important c'est que vous avez parlé de cet abominable viol de, dans le parc de Bobigny. Dites-moi si vous devez faire raccompagner toutes les femmes fonctionnaires chez elles...
- 43** SR : Oui, la nuit oui...
- 44** NS : La nuit...
- 45** SR : Parfaitement.
- 46** NS : Eh bien, il faudra dire, il y aura une fonction publique au service des Français, et puis une autre fonction publique au service des fonctionnaires qui rentrent ; ce n'est pas la solution...

- 47 SR : Mais moi ça ne m’amuse pas...
- 48 NS : Non, mais...
- 49 SR : Ça ne m’amuse pas ça...
- 50 NS : Madame Royal, si vous me le permettez, si vous me le permettez...
- 51 SR : Ça ne m’amuse pas, ce crime abominable. Vous avez une autre solution ?
- 52 NS : Si vous me le permettez de répondre. Est-ce que vous me permettez de répondre ? Simplement. Bon, la solution ce n’est pas de mettre un garde du corps à chaque fonctionnaire femme qui rentre chez elle. La solution c’est de réprimer les délinquants pour qu’il n’y en ait plus ou qu’il y en ait moins. Alors, qu’est-ce que je propose ? D’abord je propose qu’il n’y ait plus un seul délinquant sexuel et vous savez parfaitement Madame Royal que... S’agissant...
- 53 SR : C’est zéro délinquance, vous l’aviez dit en 2002 ça déjà...
- 54 NS : S’agissant... Mais non, Madame. S’agissant... Ne vous abaissez pas à ça, ça ne mène à rien.
- 55 SR : Tolérance zéro vous avez dit. J’ai là vos déclarations. En 2002.

56 NS : Madame, est-ce que vous... Est-ce que je, est-ce que vous souffrez que je puisse faire une phrase ?

57 SR : Mais je vous en prie.

58 NS : Voilà ! Alors, sur les délinquants sexuels, je propose qu'il n'y ait plus un seul qui puisse sortir de prison – car vous connaissez la récidive – sans s'engager à suivre un traitement, premier point ; deuxième point, sans pointer, en étant obligé de pointer au commissariat, à la gendarmerie de son domicile toutes les semaines. En matière de viol les récidives sont considérables. Deuxième proposition que je fais, s'agissant des récidivistes, car vous savez sans doute, que 50% des crimes et des délits, sont le fait de 5% des délinquants multirécidivistes. Je propose d'instaurer des peines plancher, je le dis aux Français, si je suis président de la République, avant la fin de l'été 2007, les récidivistes seront punis très sévèrement et ils seront, au moment de la récidive, de la certitude d'une sanction sévère ; on ne peut plus continuer à voir des individus qui viennent cinquante, soixante, soixante-dix fois devant le même tribunal. Troisième élément, il faut résoudre le problème des mineurs. L'impunité des mineurs est catastrophique, il faut réformer l'ordonnance pénale de '45 et si je suis élu président de la République, je proposerai qu'un mineur multirécidiviste entre 16 et 18 ans soit puni comme un majeur, par parenthèses Madame... Lorsqu'on est une victime, qu'on est victime d'un individu de 17 ans, qu'on est victime d'un individu de 19 ans, le résultat est le même. Alors, vous m'avez interrogé sur le fait de savoir, mais alors où est-ce qu'on trouve les économies de fonctionnaires ? Naturellement. Bon, avec ce que je propose Madame, nous reviendrons aux effectifs de la fonction publique en 1992, époque où François Mitterrand était président de la République, je ne sais pas qu'à l'époque la France était sous-administrée. La France a créé 1 million d'emplois publics depuis 1980. Et vous, vous venez de nous expliquer, on ne peut rien changer. Alors prenons des exemples : 20 000 douaniers, ça n'a pas bougé depuis 1980, entre temps on a

supprimé les frontières. L'État a transféré la compétence de la formation professionnelle aux régions. Tenez-vous bien Monsieur Poivre d'Arvor, entre temps, les effectifs de la formation professionnelle dans l'État ont augmenté de 60%. L'État a transféré aux départements les compétences sociales. Tenez-vous bien, entre temps les effectifs de l'État sur les compétences sociales ont été multipliés par quatre. L'informatisation a fait des progrès considérables. Notamment dans un ministère que je connais, puisque je l'ai dirigé, le ministère des finances ; il y a 80 000 fonctionnaires à la DGI, pour calculer l'impôt, 60 000 fonctionnaires à la comptabilité publique, pour les percevoir, tout le monde sait qu'il faut faire la fusion des deux pour obtenir des économies de postes. Qui peut considérer que sur 7 millions de fonctionnaires, toutes fonctions publiques considérées, il n'y a pas matière à améliorer la productivité. Alors un dernier point, parce que c'est un point d'accord, c'est sur l'hôpital. Bien sûr qu'il y a un malaise de l'hôpital. Il y a un million de fonctionnaires dans l'hôpital. L'hôpital c'est un lieu de toutes les douleurs, de tous les malheurs, et en même temps de tous les bonheurs. Ce personnel hospitalier, il faut y penser, il faut le soutenir. Mais Madame, qu'est-ce qui a désorganisé l'hôpital ? Ce sont les 35 heures. Ce sont les 35 heures qui ont mis à bas l'hôpital public français. C'est ça la réalité des choses. À l'hôpital il faut des postes, vous nous expliquerez d'ailleurs comment vous augmentez les recettes de l'assurance maladie - je suis prêt à en débattre au moment où on l'évoquera- mais c'est les 35 heures qui ont été une catastrophe, il faut bien le dire, généralisée pour l'économie française, mais qui, s'agissant de l'hôpital public, ont considérablement détruit son organisation pour une raison simple. C'est que l'hôpital, ça fonctionne le jour, la nuit, sept jours sur sept et naturellement, vingt-quatre heures sur vingt-quatre.

- 59** PPDA : Alors, veuillez les uns et aux autres à ne pas prendre trop de temps d'avance, quatre minutes quarante-deux de différence entre Nicolas Sarkozy et Ségolène Royal.

60 AC : Ségolène Royal qui répond.

61 SR : Sur l'hôpital public est une question cruciale, essentielle, puisque c'est aussi sur le maintien des petits hôpitaux, la présence de santé sur l'ensemble du territoire national. Comme vous venez de le dire très justement, en effet les 35 heures dont d'ailleurs les infirmières et les aides-soignants et tout le personnel hospitalier se réjouissent, parce qu'ils travaillent de nuit et d'ailleurs, lorsque vous leur aviez proposé de travailler plus pour gagner plus, vous avez vu que cette proposition n'a pas eu beaucoup de succès dans l'hôpital et j'ai rencontré encore récemment les infirmières et en effet elles ne souhaitent pas travailler plus, parce qu'elles travaillent déjà dans des horaires et dans des conditions extrêmement difficiles ; alors oui, il va falloir créer des postes dans la fonction publique hospitalière et ces postes ont été insuffisants au moment des 35 heures. C'est bien la raison pour laquelle nous ne pourrions pas diminuer le nombre de fonctionnaires, car si nous pouvons en effet en diminuer au ministère des finances et notamment dans le service des douanes, ça serait pour en créer là où les besoins sont nécessaires pour remettre du service public là où il n'y en a plus, pour remettre du service public en milieu rural ou dans les quartiers dans lesquels en effet, le manque de services publics explique le délitement du lien républicain. Mais je voudrais revenir sur les autres éléments que vous avez évoqués. Sur la question des délinquants sexuels, qui, vous en conviendrez avec moi, n'a rien de génétique. Je crois qu'il faut aller plus loin. Il faut aller plus loin. Et moi je demande que les pédophiles en particulier, ne soient pas relâchés, tant que la commission spéciale qui doit, qui aurait dû être mise en place dans les prisons, n'a pas formellement dit par expertise qu'ils sont désormais non nocifs. Or, aujourd'hui, il y a des délinquants sexuels qui sont relâchés parce qu'ils n'ont pas eu les soins en prison. Les soins que la loi pourtant, prévoit. Et donc je crois que l'urgence dans ce domaine, c'est que les soins soient donnés dans la prison, et c'est qu'ensuite, ces délinquants ne soient relâchés que lorsque la garantie qu'ils ne peuvent pas recommencer est donnée par le comité d'experts qui doit siéger

dans les prisons. Sur les multirécidivistes, vous avez été quatre ans ministre de l'intérieur. Pourquoi n'avez-vous pas fait cette loi ? Elle est en effet nécessaire. Mais je pense que ce qui est plus urgent encore, c'est la question de la réponse au premier acte de délinquance. Or, aujourd'hui, il n'y a pas de réponse, vous le savez, au premier acte de délinquance. Pourquoi ? Parce que les magistrats n'ont pas de solution. Les centres fermés n'ont pas été construits. Et moi je le ferai si je suis élue président de la République, parce que je crois que la question de la lutte contre toutes les formes de violence et de délinquance et en particulier, que le fait d'éviter aux mineurs la prison doit appeler à des solutions novatrices ; j'ai parlé de l'encadrement militaire pour les mineurs et je le mettrai en place. Les centres éducatifs renforcés seront effectivement créés. Des peines adaptées bien évidemment au premier délit seront exécutées. Car on sait bien que s'il y a une réponse au premier acte de délinquance, dans 70% des cas il n'y a pas de récidive. Et s'il n'y a pas de réponse au premier acte de délinquance, dans 70% des cas il y a récidive. Donc, tout est à repenser dans ce domaine et en particulier, ma priorité sera sur la prévention et sur la sanction au premier acte de délinquance, parce que je crois que c'est comme cela que nous réussirons à freiner la montée vers la délinquance de masse. Enfin, vous aviez parlé de la dette. De la lutte contre la dette. Moi je propose, d'abord de relancer la croissance, c'est comme cela que nous lutterons contre la dette. Je pense que la France a la capacité de réaliser un taux de croissance de 2,5%. C'est la moyenne nationale. Et je le ferai en faisant un nouveau pacte avec les entreprises. Je veux réconcilier la France avec les entreprises. Et je dis que la compétitivité économique n'est pas incompatible avec le progrès social, bien au contraire. Les trois piliers du développement économique demain seront la compétitivité des PME, celles qui ne dépendent pas des fonds de pension et c'est sur elles que je concentrerai les 63 milliards d'euro d'aides publiques, qui aujourd'hui sont distribués de façon uniforme à toutes les entreprises. Une entreprise du CAC 40 reçoit autant d'allègements de charges qu'une PME qui se bat tous les jours pour conquérir des marchés et des emplois. Eh bien moi je ferai cette réforme. Et je vais concentrer sur les PME les aides publiques. C'est sur elles que je vais faire des allègements de charges. C'est pour

elles que je vais relancer l'investissement dans l'innovation et dans la recherche. Et c'est pour elles aussi que je baisserai l'impôt sur les bénéfices des sociétés pour tous les bénéfices qui sont réinvestis dans l'entreprise, l'impôt sur les sociétés sera divisé par deux sur ces PME. Le deuxième axe de la relance de la croissance, c'est la qualité du dialogue social. Et on sait que tous les pays du nord de l'Europe qui ont réussi à relancer la croissance sont les pays qui ont mis en place un dialogue social de qualité, qui permet aux syndicats de faire des compromis sociaux et d'anticiper, c'est-à-dire d'être informé, en amont des stratégies de l'entreprise pour y contribuer, pour y participer, pour faire des efforts de formation professionnelle. Là où se trouvent des trésors de valeur ajoutée. Et enfin, je mettrai en mouvement le levier écologique, parce que je pense que c'est dans cette filière du développement écologique et des éco-industries que la France a des emplois à conquérir, sans doute plusieurs centaines de milliers d'emplois à conquérir dans ce domaine. Et si la croissance est supérieure à 2,5%, à la fois je finance mon pacte présidentiel, j'ai donc relancé la croissance en mettant l'accent sur les PME et s'il y a davantage de croissance, je prends l'engagement que tout ce qui sera au-dessus de 2,5% de croissance sera consacré au remboursement de la dette.

- 62** PPDA : Ségolène Royal, comme vous avez rééquilibré votre temps de parole et bien au-delà, je voudrais qu'on revienne à la première question que nous avons posée sur votre conception de la présidence de la République et peut-être après sur les institutions. Est-ce qu'il faut changer de République pour cela ? Passer de la constitution à la cinquième et puis bien sûr répondre à ...
- 63** AC : Sur la croissance, sur la croissance si vous voulez...
- 64** NS : Madame Royal ne m'en voudra pas, mais à évoquer tous les sujets en même temps, elle risque de les survoler et de ne pas être assez précise.

- 65** SR : Laissez-moi la responsabilité de mes prises de parole...
- 66** NS : Non mais... Je, je...
- 67** SR : Si vous le voulez bien...
- 68** NS : Je ne me permets pas de critiquer mais, je vous fais simplement remarquer que...
- 69** SR : Non, non, c'est très cohérent au contraire.
- 70** NS : Si vous parlez de tout en même temps on ne va pas pouvoir approfondir...
- 71** SR : Mais tout se tient...
- 72** NS : Et obtenir... Pardon mais...
- 73** SR : Tout se tient, la dette et la relance économique ça se tient...
- 74** NS : Madame Royal, si vous me permettez, la précision n'est pas inutile dans les débats publics...
- 75** SR : Tout à fait.

76 NS : Pour que les Français comprennent ce qu'on veut faire. Alors, il me semble que s'agissant de la réduction de la dette, vous n'avez fixé aucune piste d'économie...

77 SR : Si !

78 NS : ... C'est votre droit le plus absolu. Alors, la relance de la croissance, c'est encore plus intéressant, vous n'avez donné aucun moyen pour relancer la croissance ; moi j'en ai un, parce que vous avez raison, il faut relancer la croissance. Le problème de la France, c'est qu'il y a grosso-modo 1% de croissance de moins que les grandes démocraties des grandes économies qui progressent dans le monde. Pourquoi ? Pour une raison Madame Royal. C'est parce qu'on travaille moins que les autres. Quel est le levier pour obtenir 1% de croissance de plus ? C'est respecter le travail. Récompenser le travail. Considérer le travail, valoriser le travail. Il y a dix pays en Europe qui ont le plein emploi. Dix. Cinq vraiment très forts, je pense au Danemark, à la Suède, à l'Irlande, au Royaume Uni, dans une certaine façon l'Espagne. Ça devrait vous frapper Madame Royal ! Il n'y a pas un seul d'entre eux qui a fait le partage du temps de travail. Il n'y a pas un seul d'entre eux qui a fait les 35 heures. Monsieur Zapatero, qui est venu dans le meeting de Toulouse que vous avez tenu, m'a dit à Madrid, que jamais il ne ferait les 35 heures en Espagne, qu'il ne voulait pas porter atteinte à la compétitivité des entreprises. Vous dites – et c'est sympathique et c'est juste – il faut aider les PME françaises. Permettez que je vous pose la question, est-ce que vous allez, comme c'est prévu dans le programme socialiste, généraliser les 35 heures à tout le monde ? Notamment aux PME ? Ce que je souhaite moi, c'est libérer la possibilité de travailler en France. Par quel moyen ? On va encourager les gens qui veulent travailler plus pour gagner plus. Comment on va le faire ? Tout est fait aujourd'hui pour décourager l'obtention des heures supplémentaires.

Toute entreprise qui donnera des heures supplémentaires ne paiera pas de charges dessus. Tout salarié qui fera, sur la base du volontariat, des heures supplémentaires, ne paiera pas d'impôts dessus. Rendez-vous compte que quand on est au SMIC et qu'on travaille cinquante minutes de plus par jour, c'est 15% d'augmentation de salaire. Il y a un formidable problème de pouvoir d'achat en France. Le salaire n'est pas l'ennemi de l'emploi. Et partant, cet argent qu'on va donner, ce pouvoir d'achat qu'on va distribuer va relancer la croissance. Mon moyen pour relancer la croissance, c'est de libérer les forces de travail. Euh, deux, deux, deux petites remarques si vous le permettez. Vous me dites il faut créer des nouveaux emplois dans la fonction publique. Ok, d'accord, pourquoi pas ? C'est sympathique. Vous payez comment ? Est-ce qu'on fait comme l'a demandé François Hollande, une nouvelle CSG et est-ce que vous pouvez dire aux Français qui nous écoutent aujourd'hui, que si vous êtes élue, il y aura ou non, une nouvelle CSG ? Parce que c'est bien beau de dire aux gens 'on va faire une nouvelle dépense', mais c'est avec leur argent dont on parle. C'est l'argent des Français. C'est argent qui taxe le travail. C'est l'argent qui fait en sorte qu'il y a tant de délocalisation. Pourquoi ? Parce que les impôts et les charges sont si lourdes qu'il y a une tentation de la délocalisation. Il faut protéger les Français contre les délocalisations. Si vous augmentez les dépenses, vous serez obligée d'augmenter les impôts ; et si vous augmentez les impôts, vous détruisez de l'emploi, et vous détruisez du pouvoir d'achat et vous détruisez de la croissance. C'est pas très intelligent de dire ça, mais c'est ce qu'ont fait tous les pays qui ont le plein emploi. Moi je me suis engagé sur le plein emploi. Je dis aux Français, au bout de cinq ans on sera à 5%. Il n'y a aucune raison que ce que les autres ont réussi, on ne réussisse pas nous-mêmes. Mais les autres, qu'est-ce qu'ils ont fait ? Ils ont libéré les forces de travail. Ils ont pas fait les 35 heures. Vous dites, on paye trop aux entreprises. Mais est-ce que vous dites aux Français que les 35 heures, ça coûte 17 milliards d'euros chaque année ? Pour empêcher les gens de travailler ? Je mettrai un terme aux préretraites. Cinq milliards d'euros chaque année, pour que des quinquagénaires, pleins de jeunesse, peut-être comme nous, soient obligés de partir à la retraite, alors qu'ils veulent continuer à travailler ? Voilà comment

on libère le pays, voilà comment on obtient la croissance. Et voilà comment on sera au plein emploi.

79 SR : D'abord je n'ai pas dit que j'augmenterai le nombre de fonctionnaires. Donc, ne déformez pas mes propos.

80 NS : Ah, c'est ce que j'avais cru comprendre pour la fonction publique...

81 SR : Non, j'ai dit que je...

82 NS : Hospitalière...

83 SR : J'ai dit que je maintenais leur nombre, mais que je redéployais le nombre de fonctionnaires en les retirant là où ils n'étaient plus nécessaires, puisque vous proposez...

84 NS : Non, mais dans la fonction publique hospitalière...

85 SR : De faire une réforme, et je suis d'accord...

86 NS : Vous ne pouvez pas passer d'une fonction publique à une autre, donc dans la fonction publique hospitalière...

87 SR : Au moment du départ à la retraite, au lieu de recruter des douaniers, je recrute des infirmières...

- 88** NS : Non, c'est pas le même...Mais non, c'est pas possible Madame, excusez-moi...
- 89** SR : Ah bon, ce n'est pas possible ?
- 90** NS : Parce que la fonction publique hospitalière, c'est payé par un autre budget que le budget de l'État...
- 91** SR : Écoutez, vous plaisantez...
- 92** NS : Pardon, non mais...
- 93** SR : Vous plaisantez, vous plaisantez...Enfin, tous les fonds publics, tout se tient... Dans ces fonds publics...
- 94** NS : Ah, tout se tient ?
- 95** SR : Parfaitement !
- 96** NS : Parce que vous pensez que c'est vous qui gérez l'assurance maladie ?
- 97** SR : Non, ce n'est pas moi qui gère l'assurance maladie, mais c'est...
- 98** NS : Ah bon ?

- 99** SR : Quand même de l'argent public qui est dépensé, des cotisations qui sont payées sur les salaires...
- 100** NS : Mais pas...
- 101** SR : Donc, alors donc, ce qui est...
- 102** NS : Mais vous ne pourrez pas redéployer entre les collectivités territoriales et l'État, et vous ne pourrez pas redéployer entre l'État...
- 103** SR : Mais si je redéployerai...
- 104** NS : Et l'assurance maladie... Mais non, c'est pas vous qui décidez...
- 105** SR : Ah mais si vous ne pouvez pas le faire, pourquoi voulez-vous accéder aux responsabilités ?
- 106** NS : Mais non...
- 107** SR : Eh bien, moi je le pourrai.
- 108** NS : Ah bon ?
- 109** SR : Je le pourrai !

- 110** NS : Mais...Si...Vous....
- 111** SR : Je le pourrai !
- 112** NS : Mais si je suis président de la République, je ne pourrai pas diminuer les effectifs du conseil régional de Poitou-Charentes.
- 113** SR : Mais pourquoi pas ?
- 114** NS : Ah ben, parce que ça s'appelle l'indépendance des collectivités territoriales...
- 115** SR : Non, non, parce que vous le ferez...
- 116** NS : C'est même un droit de libre administration...
- 117** SR : Ce n'est pas le...
- 118** NS : ...Garanti par la constitution.
- 119** SR : Ce n'est pas l'État qui le décidera. C'est la cohérence politique de la répartition des responsabilités...
- 120** NS : Eh ben, ça alors !

121 SR : Car aujourd'hui qu'est-ce qui se passe ? Vous avez fait une loi de la décentralisation tellement confuse, qu'il y a - je l'ai dit tout à l'heure, donc je vais pas m'y éteindre - qui a entraîné une superposition des compétences entre les différentes collectivités territoriales, ce qui fait que tout le monde s'occupe de tout, et qu'il y a donc, beaucoup de gaspillage. Eh bien moi, je remettrais de la clarté dans les responsabilités et donc, la fonction publique sera mieux répartie entre la fonction publique de l'État, la fonction publique hospitalière et les fonctions publiques territoriales. Voilà comment j'entends à la fois remettre de l'ordre juste dans l'administration et lutter contre toutes les formes de gaspillage. Alors maintenant venons-en au sujet central, qui est en effet, la question du travail. Vous avez fait une proposition - elle a le mérite d'exister - sur la question des heures supplémentaires. Moi je crois que votre proposition est non seulement dangereuse, et inefficace. Pourquoi ? Et pourtant je fais le même constat que vous. Je crois qu'on ne travaille pas suffisamment en France. On ne travaille pas suffisamment, parce qu'il y a trop de personnes au chômage. Alors, si vous désaxonnez les heures supplémentaires, qu'est-ce qu'il va se passer ? Un employeur aura davantage intérêt à donner des heures supplémentaires à un salarié, qu'à recruter un nouveau salarié. Or nous sommes le pays qui subit à la fois le taux de chômage des jeunes le plus élevé, et le taux de chômage des seniors le plus élevé. Par ailleurs, les heures supplémentaires sont possibles aujourd'hui - vous le savez bien - il y a eu deux lois Fillon qui ont libéré 220 heures supplémentaires par an. Et que se passe-t-il dans les entreprises ? Cette possibilité-là n'est même pas utilisée par les salariés. Les salariés n'utilisent en moyenne que 120 heures supplémentaires par an. Pourquoi ? Parce qu'ils ne veulent pas forcément travailler plus ou parce que l'entreprise n'a pas suffisamment de plans de charge pour faire des heures supplémentaires. Moi je propose au contraire, de donner de l'emploi à ceux qui n'en ont pas. Et c'est comme cela que nous ferons aussi revenir des cotisations. Et je propose de donner de l'emploi aux jeunes qui n'en ont pas. Car ce qui ronge aujourd'hui l'équilibre de la société française, ce sont les jeunes diplômés et qualifiés qui n'ont pas accès à l'entreprise. Pourquoi ?

Parce que l'entreprise demande à la fois de l'expérience professionnelle aux jeunes, mais en même temps, ne fait pas confiance à ces jeunes. Et les inégalités se sont creusées entre les jeunes qui ont des relations et qui trouvent à entrer dans les entreprises et à faire leurs preuves, et très souvent ils font leurs preuves, parce que nous avons un très bon système de formation, et ceux qui n'ont pas ces relations et qui n'arrivent pas à entrer dans l'entreprise. Et c'est pourquoi je propose de créer, sur les cinq années, les 500 000 emplois tremplin pour les jeunes, et que mon objectif c'est de faire en sorte qu'en France, les jeunes ne restent pas pendant plus de six mois au chômage ou en recherche d'activité. Ces emplois tremplin, ça marche. Parce que moi, je suis une responsable politique qui veut faire des choses qui marchent. Alors que votre décision d'exonérer les heures supplémentaires, ça coûte 5 milliards d'euro. Alors que les emplois tremplin, ça marche et ça ne coûte rien. Pourquoi ça ne coûte rien ? Parce que c'est le recyclage des fonds de la formation professionnelle et des dépenses d'indemnisation du chômage. Et je préfère voir un jeune en activité, payé pendant six mois par les collectivités locales, qui ont déjà commencé, ça fonctionne, et dans ma propre région j'ai déjà créé 3000 emplois tremplin. Et ensuite les jeunes font leurs preuves dans l'entreprise. Ils montrent de quoi ils sont capables. Et au bout de ces six mois l'entreprise leur fait un contrat à durée indéterminée. Et s'ils sont inadaptés à l'entreprise à ce moment-là, on leur donne une formation professionnelle complémentaire. Autrement dit, je pense que l'emploi va à l'emploi. Et qu'un jeune qualifié diplômé, qui a la possibilité de montrer ce dont il est capable dans l'entreprise, bien souvent, il va rester dans l'entreprise, parce qu'il va y avoir un lien de confiance.

- 122** PPDA : Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy, je voulais juste vous faire un petit rappel historique, depuis 1974, c'était le lendemain du premier choc pétrolier, et c'était justement le premier grand débat entre deux candidats à la finale de la présidentielle, tous les candidats de gauche et de droite nous ont dit 'je vais gagner

la bataille contre l'emploi'. Quelles... Et on voit où on en est aujourd'hui. Quelles sont vos solutions à vous, Nicolas Sarkozy, pour arriver au plein emploi ?

123 NS : Je crois d'abord, aujourd'hui, c'est le plus faible taux de chômage en France depuis 25 ans. Je ne dis pas qu'on a tout réussi, mais c'est le taux le plus faible. Alors, comment on peut faire pour aller plus loin ? Et c'est une différence, ce que dit Madame Royal est très intéressant, c'est une différence essentielle entre son projet et le mien. Au fond, elle est dans la stricte logique socialiste du partage du temps de travail. Il y a un temps de travail, qui est comme un gâteau, on doit se le partager. Et elle nous dit, que personne ne travaille plus que 35 heures, comme ça, ça obligera les entreprises à engager d'autres personnes. Bon. Nulle...

124 SR : Plus de 120 heures.

125 NS : Nulle part ailleurs dans le monde on ne fait ça. Il n'y a pas un pays, pas un seul, Madame, socialiste ou pas, qui a retenu la logique du partage du temps de travail, qui est une erreur monumentale. Les 35 heures n'ont pas créé d'emplois et les 35 heures ont été responsables d'autre chose, de plus grave encore, c'est la rigueur salariale, qui fait que nos salaires sont trop bas. Ça pèse sur le pouvoir d'achat des Français, et le pouvoir d'achat en berne, c'est moins de croissance. Qu'est-ce que je propose ? Une autre stratégie, la stratégie qui a marché partout. Vous citez souvent les démocraties du nord de l'Europe. C'est ce qu'ils font. Vous avez votre ami Blair au Royaume-Uni, c'est ce qu'il a fait. Monsieur Zapatero, c'est ce qu'il a fait. Le travail des uns crée le travail des autres. C'est pourquoi l'institut REXECOD, organisme parfaitement indépendant, a noté nos projets économiques. Qu'est-ce qu'il a dit ?

126 SR : Oui, on connaît la musique, c'est l'organisme du MEDEF.

- 127** NS : Ah bon ?
- 128** SR : Oui, vous le savez bien.
- 129** NS : Et vous savez par qui il est dirigé ?
- 130** SR : C'est l'organisme du MEDEF.
- 131** NS : Non, mais pas du tout !
- 132** SR : Est-ce vrai ou pas ?
- 133** NS : C'est faux !
- 134** SR : Est-ce vrai ou pas ?
- 135** NS : C'est faux ! Vous savez par qui il est dirigé ? Par Monsieur Michel Didier. Qui est-il ? L'un des économistes que Monsieur Jospin avait nommé lui-même en 98 dans son conseil des experts. Alors, l'organisme que vous venez de contester, son président, a été nommé par Lionel Jospin lui-même, dans le conseil des experts qui entourait le premier-ministre d'alors. Vous voyez ? C'est pas gentil pour Monsieur Jospin. Qu'est-ce qu'il a dit l'institut REXECOD ? Que votre projet des 35 heures, entraînait...

- 136** SR : Entraînait un point et demi de croissance en moins, c'est ça ? Voilà !
- 137** NS : Oui, c'est ça...
- 138** SR : C'est bien l'organisme du MEDEF, Monsieur Jupé nous a servi cet argument régulièrement... Non allez-y, allez-y, continuez, continuez !
- 139** NS : Merci de m'autoriser...
- 140** SR : Continuez !
- 141** NS : Merci de me l'autoriser... Et que, mon projet créait 230 000 emplois de plus. Qu'est-ce qu'on va faire ?
- 142** SR : Voilà ! Merci MEDEF !
- 143** NS : Mais, Madame, pourquoi... Madame...
- 144** SR : Non, mais allez-y, allez-y, allez-y, continuez...
- 145** NS : Pourquoi toute personne qui n'a pas votre opinion, vous le regardez avec ironie, voire avec mépris ? D'abord, l'institut REXECOD n'est pas l'institut du MEDEF, mais quand bien même et est-ce qu'au nom de quoi ? Parce qu'on est chef d'entreprise, on n'y connaît rien à l'emploi ? Parce qu'on n'est pas de gauche, on n'a pas le droit de parler de ces sujets ? Je, j'attache beaucoup de prix à vos... À vos réponses, je ne dis pas que c'est stupide, j'essaie de comprendre et

d'expliquer aux Français quelles sont nos différences. Tous les pays du monde ont augmenté les possibilités de travailler. Alors, première modification : Aujourd'hui, les heures supplémentaires dans les entreprises de moins de vingt salariés, c'est payé 10% de plus. Je ferai payer 25% de plus. Pourquoi ? Parce que comme il n'y aura pas de charges, les entreprises pourront augmenter les salaires. Avec des salaires augmentés, on donne du pouvoir d'achat. Avec du pouvoir d'achat, on crée de la croissance. Avec de la croissance, on crée de l'emploi. Pourquoi il n'y a pas d'heures supplémentaires aujourd'hui Madame Royal ? Vous ne vous l'êtes pas demandée ? C'est parce que comme les cotisations sociales sont déplafonnées. L'entreprise qui donne une heure supplémentaire, doit payer 10% de plus – je propose 25% - plus des cotisations sociales augmentées à du prorata d'augmentation du salaire. Elle n'a pas intérêt à les donner. Et on a fait ce système invraisemblable, que le contribuable paye 16 milliards pour financer les 35 heures et en même temps que les salariés n'ont pas le droit aux augmentations de salaire dont ils ont besoin. Mais je proposerai deux autres choses pour trouver le plein emploi. Il y a 500 000 offres d'emploi qui ne sont pas satisfaites. Je souhaite créer un service public de l'emploi en fusionnant l'UNEDIC et l'ANPE. Et je propose – parce que dans ma conception de la République, Madame Royal, il ne peut pas y avoir des droits sans les devoirs – qu'on ne puisse pas lorsqu'on est chômeur, refuser plus de deux offres d'emploi successives qui correspondent, bien sûr, à vos qualifications et à la région où vous habitez. Tous les autres pays le font. J'étais au Royaume-Uni, c'est extrêmement intéressant, quand vous êtes chômeur vous êtes reçu tous les quinze jours. Dans le service public d'aujourd'hui, le premier rendez-vous pour un chômeur, c'est au bout de quatre mois. Et puis, je propose une troisième chose. Quand on est en minima social, qu'il n'y ait pas un seul bénéficiaire de minima social qui ne soit pas conduit à exercer une activité, quelle qu'elle soit, pour retrouver la dignité de lui-même, et rendre à la collectivité ce que la collectivité lui donne. Par ce système-là, avec le contrat de la sécurisation professionnelle, ce qui fait qu'il n'y aura plus aucun licenciement économique si je suis président de la République, sans que la personne licenciée, pour des localisations par exemple, n'ait immédiatement un contrat avec le service public

de l'emploi. 90% du dernier salaire. Qui lui permettra de retrouver un emploi ou une formation. Avec Jean-Louis Borloo, nous l'avons expérimenté. Dans 7 bassins d'emploi, il y en a 8000 qui ont été signés. Ça marche ! Le plein emploi, Madame Royal, il n'y a aucune raison que ça soit pour les autres. Mais si vous continuez avec les 35 heures, donc j'aimerais que vous nous disiez, est-ce que vous les généralisez, est-ce que vous les gardez, ou est-ce que comme moi, vous proposez de ne les garder que comme un minimum et de laisser les gens travailler pour gagner plus ? C'est quand même une question qui intéresse les Français.

146 PPDA : Réponse sur les 35 heures.

147 SR : D'abord, si vous pensez que les 35 heures ont créé autant de dégâts, pourquoi ne les avez-vous pas supprimées ? Pendant ces cinq années ?

148 NS : Puis-je... Puis-je...

149 SR : Mais, mais mais, pourquoi ne les avez-vous pas supprimées ? Parce que vous savez bien...

150 NS : Puis-je répondre à ça ?

151 SR : Parce que... Oui, allez-y ! Pourquoi vous ne les avez pas... Parce que vous savez bien que ça correspond à un progrès social. Vous savez ce que les gens ont fait du temps libéré après les 35 heures, qui d'ailleurs, contrairement à ce que vous avez dit, ont créé plus d'un million d'emplois ? Les gens se sont, pour 70% d'entre eux, mieux occupés de leurs familles. Et il y a beaucoup de femmes, en particulier, ou les salariés qui ont les travaux les plus difficiles, qui au bout de 35

heures sont fatigués. Et donc, l'augmentation de la durée du travail ne va pas non plus dans le sens du progrès social. Moi je suis pour la liberté de ceux qui veulent travailler plus et c'est possible, on l'a vu, puisque les heures supplémentaires sont possibles. En revanche...En revanche...

152 NS : Alors, qu'est-ce que vous en faites des 35 heures ? Vous les gardez ?

153 SR : Mais, je l'ai dit, je pense que la deuxième loi sur les 35 heures a été une loi trop rigide. Donc, vous voyez que je suis capable de regarder les choses telles qu'elles sont, et la réalité des entreprises telle qu'elle est, parce que je suis au front avec les entreprises, j'ai cette responsabilité dans les régions. C'est nous qui gérons les aides économiques aux entreprises, donc, tous les jours je suis aux côtés des chefs d'entreprises et j'ai bien vu que la deuxième loi sur les 35 heures avait été trop rigide. Et j'ai dit dans mon pacte présidentiel, que désormais, toute modification du code du travail se ferait après une négociation entre les partenaires sociaux. Toute modification du code du travail. Et pas comme vous vous l'avez fait, en assénant un certain nombre de choses, vous avez vu les réactions... Vous avez vu...

154 NS : Qu'est-ce que ça veut dire, trop rigide ? Qu'est-ce que vous allez modifier dans les 35 heures, pour qu'on comprenne bien ?

155 SR : Les partenaires sociaux en discuteront...

156 NS : Ah bon d'accord...

- 157** SR : ... Et se mettront d'accord, et discuteront branche par branche. Et s'il n'y a pas d'accord, il n'y aura pas de nouvelle loi sur les 35 heures.
- 158** NS : Non, mais, qu'est-ce que vous changez dans le... ? Parce que moi j'ai dit, « voilà, les 35 heures comme un minimum, je n'y toucherai pas ». Hein, Madame Royal ? Je garde les 35 heures comme la durée hebdomadaire. On ne touche pas.
- 159** SR : Donc, vous reconnaissez que c'est quand même un progrès socio-économique important...
- 160** NS : Non, non, non, mais... Mais... Je crois... Pour moi ce qui...
- 161** SR : Je vais vous dire... Je vais... Laissez-moi...
- 162** NS : Je peux pas terminer là-dessus ?
- 163** SR : Non, non... Je vais vous donner un exemple...
- 164** NS : Ah bon ? D'accord !
- 165** SR : Parce que j'étais récemment dans une entreprise de haute technologie dans la Creuse, qui produit des panneaux solaires. Cette entreprise est passée à 32 heures et a augmenté sa productivité. Et contrairement à ce que vous avez dit tout à l'heure, parce que j'en ai parlé à José-Louis Zapatero et à Romano Prodi et je suis allée en Suède voire la situation des entreprises. Dans bien des entreprises, lorsqu'elles sont performantes sur le plan technologique, elles ont même des

durées du travail inférieures aux 35 heures. Mais ce qu'elles font aussi et c'est ça qui est intéressant... C'est qu'il y a...

166 NS : Mais à 32 heures ils sont payés combien ?

167 SR : Ce qu'il y a...

168 NS : Ils sont payés combien ceux qui sont à 32 heures ?

169 SR : Mais ils sont payés comme aux 35 heures.

170 NS : Mais donc, on n'augmente pas le pouvoir d'achat.

171 SR : Mais si... Pourquoi... Parce que...

172 NS : Or, il y a un problème considérable de pouvoir d'achat dans notre pays.

173 SR : Mais laissez les gens libres !

174 NS : Alors...

175 SR : Laissez, laissez les gens, laissez la liberté !

176 NS : Mais... Madame...

- 177** SR : Les gens, ne leur imposez pas...
- 178** NS : Mais... Madame Royal...
- 179** SR : De travailler plus pour gagner plus !
- 180** NS : Mais... Mais...
- 181** SR : Vous savez ce que c'est la valorisation du travail ? C'est un travail payé à sa juste valeur. Vous trouvez qu'il est normal que des salariés commencent leur carrière au SMIC, à 980 euro nets par mois et terminent...
- 182** NS : Mais restons... Si vous le permettez...
- 183** SR : Au bout... Attendez... Laissez-moi finir...
- 184** NS : Restons sur les 35 heures !
- 185** SR : Non, non ! Je parle des 35 heures là !
- 186** NS : Parce que c'est important qu'on sache ce qu'on fait. Qu'est-ce que vous changez dans les 35 heures ? Parce qu'on n'y comprend rien.

- 187** SR : Si, si, vous avez parfaitement compris, mais vous faites semblant de ne pas comprendre.
- 188** NS : Excusez-moi.
- 189** SR : Ce que j'observe, c'est que vous ne reviendrez pas non plus sur les 35 heures.
- 190** NS : Si !
- 191** SR : Et vous ne les avez pas remises en cause, donc elles ne sont pas responsables de tous les maux de la terre, comme le dit également le MEDEF, j'ai rencontré la présidente du MEDEF, la première chose qu'elle m'a dite c'est « revenez sur les 35 heures ». J'ai dit « c'est quand même pas sérieux, il y a quand même d'autres sujets sur lesquels discuter ». J'ai dit « vous voulez qu'on revienne ? Et qu'on annule les 35 heures ? » Elle m'a dit « non ». Donc, dont acte. C'est donc un acquis social important. Mais, ça a créé des difficultés dans des petites entreprises, c'est vrai, parce qu'elles ont été appliquées de façon trop uniforme. Donc, nous rediscuterons des 35 heures pour savoir si oui ou non et de quelle façon elles peuvent être généralisées et dans quelles branches. Et ce sera, ce seront les partenaires sociaux qui vont en discuter. Je les ai déjà tous reçus, les partenaires sociaux. Je n'attends pas d'être élue pour travailler. J'ai rencontré l'ensemble des organisations syndicales et des organisations patronales, et je leur ai dit que la réforme profonde du fonctionnement de la République demain, sera une réforme de la démocratie sociale. Et je souhaite qu'il y ait davantage de salariés qui adhèrent aux syndicats. Pourquoi ? Parce que dans un pays comme le nôtre, où nous n'avons que 8% des salariés qui adhèrent aux syndicats, alors que dans les pays du nord de l'Europe, 80% des salariés adhèrent à une organisation

syndicale, à ce moment-là, il y a un dialogue social constructif qui se crée, il y a des compromis sociaux...

192 NS : Madame Royal, par exemple, dans la fonction publique...

193 SR : Je termine... Et les partenaires... Je termine, je termine sur les 35 heures. Je termine sur...

194 NS : ...Est-ce que vous autorisez l'octroi d'heures supplémentaires qui sont aujourd'hui interdites ? Oui ou non ?

195 SR : Je termine aujourd'hui sur... Je termine sur les 35 heures.

196 NS : C'est sur les 35 heures.

197 SR : Et donc, je dis, je dis que les partenaires sociaux, parce que le syndicalisme aura été renforcé par l'échec syndical, par un crédit d'impôt et parce que désormais ils auront une responsabilité éminente, il n'y aura plus de loi qui sera imposée dans le domaine social, tant qu'il n'y aura pas eu de discussion entre les partenaires sociaux. Et ensuite, la loi viendra consolider ces discussions, apporter les financements nécessaires, ou généraliser les droits du travail. Et donc, et donc, la réponse très précise sur les 35 heures, c'est qu'il y aura, sur ce sujet, comme sur les autres, la négociation entre partenaires sociaux, branche par branche, soit ils se mettent d'accord et il y aura les 35 heures, soit ils ne se mettent pas d'accord et il n'y aura pas de généralisation des 35 heures dans les entreprises concernées. Mais moi, ce que je vais vous dire, c'est que je veux relancer la croissance, pas seulement avec les deux heures supplémentaires que vous voulez exonérer, avec le

chômage que cela va provoquer, puisque comme je l'ai dit tout à l'heure, les patrons auront intérêt à donner des heures supplémentaires que d'ailleurs le salarié ne peut pas choisir, et puis il faudra du plan de charges pour pouvoir donner des heures supplémentaires. Moi je préfère qu'un employeur recrute un jeune ou un salarié de plus de 50 ans au chômage plutôt que de donner des heures supplémentaires exonérées, c'est-à-dire un nouveau cadeau aux entreprises, sans contrepartie. Votre mesure coûte 5 milliards d'euro. En revanche, je pense que ce qui est très important, c'est de prendre un peu de recul par rapport à l'enjeu économique. Et de se dire aujourd'hui que la vraie bataille, c'est l'économie de la connaissance. Et ce que je propose, c'est d'investir massivement dans l'innovation et dans la recherche. Vous le savez, les efforts dans la recherche ont drastiquement diminué...

198 PPDA : Ségolène Royal...

199 SR : Je termine...

200 PPDA : Oui, parce que vous avez pas mal d'avance, donc il faudrait que...

201 SR : ... À tel point, à tel point que le mouvement *Sauvons...*

202 PPDA : ... Nicolas Sarkozy répond de d'abord sur ce sujet-là...

203 SR : ... À tel point que le mouvement *Sauvons la recherche*, qui ne voulait pas appeler pour aucun candidat, vient d'appeler, de tirer la sonnette d'alarme et vient de me soutenir, parce qu'ils savent à quel point la façon dont vous avez diminué

les investissements dans la recherche ont détruit les emplois d'aujourd'hui et les emplois de demain...

204 PPDA : Alors, la recherche, on peut en reparler, mais il faudrait pouvoir répondre déjà...

205 AC : Est-ce que Nicolas Sarkozy... Est-ce que vous pouvez répondre, vous avez... Est-ce que...

206 SR : On est au cœur de la croissance, et c'est pour ça que je voulais le dire...

207 NS : Pardon Madame Royal, mais je pense que les Français...

208 AC : Monsieur Sarkozy, est-ce que vous pouvez revenir, finir sur le temps de travail et ensuite enchaîner...

209 NS : Bien sûr ! ... Attendent de nous de la précision. Bon, alors !

210 AC : ... Peut-être sur le pouvoir d'achat. Hein ? Peut-être sur le pouvoir d'achat, comment compléter avec les salaires ?

211 NS : Vous avez une capacité à surfer d'un sujet à l'autre, avec quelques généralités, qui fait que...

212 SR : Ne faisons pas de méthodes, allez, allons au fond des sujets, Monsieur... Allons au fond des sujets !

- 213** NS : Et ben, justement !
- 214** SR : Chacun sa méthode...
- 215** NS : Essayons. Voilà !
- 216** SR : J'ai ma liberté de parole, et vous l'avez.
- 217** NS : (Rire) Merci.
- 218** SR : Alors, soyez précis, puisque vous demandez de la précision.
- 219** NS : Merci ! Je vais donc pas suivre votre exemple. Alors, s'agissant des 35 heures, qu'est-ce qu'on fait ? On garde les 35 heures comme durée hebdomadaire. D'abord, je suis pour une durée hebdomadaire du travail. 35 heures. Bon, tout ce qui est travaillé au-dessus est payé 35, 39, plus 25% de salaire, au-delà de 39, plus 50%. Je dis, d'ailleurs, Madame Royal, dans le privé comme dans le public. Car il y a des tous petits salaires dans le public. Et il n'est pas admissible qu'on ne puisse pas donner des heures supplémentaires. Et je souhaite qu'on puisse donner des heures supplémentaires à des jardiniers, à des cantonniers, à des officiers d'état civil, à des policiers municipaux ; dans nos collectivités territoriales aujourd'hui ce n'est pas possible. Parce qu'au fond il y a une différence entre vous et moi, Madame Royal. À quoi ça sert les RTT quand on n'a pas de quoi payer des vacances pour ses enfants ? À quoi ça sert les RTT, quand à la fin du mois, on a travaillé tout le mois et qu'il ne reste plus rien ? Il y a un problème de pouvoir d'achat. Alors, vous dites « oh ! C'est formidable, j'ai visité une entreprise où ils

travaillent 32 heures ». Oui, vous dites formidable, mais si c'est des petits salaires, c'est pas si formidable que ça. Parce que je veux donner la liberté de choisir aux salariés. S'ils ont un emprunt à rembourser, une maison à construire, un projet éducatif ou un projet de vacances, laissez-les gagner davantage d'argent, s'ils sont d'accord pour travailler plus. Deuxième proposition pour le pouvoir d'achat, parce que la question du pouvoir d'achat est centrale. Je propose de conditionner les allègements de charges, branche par branche, à la politique salariale des branches. Fantastique, on donne 21 milliards d'euro d'allègement de charges aux entreprises. À aucun moment l'État ne discute avec les entreprises, branche par branche, de la politique salariale. Les entreprises, qui augmenteront les salaires, l'État prendra davantage d'allègements à sa charge. Les branches, qui ne voudront pas...

220 SR : Il est temps ! Il est temps !

221 NS : ... Qui ne voudront pas, qui ne voudront pas... Ben, peut-être, mais enfin...

222 SR : Nous le demandons depuis cinq ans.

223 NS : ... Eh, ben c'est... Vous le demandez, mais enfin, c'est dans mon projet pendant dans le votre.

224 SR : Si, parfaitement.

225 NS : Bon, troisième... Troisième élément...

- 226** SR : Parfaitement, bien sûr ! La modulation des aides en fonction de la masse salariale.
- 227** NS : ... Je souhaite... Je souhaite...
- 228** SR : Parfaitement !
- 229** NS : Je souhaite que l'impôt sur les bénéfices payé par les sociétés, soit moins important pour les sociétés qui investissent en France et qui créent de l'emploi en France, et plus important pour celles qui ne le font pas. Dernier point, je propose que les entreprises soient mises devant leurs responsabilités. Ça suffit maintenant de mettre dehors les gens de 50 ans ! On ne peut plus faire financer par le contribuable les préretraites à guichets ouverts. Il y a 5 milliards d'euro d'économies. On ne peut pas dire aux Français « bon, ben, on va vivre plus longtemps, vous devez cotiser plus longtemps pour la retraite », et dans le même temps conduire des entreprises à pousser à la retraite des quinquagénaires qui ont encore beaucoup de choses à donner à leur pays, à leur entreprise et à leur emploi. Voilà très exactement ce que je vais essayer de faire pour résoudre le problème du pouvoir d'achat, pour résoudre le problème de la croissance, avec un service public de l'emploi rénové. Des droits, Madame Royal, mais aussi des devoirs. Parce que sans devoirs, il peut pas y avoir des droits.
- 230** PPDA : On va faire juste une petite pause et je vais vous poser à tous les deux la même question, puisqu'on est à peu près sur le même temps de parole, sur les sécurités que vous pouvez apporter en matière de santé, en matière de logement, en matière de retraites. Vous pouvez commencer, Madame Royal.

- 231** SR : D'abord sur la question des droits et des devoirs, vous voyez, un point sur lequel nous sommes d'accord. Et dans le programme, d'ailleurs, que je propose, il n'y a aucun droit nouveau sans une contrepartie. C'est-à-dire, on est dans le donnant-donnant. Dans le gagnant-gagnant. Et sur cette question-là, je pense que la première des sécurités, c'est la sécurité du salaire. Et c'est la sécurité de pouvoir d'achat. Et moi, je propose de revaloriser le SMIC et les bas salaires. C'est-à-dire que dès l'élection se réunissent la conférence nationale sur la croissance et les salaires avec les partenaires sociaux, pour décider de l'augmentation des bas salaires, parce que nous sommes un des pays d'Europe où les bas salaires sont les plus bas d'Europe. Et je pense que la croissance économique dépend de la redistribution du pouvoir d'achat sur les bas salaires, et ce sera l'une de mes priorités. Sur l'autre question, parce que je voudrais quand même revenir encore un instant sur la relance économique, je crois que c'est le problème...
- 232** PPDA : Pas trop longtemps, parce que sinon on ne pourra pas aborder ni la santé, ni le logement, ni la retraite, ni les handicapés...
- 233** SR : Pas trop longtemps, mais juste une chose. Juste une chose très importante. C'est que je crois beaucoup à la dynamique des territoires et dans la capacité des Français à créer des entreprises. Je veux que le peuple français devienne un peuple d'entrepreneurs. Et pour cela, dans les pôles de compétitivité qui sont maintenant dans toutes les régions, et sur lesquels...
- 234** NS : Et qui ont été créés par qui ?
- 235** SR : Et sur lesquels nous avons attendu – et j'en sais quelque chose en tant que présidente de région – pendant trois ans l'aide de l'État, qui n'est pas venue. Et

bien moi, je m'aspirerai avec l'ensemble de 26 régions de France et quand nous allons déployer cette force, cette énergie des territoires, parce qu'enfin, la chef de l'État que je serai, avec l'ensemble de présidents des régions, enfin vont tirer dans la même direction, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Songez que j'ai attendu deux ans avant d'avoir l'accord du gouvernement auquel vous appartenez, pour pouvoir ouvrir une usine de biocarburants à La Rochelle. Deux ans d'attente d'une autorisation administrative ! Moi je vais débureaucratiser l'État ! Et faire en sorte que ce soit les régions qui soient en première ligne, avec les universités et les centres de recherche, et je transférerai les ressources, parce que c'est là que les chefs d'entreprises peuvent se mettre ensemble. Dans les pôles de compétitivité. Dans les réseaux d'entreprises. Dans chaque université, auxquelles je vais donner de l'autonomie, il y aura des pépinières d'entreprises. Et chaque jeune diplômé qui va sortir de l'université, aura accès à un prêt gratuit, aura accès à ce service donné par l'entreprise et par l'université, pour créer son activité, son emploi, sa petite entreprise. Et je pense que c'est comme cela aussi que nous remettrons en mouvement les talents de nos territoires. Il y a du potentiel considérable. Il y a aujourd'hui des gens désespérés. Nos chercheurs s'en vont à l'étranger. Ils fuient aux Etats-Unis, où ils sont payés trois à quatre fois plus cher qu'en France. Nous sommes en train de perdre notre matière grise. Eh bien, moi je serai la présidente de la République qui fera en sorte que la matière grise de la France reste en France. Qui fera en sorte que les jeunes diplômés aient envie de créer leur entreprise. Qui fera en sorte que les pôles de compétitivité, c'est-à-dire les entreprises d'aujourd'hui, de demain, les industries de la connaissance, qui sont aujourd'hui même menacés par les délocalisations. Car quand vous voyez une entreprise comme Alcatel qui délocalise, alors je dis que la situation est très dangereuse. Car avant, c'était les entreprises à bas salaires qui étaient délocalisées, aujourd'hui sont touchées les entreprises de haute technologie, et donc, le moment est urgent. Il faut faire autrement. Il faut voir l'économie autrement. Il faut la voir en dynamique avec les territoires. En rassemblant, en réunissant la recherche, l'information et l'entreprise. Et je pense que c'est comme

cela que nous déploierons les énergies. Pour apporter une réponse, j'en ai juste un mot, aux sécurités... Je reviendrai...

- 236** AC : Après peut être, on peut terminer sur la création de l'entreprise...
- 237** PPDA : On est juste à une heure de débat...
- 238** NS : Non, mais vous avez une capacité à répondre aux questions qui est tout à fait remarquable.
- 239** SR : C'est parce que je connais bien les sujets dont je parle et que je sais que ce que je dis, je le réaliserai. Parce que je le vois déjà fonctionner sur les territoires, et que je suis allée dans les autres pays voir ce qui marche. Moi je serai la présidente de ce qui marche. Sans œillères. En regardant tout ce qui peut fonctionner. Et c'est comme cela je crois, que je redébloquerai la machine économique.
- 240** AC : Nicolas Sarkozy, peut être sur les entreprises et puis répondre à la question que Patrick avait posée....
- 241** NS : Évidemment, si vous êtes... Si vous êtes la présidente de ce qui marche, eh ben, moi, je voudrais être le président qui fasse que ce qui marche pas, marche. Bon, parce que si c'est pour être la présidente de ce qui va et qui n'a pas de problème, c'est pas la peine. Les gens ne votent pas pour nous pour qu'on aille compliquer ce qui va, mais au contraire, pour qu'on répare ce qui va pas. Alors, d'abord, sur les pôles de compétitivité, comme vous êtes une personne honnête, reconnaissez que les pôles de compétitivité... Bon, qui les a créés ?

- 242** SR : Les entreprises.
- 243** NS : Ah bon ? ! Non !
- 244** SR : Ce n'est pas vous !
- 245** NS : Non. Les pôles de...
- 246** SR : Ce sont les entreprises. Alors, ne vous attribuez pas... Ce sont les réseaux de chefs d'entreprises...
- 247** NS : Madame... Est-ce... Si vous...
- 248** SR : ... Et qui ont attendu, hélas, bien longtemps et qui aujourd'hui n'ont toujours pas les avantages fiscaux que vous aviez promis et moi je leur donnerai !
- 249** NS : Madame, Madame, la nouvelle politique, une politique moderne, c'est l'honnêteté.
- 250** SR : Oui, en effet.
- 251** NS : Les pôles de compétitivité ont été créés en 2004. À la suite du rapport parlementaire remarquable de Christian Blanc. Et c'est à partir de ce moment-là que l'État – j'étais ministre des finances – les a créés ; pourquoi ça ne pouvait pas

être les régions ? Parce que les pôles de compétitivité sont des exonérations fiscales et sociales, qui ne peuvent pas être décidées par les régions, mais par l'État.

252 SR : Qui ne sont toujours pas...

253 NS : Ne parlez pas.

254 SR : Qui ne sont toujours pas arrivées...

255 NS : Madame ! Bon, peu importe.

256 SR : Mais si, c'est très important !

257 NS : Peu importe.

258 SR : Non, non, non, pas peu importe !

259 NS : Mais peu importe.

260 SR : Mais pas peu importe ! Pas peu importe !

261 NS : Il suffit d'être honnête...

- 262** SR : Oui.
- 263** NS : Il y a des choses bien que vous avez faites, il y a des choses bien que nous avons fait, ça ne sert à rien de le contester. Alors, sur la question...
- 264** SR : Non, non, permettez ! Est-ce que les exonérations fiscales sont arrivées ?
- 265** NS : Mais bien sûr, Madame !
- 266** SR : Non, elles ne sont pas arrivées, je le sais, je suis présidente de région.
- 267** NS : Il y a soixante... Non, Madame, excusez-moi, ce n'est pas exact ! Il y a 68 pôles de compétitivité...
- 268** SR : Aucune exonération fiscale !
- 269** NS : Que j'ai labellisés moi-même !
- 270** SR : Mais oui, labelliser, oui.
- 271** NS : Ce n'est pas exact !
- 272** SR : Faire une conférence de presse, oui.

- 273** NS : Non, Madame, ce n'est pas exact. Ça fonctionne, ça marche, et c'est d'ailleurs parce que ça marche que vous en parlez. Car si ça marchait pas, vous n'en auriez pas parlé. Alors...
- 274** SR : Si ! J'en parle pour les faire marcher.
- 275** NS : Monsieur Poivre d'Arvor nous a posé des questions.
- 276** PPDA : Santé, logement, retraite, ce sont des sujets extrêmement précis pour les téléspectateurs.
- 277** NS : Alors, la question des retraites est une question essentielle. Bon, c'est la retraite par répartition, il faut la garantir. Les lois Fillon ont permis de rééquilibrer l'égalité entre les salariés du privé et les salariés du public, qui maintenant cotisent 40 ans. Grâce aux lois Fillon, jusqu'en 2020 on n'a pas de souci majeur à avoir quant au financement de nos retraites. Je garantirai l'application des lois Fillon. Madame Royal a dit qu'elle les démantèlerait, on verra comment elle finance. Deuxième élément. Il y a un ensemble de régimes de retraite, qui n'ont pas été réformés, c'est ce qu'on appelle les régimes spéciaux. Moi je respecte les gens qui adhèrent aux régimes spéciaux, EDF, SNCF, RATP... Mais dans un pays où il est écrit *égalité* sur les frontispices de nos établissements publics, il est quand même curieux d'expliquer que certains Français doivent cotiser trente-sept années et demie pour avoir leurs retraites, alors que les autres cotisent quarante ans. Je réformerai les régimes spéciaux. Par souci d'égalité. Deuxième élément, il y a 3 millions de petites retraites. C'est-à-dire, 3 millions de personnes qui sont en dessous du minimum vieillesse. J'augmenterai de 25% les petites retraites et je les ferai financer, parce qu'on en aura récupéré sur la réforme des régimes spéciaux. Troisièmement, je vais mettre sur la table la question des pensions de réversion.

La situation faite aux veuves est catastrophique. C'est 54% aujourd'hui. Quand un mari décède, la veuve a 54% de la pension ; je porterai à 60% comme un premier élément. La question des retraites est centrale. Deuxième élément, le logement, la question que vous m'avez posée. Mon ambition serait de faire de la France un pays de propriétaires. Il y a un Français sur deux qui sont propriétaires de leur logement, il y a 80% des espagnols qui sont propriétaires de leur logement, il y a 76% des anglais qui sont propriétaires de leur logement, il y a 12 millions de familles françaises qui aimeraient être propriétaires et qui ne l'est pas. Dès l'été 2007, je créerai un crédit d'impôts, qui permettra pour ceux qui payent l'impôt sur le revenu, de déduire les intérêts de l'emprunt pour acheter leur appartement de leurs revenus, et pour ceux qui ne les payent pas, un crédit d'impôts, c'est-à-dire l'État qui leur rembourserait. Il faut qu'on favorise la propriété pour les Français. Deuxième élément, pour ceux qui n'ont pas de relations, je créerai un système de cautionnement public pour leur permettre d'emprunter. Troisième élément, je veux revenir sur cette injustice invraisemblable qui fait que quand vous empruntez, on vous demande une visite médicale. Et alors là, il y a intérêt à ne pas être malade, parce que si vous êtes malade, on veut bien vous prêter, mais ça vous coûte plus cher. C'est scandaleux, c'est pas parce qu'on est malade qu'on n'a pas le droit de se loger. Dernier point sur la santé, je pense que sur la santé il faut créer un cinquième risque, le risque de la dépendance, parce qu'une société qui ne s'occupe pas des personnes âgées, est une société qui se renie, qui perd son humanité. Je veux engager un plan contre Alzheimer. 890 000 Français touchés par Alzheimer aujourd'hui. J'ai vu dans une maison en Bretagne un cas, un monsieur de 63 ans, agriculteur toute sa vie, en un an il est devenu totalement autre, ne reconnaissant plus les siens ; ça va concerner dans dix ans 1 200 000 Français ; il faut engager un plan contre l'Alzheimer, pour trouver l'origine de cette maladie, comme on a fait un plan de cancer et je veux enfin poser la question du remboursement des prothèses dentaires ; c'est pas un luxe, et du remboursement des lunettes ; c'est pas un luxe. Voilà pour répondre précisément aux trois préoccupations qui étaient les vôtres, Monsieur Poivre d'Arvor.

- 278** AC : Ségolène Royal, sur les mêmes thèmes, sur les sécurités, sur ces trois thèmes.
- 279** PPDA : Et d'une manière peut être encore un peu plus précise.
- 280** SR : Oui, vous ne nous avez pas dit comment vous financiez tout cela, puisque parallèlement vous avez annoncé une baisse de 4 points je crois, de prélèvements obligatoires, c'est-à-dire 72 milliards d'euro en moins, des recettes...
- 281** NS : 68, 68.
- 282** SR : 72. Certains économistes l'ont évalué à 72 ou à 68, enfin, c'est déjà considérable...
- 283** NS : Oui, je vais m'en expliquer.
- 284** SR : Donc, 68 milliards d'euro en moins, et l'ensemble de dépenses que vous venez là d'énumérer. Mais... C'est à vous de...
- 285** NS : Voulez-vous que je réponde tout de suite ?
- 286** SR : Non, non, je pose simplement la question, parce qu'on ne peut pas à la fois...
- 287** NS : Mais, peut être vous posez la question pour entendre la réponse ?

- 288** SR : ... Parce qu'on ne peut pas à la fois se plaindre de la dette et additionner...
- 289** NS : Oui bien sûr... Mais je vais expliquer, Madame !
- 290** SR : ... Et additionner les dépenses. Je dis cela parce que...
- 291** NS : Voulez-vous que je le fasse maintenant ?
- 292** SR : Non, non, je dis cela parce que quand vous dites...
- 293** NS : Non, mais voulez-vous que je le fasse maintenant ?
- 294** SR : Non. Je vais...
- 295** NS : Ah bon ?
- 296** SR : Je vais venir plus précisément, vous m'avez demandé d'être précise. Lorsque vous dites par exemple, que vous allez financer l'augmentation des petites retraites par la réforme des régimes spéciaux, vous savez très bien que la réforme des régimes spéciaux va prendre un certain temps. Et donc, il y a là comme un tour de passe-passe. Vous ne dites pas combien de temps cela va prendre, il va y avoir des discussions, il va y avoir des remises à plat, moi je veux revaloriser tout de suite, dès mon élection, les petites retraites. Parce que je pense...

- 297** NS : Vous payez comment ?
- 298** SR : ... Parce que je pense... Je vais vous le dire ! Je, je vais vous le dire. Je mets des fonds supplémentaires aux fonds des réserves des retraites. Par une taxe...
- 299** NS : Très bien ! Vous les prenez où ces fonds ?
- 300** SR : Je le fais par une taxe sur les revenus boursiers. Parce que je pense, en effet, qu'il faut de la justice...
- 301** NS : De combien ?
- 302** SR : Les partenaires sociaux en discuteront, mais au moins le principe est là, et nous allons...
- 303** NS : Très bien ! Vous mettez combien sur le fond ?
- 304** SR : Je... Je vous donne déjà le principe...
- 305** NS : Ah bon ! Parce que vous savez que sur le fond il y a 32 milliards...
- 306** SR : ... Je vous donne déjà le principe...
- 307** NS : ... Que l'État, il met 6 milliards par un...

- 308** SR : Laissez-moi, laissez-moi finir !
- 309** NS : Alors, cette nouvelle taxe, elle va... Elle va...
- 310** SR : Moi, au moins, j'ai une recette. Vous, vous...
- 311** NS : Non, non, mais attendez ! Ça c'est très intéressant ! Cette taxe que vous nous annoncez, lorsque Lionel Jospin a créé ce fond, il a prévu 120 milliards d'euro. Il y en a 36. Chaque année, l'État en met 6. Votre taxe, à peu près, c'est combien ?
- 312** SR : Mais, ma taxe, elle sera au niveau de ce qui sera nécessaire pour faire de la justice sociale. Car une partie...
- 313** NS : C'est d'une précision bouleversante !
- 314** SR : ... Une partie... Oui, parfaitement.
- 315** NS : Vous pouvez pas nous dire un chiffre ?
- 316** SR : Non, je ne peux pas vous dire des chiffres ! Pourquoi ?
- 317** NS : Ah bon ?
- 318** SR : Pourquoi je ne veux pas vous dire des chiffres ? Parce que la relance...

- 319** NS : C'est votre droit.
- 320** SR : Oui, c'est mon droit ! Parce que la relance de la croissance économique va aussi permettre des cotisations supplémentaires, moi je crois que la croissance... Je crois... Attendez ! Laissez-moi...
- 321** NS : Donc, vous créez une taxe sans dire aux Français le montant de cette taxe, et l'espérance des recettes ?
- 322** SR : Oui, parce que je dis aux Français...
- 323** NS : Ben, avec ça on est tranquille pour l'équilibre de nos régimes de retraite...
- 324** SR : Parce que... Parfaitement !
- 325** NS : Ah oui ?
- 326** SR : On est tranquille pour l'équilibre de nos régimes de retraite, parce que moi, au moins, j'ai une recette. Mais ce que je veux dire globalement sur cette question des retraites, c'est que c'est une question essentielle. Pourquoi ? Parce que c'est la solidarité entre générations. Et ce que l'on voit aujourd'hui, c'est le fait que les petites retraites font basculer des millions de personnes dans la pauvreté. Pourquoi ? Parce que le pouvoir d'achat des petites retraites a baissé, et je me suis engagée à réformer l'indice des prix, car l'indice des prix ne calcule pas exactement ce que consomment les personnes âgées, et donc, je veux que l'indexation des retraites suive vraiment la consommation des personnes âgées ; je vois de plus en plus des personnes dans les permanences qui ne font plus qu'un

repas par jour, il y a des femmes qui partent à la retraite avec un niveau de retraite à peine supérieur au minimum vieillesse, parce qu'elles se sont interrompues pour élever leurs enfants et que la réforme de la loi Fillon a créé une injustice insupportable aux dépens des femmes, parce qu'en allongeant la durée de cotisation, elle a frappé les femmes qui se sont arrêtées pour élever leurs enfants. Je pense aussi aux femmes qui ont élevé leurs enfants. Tout simplement. Et donc, aux pensions de réversion, ou même à la façon...

327 NS : Est-ce que vous gardez les lois Fillon ?

328 SR : ... Ou même à la façon... Ou même à la... Non, je remets à plat les lois Fillon.

329 NS : Ah bon !

330 SR : Ne serait-ce que pour cette question de l'injustice faite aux femmes.

331 NS : Donc, si je comprends bien Madame...

332 SR : Alors, laissez-moi, laissez-moi terminer...

333 NS : Vous nous expliquez que vous augmentez les retraites, mais ce qui avait été fait comme financement grâce aux lois Fillon, vous le remettez à plat et vous le détruisez ?

- 334** SR : Non, c'est pas ce que je... C'est pas ce que je... Est-ce que vous permettez que... Vous...
- 335** NS : Donc, quand Monsieur Hollande, quand Monsieur Hollande annonce une CSG pour payer les retraites, vous confirmez ou vous infirmez ?
- 336** SR : Est-ce que je peux me permettre de finir le déroulement de ma pensée ? Oui, je remets à plat les lois Fillon. Ça ne veut pas dire que nous détruisons tout. Nous remettons à plat et nous discutons avec les partenaires sociaux. Pourquoi ? Parce que les lois Fillon ont créé des injustices. Et en particulier des injustices faites aux femmes. Et moi, je pense...
- 337** NS : Mais, est-ce qu'on garde les 40 années de cotisation ?
- 338** SR : Attendez, cessez de m'interrompre, parce que je connais bien la technique.
- 339** NS : Excusez-moi.
- 340** SR : Deuxièmement, nous prendrons en compte la pénibilité des tâches. Je souhaite qu'il y ait des retraites à la carte, que ceux qui veulent travailler plus longtemps puissent le faire, mais que ceux qui sont fatigués parce qu'ils ont eu des métiers extrêmement difficiles, puissent s'arrêter plus tôt. Entre un ouvrier et un cadre supérieur il y a une espérance de vie de sept années d'écart. Une espérance de vie, vous entendez, de sept années d'écart dans la France d'aujourd'hui. Est-ce que ça vous trouvez que c'est juste ? Et en plus cette qualité de vie, elle n'est pas la même selon que l'on a subi les accidents du travail, la pénibilité des tâches ; il y a aujourd'hui en France 2000 accidents du travail par

jour. Là aussi il y a des réserves de croissance. Si on lutte contre les accidents du travail et contre les maladies professionnelles. Donc, c'est une globalité de l'approche de la question des retraites. C'est à la fois la qualité de la retraite, le niveau du revenu auquel est prise sa retraite, les droits des femmes, la question aussi des femmes qui n'ont jamais travaillé et je pense à elles, dans la France d'aujourd'hui, parce que je crois que choisir d'avoir élevé ses enfants, c'est aussi le plus beau des métiers quand on a choisi cela. Or, si l'on finisse sa vie dans la pauvreté, au minimum vieillesse, ça n'est pas juste et donc, moi je veux là aussi rediscuter avec les partenaires sociaux de quelle façon nous pouvons prendre en compte ce travail maternel qui a été fait, et qui aujourd'hui n'est pas reconnu. Voilà ce que je compte remettre sur la table. Et en effet, j'espère que par la relance de la croissance nous aurons des recettes au niveau des cotisations, et si ça ne suffit pas, nous ferons une taxe sur les revenus boursiers. Voilà comment je vois la réforme des retraites, qui est en effet, un des sujets de société les plus importants, parce que pour la première fois...

341 AC : Nicolas Sarkozy, qui est très en retard...

342 SR : ... Pour la première fois, on voit en France des jeunes qui sont inquiets de leurs retraites, alors qu'il y a, en effet, quelques années, ça n'était pas une idée qui leur effleurait l'esprit. Et donc, en effet, c'est une...

343 PPDA : Alors, il y a quatre minutes de différence entre vous, au détriment de Nicolas Sarkozy, donc, vous pouvez répondre.

344 NS : Oui ça c'est, c'est un point extrêmement important.

- 345** AC : Et aussi sur la fiscalité, puisque vous n'avez pas répondu tout à l'heure, si vous le souhaitez...
- 346** SR : Et sur le logement aussi.
- 347** NS : Non, mais, c'est un point, c'est un point extrêmement important, qui devrait, me semble-t-il, faire consensus entre la gauche et la droite. Comment finance-t-on nos retraites ? Ça devrait pas être un sujet de bagarre politique, Madame Royal.
- 348** SR : Mais je n'en fais pas une bagarre politique.
- 349** NS : Ça devrait être un sujet, me semble-t-il, d'État, où l'ensemble de la classe politique républicaine devrait s'additionner pour trouver des solutions. Bon, c'est ça...
- 350** SR : Alors, comment vous les financez, alors ? Quelle est votre idée ?
- 351** NS : Les lois Fillon, ça consistait à passer à 40 années dans un premier temps, 41 dans un deuxième temps, de cotisation. Voilà. L'idée de François Fillon, qui est une idée juste, c'est que, puisqu'on va vivre plus longtemps, il faut cotiser plus longtemps pour payer les retraites. Ça me semble assez simple.
- 352** SR : Non ! Ça dépend de la pénibilité du travail, je suis désolée !
- 353** NS : La pénibilité... Madame...

- 354** SR : Quand il y a un écart d'espérance de vie tel que je viens de vous le... Non, c'est très injuste !
- 355** NS : Madame... Non, mais, ça veut donc dire, ça veut donc dire, par exemple...
- 356** SR : On ne va pas uniformiser les durées de cotisation, et moi, je prendrai en compte la pénibilité du travail...
- 357** NS : Mais attendez... D'accord !
- 358** SR : ... Pour décider de la durée des cotisations.
- 359** NS : La pénibilité du travail est déjà pris en compte, comme vous le savez, dans les lois Fillon, mais vous savez parfaitement que la pénibilité du travail ne résout pas tous les problèmes. Nous vivons plus longtemps, il va falloir cotiser plus longtemps. Oui ou non, sommes-nous capables, gauche et droite, de nous mettre d'accord sur cette idée simple, que tous les pays développés au monde augmentent la durée de cotisation pour prendre sa retraite, il faut le faire en France. Quand vous dites « je vais remettre à plat les lois Fillon », c'est-à-dire que vous revenez sur ce qui a été le travail du gouvernement Balladur et du gouvernement Raffarin, pour obtenir le financement Perrin de nos régimes de retraite, je vous le dis, c'est irresponsable. Deuxième élément...
- 360** SR : Mais le financement n'est pas résolu, vous le savez très bien ! Pourquoi dites-vous cela ?
- 361** NS : Le financement est résolu jusqu'en 2020, Madame !

- 362** SR : Écoutez... Le financement n'est pas résolu, vous le savez très bien.
- 363** NS : Il est résolu. Madame, mais non... Madame... Écoutez, ça c'est quelque chose qui n'est contesté par personne. Les lois Fillon ont prévu...
- 364** SR : Toutes les branches, toutes les branches de la sécurité sociale sont en déficit.
- 365** NS : Non, non mais, Madame... Madame...
- 366** SR : Toutes les branches et tous les comptes sociaux sont en déficit.
- 367** NS : Non, mais... Si vous me permettez, Madame...
- 368** SR : Enfin bon, ne chipotons pas sur les chiffres, parce que je crois que les Français attendent un débat d'un autre niveau.
- 369** NS : Mais c'est un débat d'un très bon niveau que de savoir comment on va financer les retraites.
- 370** SR : Oui, oui.
- 371** NS : Madame, euh... Pardon. Vous faites une erreur, le financement des retraites est équilibré jusqu'à l'horizon 2020. Premier point, vous voulez tout remettre à plat, c'est-à-dire tout le travail qui a été fait, vous voulez le démolir.

- 372** SR : Pas démolir, mais remettre à plat, ce n'est pas démolir ! Vous êtes très brutal !
- 373** NS : Deuxième point, il reste des régimes spéciaux... Oui... Les régimes spéciaux...
- 374** SR : Remettre à plat, ça n'est pas démolir.
- 375** NS : Vous ne voulez pas réformer les régimes spéciaux ?
- 376** SR : Si, nous reformons les régimes spéciaux...
- 377** NS : Ah ! Très bien ! Voilà une nouvelle !
- 378** SR : ... Y compris le vôtre.
- 379** NS : Ah ben, voilà... Euh, le mien ? Le mien ? Pourquoi ? Je...
- 380** SR : Oui, celui du parlementaire.
- 381** NS : Je suis pas parlementaire. Alors, je sais pas pourquoi...
- 382** SR : Vous n'avez pas été parlementaire ?

- 383** NS : Si, mais enfin, vous aussi !
- 384** SR : Eh ben, vous avez droit à ...
- 385** NS : Vous aussi, pourquoi vous dites *le vôtre* ?
- 386** SR : Eh ben, oui, eh oui ! Eh ben, le vôtre, parce que vous ne parlez jamais, vous ne parlez jamais de régime spécial des parlementaires...
- 387** NS : C'est bien! Eh, ben... Alors je ne suis pas... Non, mais Madame !
- 388** SR : ... Et celui-ci, je le remettrai à plat !
- 389** NS : Eh ben, très bien ! Vous le ferez, il y a aucun problème, et je serai d'accord avec vous. Mais, vous annoncez donc, aux adhérents aux régimes spéciaux, que vous allez faire la réforme des régimes spéciaux.
- 390** SR : Mais bien sûr, mais ça n'a jamais été nié !
- 391** NS : Très bien ! Eh ben, voilà ! C'est un point...
- 392** SR : Les régimes spéciaux seront mis dans la discussion des retraites, mais évidemment !

- 393** NS : C'est un point... Alors, c'est un point qui est, me semble-t-il, extrêmement important.
- 394** SR : Mais, il a toujours été dit ! Sans... Sans...
- 395** NS : Et sur la question de Monsieur Hollande...
- 396** SR : ... Crier haro sur les régimes spéciaux...
- 397** NS : Et, c'est...
- 398** SR : Attendez ! Sans crier haro sur les régimes spéciaux.
- 399** NS : Mais, il s'agit pas... Il s'agit pas...
- 400** SR : Moi je n'oppose pas...
- 401** NS : Non, mais moi non plus.
- 402** SR : ... Les uns aux autres.
- 403** NS : Mais moi non plus !
- 404** SR : Mais tout sera mis à plat. Y compris les régimes spéciaux.

- 405** NS : Mais Madame ! Quand il y en a qui cotisent trente-sept ans et demi, quand d'autres cotisent quarante ans, c'est pas crier haro sur ceux qui cotisent trente-sept années et demi, que de leur dire « dites donc, l'égalité dans la France d'aujourd'hui, c'est que vous cotisiez comme les autres ».
- 406** SR : Oui, alors...
- 407** NS : Bon, sur l'idée de François Hollande de créer une CSG supplémentaire...
- 408** SR : Vous vous ferez un débat avec François Hollande quand vous le souhaitez.
- 409** NS : Ah bon ? Vous n'êtes pas concernée ?
- 410** SR : Voilà !
- 411** NS : Ça ne vous engage pas ?
- 412** SR : Non.
- 413** NS : Très bien ! Il sera content de l'apprendre, j'aurai au moins facilité cette part du dialogue. S'agissant...
- 414** SR : Attendez. Disons les choses telles qu'elles sont. Je ne vais... Moi, ça n'est pas ma conception du pouvoir, que de décider de façon péremptoire et unilatérale

comment nous allons régler ces problèmes. Je vous l'ai dit, ce sont d'abord les partenaires sociaux qui vont discuter, avec l'État, bien sûr. Il y aura des réunions tripartites. Et moi, je ne considère pas...

415 NS : Il n'est pas anormal que le président de la République ait une idée de comment on finance les retraites.

416 SR : Eh bien, je vous les ai données...

417 NS : C'est quand-même pas quelque chose d'atroce.

418 SR : Eh bien, je vous les ai données, je vous les ai données, je vous ai données ces différentes pistes.

419 NS : Non, vous ne me les avez pas données, Madame. Puisque les deux idées que vous avez avancées, Madame, c'est une taxe dont vous avez refusé de nous dire le montant, l'assiette, et la recette. Et la deuxième idée que vous avez avancée, c'est la mise à plat de la loi Fillon.

420 SR : Écoutez...

421 NS : Je vous le reconnais, il y a une troisième idée, c'est une grande discussion. C'est la sixième ou septième depuis qu'on débat ensemble...

422 SR : Non, c'est la même.

- 423** NS : ... Mais la grande discussion, la grande discussion, il faut qu'elle débouche sur quelque chose. Il y a des millions de retraités qui se disent, et des millions de salariés qui se disent « moi j'ai trimé toute ma vie, j'entends qu'on équilibre mon régime de retraite et avoir ma pension ».
- 424** SR : Oui. Et vous...
- 425** NS : Avec moi comme président de la République, les choses sont parfaitement claires, elles seront en ordre, on financera, et on s'engage ! Alors, un point maintenant sur la fiscalité.
- 426** SR : Avec quelle recette ? Vous n'avez pas parlé de la recette. Avec quelle nouvelle cotisation ?
- 427** NS : Mais Madame, il n'y a pas besoin de cotisation !
- 428** SR : Il n'y a pas besoin de cotisation ?
- 429** NS : Puisque la loi Fillon... Non Madame ! Puisque je ne remets pas à plat la loi Fillon ! Les recettes, elles sont très simples, mais ça vous est... Enfin, vous n'avez peut-être pas suivi exactement le débat. Les lois Fillon ont... Il y a trois solutions. Pour les régimes de retraites. Soit vous baissez les pensions des retraites ; il n'en est pas question. Elles sont déjà trop petites. Soit vous augmentez les cotisations que payent les salariés, il n'en est pas question ; elles sont trop lourdes. Soit vous augmentez la durée de cotisation. C'est les lois Fillon. Comme moi je garde les lois Fillon, j'ai pas besoin d'une recette supplémentaire. Vous avez besoin d'une

recette supplémentaire, parce que vous démantelez les lois Fillon. Voilà le problème entre nous.

430 SR : Non, je ne... Alors, je ne voulais... Je ne peux pas vous laisser dire des choses qui sont inexactes, je ne démantèle pas les lois Fillon.

431 NS : Vous les remettez à plat.

432 SR : Je les remets à plat et je mets fin aux injustices...

433 NS : Quelle est la différence ?

434 SR : ... Et je mets fin aux injustices les plus criantes, celles que j'ai évoquées tout à l'heure, la prise en compte de la pénibilité, je mets une possibilité de retraite à la carte et je répare les injustices faites aux femmes. Et ensuite, je regarde quels sont les besoins des financements ? Et moi aussi, je garantis le financement des régimes de retraites, éventuellement par une ressource nouvelle. Mais avant de savoir s'il faut une ressource nouvelle, je regarde aussi ce que me donnent les recettes tirées de la relance de la croissance. Voilà comment je tiens la cohérence du dispositif.

435 PPDA : Alors, puisque visiblement on n'arrivera pas à vous mettre d'accord sur les retraites et qu'on n'a pas les recettes, donc, de fiscalité, donnez-nous, Nicolas Sarkozy...

436 AC : Et puis une question qui vous a été posée tout à l'heure par Ségolène Royal sur les baisses d'impôts et sur la faisabilité de ce que vous proposez.

437 PPDA : ... Votre avis sur la fiscalité.

438 NS : Bon. La question des baisses d'impôts, moi je n'en fais pas du tout, Madame Royal, un problème idéologique. J'essaye de regarder les choses avec pragmatisme et avec bon sens. Nous sommes le pays d'Europe qui avons les impôts les plus élevés. Qu'est-ce que l'Europe ? La liberté de circulation des hommes, des femmes et des capitaux. On ne peut pas faire l'Europe et avoir les impôts les plus élevés. Qu'est-ce que je dis ? Nous avons 68 milliards d'impôts de plus que ce que paye la moyenne des quinze pays les plus riches de l'Union européenne. Donc, il faut revenir à la moyenne. Le problème de la France c'est qu'on paye trop d'impôts, que les charges sont trop lourdes. Qu'est-ce que ça aboutit ? Quel est le résultat de tout ça ? C'est pas un problème de libéralisme, c'est pas un problème d'idéologie. C'est comme nous sommes dans un monde ouvert, si le travail est trop taxé, Madame Royal, le travail s'en va. Si le capital, Madame, est trop taxé, le capital s'en va. S'il n'y a plus de capital et il y a peu de travail, il n'y a pas de croissance. Donc, tout le problème de la France, c'est de comprendre, Madame, que nous sommes dans un environnement concurrentiel, et qu'on ne peut pas imposer à nos entreprises des impôts plus lourds que ceux que payent les entreprises concurrentes dans les pays voisins. On ne peut pas imposer au contribuable français des impôts de prélèvement plus lourds que ce qu'on paye dans les autres pays. Il faut donc, face à ça, d'une manière ou d'une autre, réduire le train de vie de l'État. Réduire les dépenses publiques. Être plus productif, faire mieux avec moins, pour alléger le poids de la fiscalité, tel qu'il pèse aujourd'hui sur le travail. C'est notamment la raison pour laquelle je propose qu'on taxe les importations. Pour qu'elles financent la protection sociale des Français. La question de la fiscalité, ce n'est même plus une question de gauche ou droite. C'est pas une question de socialisme ou de libéralisme. C'est une question d'efficacité dans le monde ouvert qu'est le nôtre. Et c'est pour ça que j'ai proposé de ne pas remplacer un départ sur deux à la retraite, des fonctionnaires, que j'ai

proposé de supprimer tous les organismes qui ne servent à rien, on a multiplié un certain nombre d'agences aujourd'hui ; il faut les supprimer, et que j'ai proposé, si je suis élu président de la République, la mise en place systématique d'une politique d'évaluation de toutes les politiques publiques. Vous avez parlé de la formation professionnelle, vous avez parfaitement raison, il y a des gains de productivité phénoménaux dans ce domaine.

- 439** PPDA : Sur la fiscalité, et puis après on passera à un autre grand chapitre de problèmes de société.
- 440** SR : Quel dommage que vous n'ayez pas fait tout ça pendant cinq ans !
- 441** NS : Hélas, ce n'était pas... Je...
- 442** SR : Parce que c'est vrai, sur l'évaluation des politiques publiques, c'est le parlement qui normalement a les moyens de faire cela, et vous savez la difficulté avec laquelle il a accès aux différents comptes. Réduire le train de vie de l'État, oui...
- 443** NS : Vous savez ce que j'ai proposé ?
- 444** SR : Il faudra...
- 445** NS : C'est que le président de la commission des finances à l'assemblée soit un homme de l'opposition ; je trouve que c'est une ouverture pour une République irréprochable.

- 446** SR : Et vous savez très bien aussi que c'est une idée qui est dans le pacte présidentiel.
- 447** NS : Eh ben...
- 448** SR : Et c'est très bien, que vous me rejoigniez, c'est parfait ! Pourquoi ne l'avez-vous fait pendant cinq ans !
- 449** NS : Ah ben, écoutez... Ben voilà !
- 450** SR : Parce que pendant cinq ans, vous étiez au pouvoir, vous avez...
- 451** NS : Mais, soyez pas désagréable... Pour une fois qu'on se rejoint... C'est... C'est... Alléluia !
- 452** SR : Oui, c'est bien ! C'est bien ! Mais...
- 453** PPDA : Alors, répondez juste sur la fiscalité...
- 454** SR : Il y a un problème de crédibilité, voyez-vous, parce que quand on a pu, pendant cinq ans, éventuellement donner une certaine place...
- 455** NS : C'est à moi que vous dites ça ? C'est à moi que vous dites ça, Madame Royal ?

- 456 SR : ... Donner une certaine place à l'opposition à l'assemblée nationale...
- 457 NS : C'était pour être désagréable !
- 458 SR : Pourquoi ne l'avez-vous pas fait ? Vous n'êtes pas crédible...
- 459 NS : Le problème de crédibilité...
- 460 SR : ... À la construction de l'État impartiale !
- 461 NS : Le problème de crédibilité, vous me le dites comme ça ?
- 462 SR : Vous êtes même passé en force avec le 49.3, donc...
- 463 NS : Eh ben, dites donc !
- 464 SR : ... On en revient peut être...
- 465 PPDA : Allez, alors, on parle des impôts s'il vous plaît, parce qu'on n'a pas...
- 466 SR : ... On en revient peut être tout à l'heure à la réforme des institutions, parce que je crois, en effet, que moi je souhaite...

467 PPDA : Oui, mais si vous répondez pas aux questions sérieusement, on va, alors là, on parle des impôts...

468 AC : Finissons la fiscalité et on reviendra aux...

469 SR : Sur la fiscalité, ma priorité sera la baisse de la fiscalité sur l'écologie. Je veux une réforme fiscale très importante sur tout ce qui a, de près ou de loin, une relation avec la construction des emplois dans le domaine de l'environnement et de l'écologie, et je veux négocier avec les autres pays européens une TVA tendant vers zéro, pour développer les énergies renouvelables, les éco-matériaux, pour lancer un plan massif d'isolation des logements déjà construits, puisque dans ce domaine et notamment dans les métiers du bâtiment, dans l'agriculture également, dans toutes les technologies liées à l'eau, au sol, au paysage, nous pouvons, et dans les énergies renouvelables, telles que je viens de le dire, nous pouvons, si nous avons une fiscalité très encourageante, développer je pense, plusieurs centaines de milliers d'emplois. Voilà quelle sera ma priorité dans le domaine de la réforme fiscale. Je l'ai dit tout à l'heure aussi, pour les PME qui réinvestiront leurs bénéfices dans l'entreprise, l'impôt sur les sociétés sera divisé par deux, parce que je crois que c'est là que se trouve le ressort de la croissance économique. Enfin, je veux un impôt juste, et quand je vois que le bouclier fiscal que vous venez d'instaurer, vient d'autoriser une ristourne de sept millions d'euros à une personne, d'ailleurs qui a dû être même très surprise de recevoir ces sept millions d'euros au nom du bouclier fiscal, je dis, en effet, qu'il faut faire attention aux injustices fiscales et à la façon dont vous voulez, en effet, exonérer un certain nombre de patrimoines élevés. Je crois que la fiscalité, c'est d'abord un outil au service du développement économique, et puis c'est quelque chose qui doit être juste et qui doit être bien compris par les Français, qui doit être transparent et dont les règles doivent être claires. Et enfin sur la question du logement, puisque cette question a été évoquée tout à l'heure. Il y a aujourd'hui en France plus de trois millions et demi de Français qui sont mal logés. Ils sont mal

logés parce que le plan de construction de logements sociaux est insuffisant, et notamment dans certaines communes qui ne respectent pas la loi. Et je dis que demain l'État prendra ses responsabilités et construira les logements sociaux dans les communes telles que la vôtre, qui ne respectent pas la loi, parce que je crois aussi que quand on est candidat à la présidence de la République, on doit montrer l'exemple et appliquer la loi dans l'exercice de ses fonctions exécutives et notamment sur le territoire dont on a la charge. Je ferai aussi en sorte que dans les logements sociaux, les locataires qui payent leur loyer et leurs charges régulièrement pendant quinze ans, puissent devenir propriétaires de leur logement. Et enfin, je créerai le service public de la caution, parce qu'on voit beaucoup de petits salariés ou de jeunes en particulier, ou ceux qui subissent des discriminations, qui n'arrivent pas à accéder au logement locatif, parce qu'il faut sortir de sa poche trois mois de loyer. Alors, nous créerons un service public de la caution, c'est-à-dire une garantie donnée aux assurances qui pourront faire l'avance aux propriétaires de ces trois mois, pour que, en effet, il y ait sur le marché de la location beaucoup plus de fluidité. Voilà, je crois, le dispositif pour l'emploi... Pour le logement, qui est, en effet...

470 AC : Une heure vingt-quatre d'émission...

471 SR : ... Qui est en effet, un des problèmes les plus... Les plus aigus...

472 PPDA : Et puis vous avez trois minutes de retard...

473 AC : Et vous avez encore trois minutes de retard et il faut traiter beaucoup de sujets.

- 474** NS : Oui, juste un mot sur une expression que les Français ont peut être mal compris, c'est le bouclier fiscal ; si je suis président de la République, je fixerai un bouclier fiscal à 50%, mon idée c'est que nul en France ne doit se voir prélever plus de la moitié de ce qu'il a gagné dans l'année. Au fond, on travaillerait du 1^{er} janvier au 31... Au 30 juin pour l'État, et à partir du 1^{er} juillet jusqu'au 31 décembre, pour sa famille. Ça me semble raisonnable, le but de la France, c'est pas de faire partir tous ceux qui veulent créer, innover, on a besoin de gens qui créent des richesses, et pas simplement les faire partir pour enrichir les autres pays. Alors, un mot sur la fiscalité de l'environnement.
- 475** SR : Mais, ça dépend du patrimoine. Est-ce que vous ne trouvez pas quand même qu'il faut tenir compte du patrimoine possédé ?
- 476** NS : Alors... Mais bien sûr ! Mais je vais le dire ! Je...
- 477** SR : Est-ce que vous trouvez normal que cette dame ait reçu un chèque...
- 478** NS : Je... Je... Je connais pas.
- 479** SR : Mais si !
- 480** NS : Je connais pas !
- 481** SR : Mais si, ça a été publié aujourd'hui dans un journal économique...
- 482** NS : Enfin, je connais pas cette dame, Madame !

- 483** SR : ... Cette dame, une riche héritière...
- 484** NS : Mais, mais, Madame !
- 485** SR : ... Qui vient de toucher un chèque... Attendez !
- 486** NS : Mais...
- 487** SR : Le bouclier fiscal à 60% est applicable depuis le 1^{er} janvier. Cela...
- 488** NS : Madame...
- 489** SR : Attendez.
- 490** NS : Ne faisons pas de remarques ad nominem, c'est désagréable...
- 491** SR : Ah bon ?
- 492** NS : Je vais regarder ce cas bien volontiers, mais enfin pour l'instant...
- 493** SR : Mais, c'est pas un cas, c'est la conséquence de ce que vous avez fait voter !
- 494** NS : Madame, mais non, parce que moi je propose, c'est pire. Je propose un 50%.

- 495** SR : Oui, c'est pire ! Vous avez raison, tout est possible, même le pire.
- 496** NS : Voilà, comme ça vous êtes contente ! Voilà ! Non...
- 497** SR : Aujourd'hui à 60%, le bouclier...
- 498** NS : Parce que moi je considère, et je vous le dis bien en face Madame, je considère qu'un pays libre, c'est un pays où chacun peut disposer librement de la moitié de ce qu'il a gagné. C'est une conception...
- 499** SR : Mais tout dépend du patri...
- 500** NS : Madame ! C'est une question... C'est une...
- 501** SR : Mais c'est très injuste !
- 502** NS : Non, non, non !
- 503** SR : En fonction des patrimoines !
- 504** NS : Non, non !
- 505** SR : Si ce sont des petits revenus...

- 506** NS : Est-ce que je peux terminer ? Madame ! Voilà !
- 507** SR : Mais c'est très injuste !
- 508** NS : Alors, ça, c'est une première chose. C'est pas du tout injuste.
- 509** SR : Est-ce que cette dame qui a quatre-cinq millions d'euro de patrimoine, et qui reçoit grâce à vous un chèque de sept millions d'euro...
- 510** NS : Je considère que quand... Je considère... Mais enfin, *grâce à vous*...
- 511** SR : Grâce à vous !
- 512** NS : Ce n'est pas une de mes relations, si ça se trouve, elle vous connaît peut être mieux que moi. Bon !
- 513** SR : Grâce au... Grâce au bouclier fiscal ! Oh, dites donc...
- 514** NS : Je... Je... Je sais...
- 515** SR : Grâce au bouclier fiscal !
- 516** NS : Je sais que François Hollande a dit qu'il n'aimait pas les riches, qui était d'ailleurs une expression curieuse ! Surtout quand on fixe les riches à 4000 euros.

- 517** SR : Et vous, vous trouvez normal...
- 518** NS : Ça veut dire, ça veut dire qu'il n'aime pas toute personne qui gagne plus de 4000 euros, il doit pas s'aimer lui-même, parce que c'est, en plus c'est pas beau ! Bon ! Alors, deuxième élément très important, la fiscalité écologique.
- 519** SR : Ne retirez pas les phrases de leur contexte.
- 520** NS : La fiscalité écologique. Ça c'est...
- 521** PPDA : Là, vous allez parler d'environnement, du pacte de Nicolas Hulot, que vous avez signé tous les deux.
- 522** NS : C'est très important. Alors, c'est un point où on peut se retrouver d'ailleurs, Madame Royal et moi ; je demanderai à nos partenaires européens que sur tous les produits propres, on ait une fiscalité à taux réduit. C'est très important. C'est quand même pas normal que quand on va acheter une voiture qui pollue pas, ça coûte beaucoup plus cher qu'une voiture qui, qui pollue. En mettant la TVA à 5.5 sur les produits propres, on diminue le prix des produits propres et on incite les Français à en acheter. Pareil pour le bâtiment, je proposerai la TVA à taux réduit 5% pour tous les bâtiments qu'on appelle HQE, haute qualité environnementale. Deuxième élément, je trouve scandaleux qu'on importe en France des produits qui viennent des pays qui respectent pas le protocole de Kyoto, c'est-à-dire vous savez, ces fameuses histoires des effets de serre, de gaz à effet de serre ; il faut créer la taxe carbone pour rééquilibrer la concurrence avec nos propres industriels, parce que nous, on fabrique des produits qui respectent le protocole de Kyoto, et on fait venir des produits qui ne le respectent pas. C'est la taxe carbone. Troisième

chose, je souhaite qu'on crée une taxe sur les poids lourds étrangers ; la Suisse vient de décider de ne pas accepter sur son territoire les poids lourds, l'Allemagne vient de faire pareil, il n'y a aucune raison qu'on se récupère la totalité du trafic autoroutier poids lourds d'Europe. Alors, s'agissant, d'ailleurs, de l'environnement, je veux dire – prenant mes responsabilités – que si je suis président de la République, je confirmerai le choix du nucléaire. Savez-vous Madame, que la France produit 21% de gaz à effet de serre de moins par tête d'habitant que la moyenne des pays d'Europe ? Il y a une raison à cela. C'est que nous avons du nucléaire. Que le nucléaire c'est une énergie propre. Bien sûr qu'il faut développer les énergies renouvelables ; l'éolien – encore que, on ne peut pas couvrir la France d'éoliennes ; lorsque vous les voyez, vous voyez que ça pose aussi des questions sur le paysage – le solaire, les biocarburants, dont j'ai proposé la défiscalisation à 100%, parce que je crois à l'agriculture française, je veux que les agriculteurs français, les paysans français puissent vivre de leur travail, avec des prix qui leur soient garantis dans une Europe qui fait la préférence communautaire. Alors, s'agissant des logements sociaux, je veux dire un mot. Bien sûr que c'est important, les logements sociaux. Mais pour moi, c'est plus important de permettre aux Français de devenir propriétaires de leurs logements. Le but d'un jeune qui commence dans la vie, ce n'est pas simplement d'avoir un HLM. C'est d'être propriétaire de son logement. Il faut avoir de l'ambition, Madame Royal. L'ambition, c'est de faire de la France une France de propriétaires. Parce que, qu'est-ce qu'il se passe dans les logements sociaux aujourd'hui ? Comme on n'arrive pas à être propriétaire, parce que c'est trop cher, on reste dans son HLM et le taux de rotation n'est pas suffisant. Et ceux qui doivent avoir un HLM n'arrivent pas à l'avoir, puisqu'il n'y a pas ce taux de rotation. Mon engagement, c'est un engagement en faveur de la propriété. Enfin, un dernier mot, qui est un point de désaccord, certainement, entre nous ; moi, je considère que quand on a travaillé toute sa vie, il n'y a rien de plus beau, de plus utile, que de laisser à ses enfants le fruit d'une vie de travail. Eh bien je propose que pour toutes les successions, petites ou moyennes, on supprime les droits de succession et les droits de donation, parce que je crois à la famille, je crois

beaucoup à la famille, et parce que je crois au travail. Et je ne vois pas au nom de quoi, quand on a travaillé toute sa vie, payé ses impôts, on doit en plus payer... J'ajoute un dernier mot, qui est un véritable scandale. Lorsqu'un mari indélicat fait une fraude fiscale, la femme est responsable solidairement de la dette fiscale du mari. Lorsque dans le même couple le mari décède, la femme doit payer des droits de succession sur les biens communs du couple. Deux poids, deux mesures, je rétablirai cette injustice.

523 AC : Ségolène Royal, est-ce que vous terminez à la fois un peu sur l'environnement, si vous voulez revenir dans un instant sur le logement, mais aussi sur l'environnement, l'engagement nucléaire, l'engagement à l'égard du pacte de Nicolas Hulot ?

524 SR : Je pense que le défi planétaire est l'un des défis les plus importants que nous avons à relever aujourd'hui. Je crois que le réchauffement planétaire conduira même au conflit de demain, à l'échelle de la planète. C'est-à-dire à la recherche de l'eau potable, on voit aujourd'hui des déplacements des populations dans les pays les plus pauvres et dans les pays les plus chauds, des populations qui sont à la recherche de la survie et donc, il va y avoir une montée de tensions si l'on ne résout pas sérieusement cette question du réchauffement planétaire. Et dans ce domaine il y a eu beaucoup de discours et très peu d'actes. Aujourd'hui la France est très mal lotie sur l'ensemble des pays européens par rapport au peu d'efforts qui ont été faits. Et j'entends faire de la France le pays de l'excellence écologique. D'ailleurs nos projets ont été notés par le collectif d'associations indépendantes ; euh, le projet que je présente a reçu une note de 16 sur 20 ; le vôtre de 8 sur 20 et je pense en effet, qu'il faut que la France se remette à niveau. Je l'ai exprimé déjà tout à l'heure, je crois que c'est à la fois des gestes individuels de chacun, et notamment sur les économies d'énergie, sur les économies d'eau, sur une modification profonde des structures d'aide à l'agriculture, pour que l'agriculture durable soit davantage – si ce n'est au moins autant aidée que l'agriculture

intensive que celle qui irrigue – je crois qu’il y a des filières de développement industriel à développer, le véhicule propre à mettre en mouvement, et je souhaite que les industries automobiles françaises, au lieu de licencier, comme elles le font aujourd’hui, mettent leurs laboratoires de recherche en commun, pour mettre au point le véhicule propre, qui demain, en effet, se verra ouvrir un marché mondial. Et je regrette qu’il y ait...

525 NS : Sur le nucléaire...

526 SR : ...Qu’il y ait... Je regrette...

527 NS : ...Vous êtes du côté de Monsieur Chevènement ou du côté des verts ?

528 SR : Mais savez-vous...

529 NS : Est-ce que vous confirmez le choix du nucléaire ?

530 SR : Savez-vous quelle est la part du nucléaire dans la consommation d’électricité en France ?

531 NS : Oui, mais est-ce que vous le confirmez, le choix ?

532 SR : Quelle est cette part ?

533 NS : Nous avons, Madame, grâce au nucléaire, une indépendance sur l’électricité de la France, à hauteur de la moitié...

- 534** SR : Donc, vous ignorez... Vous défendez le nucléaire...
- 535** NS : Oui, je...
- 536** SR : ... Mais vous ignorez la part du nucléaire.
- 537** NS : Non, Madame ! Non, non !
- 538** SR : Alors de combien est-il ?
- 539** NS : Nous avons la moitié de notre électricité qui est d'origine nucléaire, Madame.
- 540** SR : Non, 17% seulement !
- 541** NS : Non, ce n'est pas exact !
- 542** SR : 17% seulement...
- 543** NS : Ce n'est pas exact, Madame ! Ce n'est pas exact !
- 544** SR : ... De l'électricité est d'origine nucléaire.

- 545** NS : Non, Madame ! Ce n'est pas exact !
- 546** SR : Ben, écoutez, de toute façon tout ça se verra ! Mais si, c'est ça !
- 547** NS : Mais...
- 548** SR : Donc, ce que je veux...
- 549** NS : Non, non, Madame !
- 550** SR : Donc, ce que je veux...
- 551** NS : Attendez, c'est un choix majeur. Est-ce qu'on continue le choix du nucléaire, ou est-ce qu'on l'arrête ?
- 552** SR : On augmente la part des énergies renouvelables.
- 553** NS : Est-ce qu'on continue le choix du nucléaire ?
- 554** SR : On augmente la part de... Du jour au lendemain, on ne va pas fermer les centrales nucléaires.
- 555** NS : Bon. Donc vous confirmez le PR.

- 556** SR : En revanche, en revanche... Non, je suspends le PR, dès que je suis élue... Pourquoi...
- 557** NS : Ah bon ? C'est-à-dire vous suspendez les nouvelles centrales, c'est-à-dire vous prolonger les vieilles ?
- 558** SR : Mais le PR n'est pas une nouvelle... N'est pas une centrale.
- 559** NS : Si ! Bien sûr !
- 560** SR : Mais vous mélangez tout !
- 561** NS : Mais c'est... Mais c'est...
- 562** SR : Le PR est un prototype.
- 563** NS : Non ! Madame...
- 564** SR : Le PR est le prototype de quelle génération ?
- 565** NS : Ce n'est pas un prototype, c'est la quatrième génération... Nous venons de le vendre...
- 566** SR : Non, c'est la troisième génération !

- 567** NS : Nous venons de le vendre à la Finlande, Madame !
- 568** SR : Quoi ?
- 569** NS : Le... Il faut que les Français comprennent. Il faut que les Français comprennent.
- 570** SR : Mais...
- 571** NS : Les centrales nucléaires classiques ont une durée de vie. Cette durée de vie, alors les experts discutent, est-ce que c'est 30 ans, est-ce que c'est 50 ans, pour le chapeau de couverture. Nous avons été obligés de déclencher les centrales de la quatrième génération, c'est le processus EPR, qui a été acheté par...
- 572** SR : C'est la troisième génération.
- 573** NS : ... Par la Finlande...
- 574** SR : Non, la Finlande a d'autres prototypes.
- 575** NS : ... Et que nous construisons en France. Entre le moment où j'ai signé EPR et le moment où la première centrale s'ouvrira, il faut sept ans. Sept ans. Si vous revenez sur le choix de PR, Madame, ça veut dire que vous serez obligée, pour respecter votre parole de garder le même pourcentage du nucléaire, de faire fonctionner les vieilles centrales plus longtemps. Cela veut dire que vous prendriez la responsabilité de faire fonctionner des vieilles centrales plus

longtemps, par refus du choix du progrès, qui sont les centrales de la dernière génération. C'est pas très raisonnable.

576 PPDA : Sur... Si ça vous gêne pas, on peut peut-être...

577 SR : Vous avez, vous avez une approche quand même très approximative...

578 PPDA : On peut peut-être...

579 SR : Vous permettez ?

580 PPDA : Oui, bien sûr, vous pouvez... Répondez.

581 SR : Vous avez une approche très approximative sur un sujet quand même extrêmement technique, mais en même temps extrêmement grave, parce qu'il s'agit de l'énergie nucléaire. Donc, vous venez de dire une série d'erreurs, ça peut arriver, mais il faudra que vous révisiez un peu votre sujet, car il ne s'agit pas de la quatrième, mais de la troisième génération, que la Finlande a déjà un prototype, et que justement, la question est de savoir s'il n'est pas plus intelligent de coopérer entre différents pays et de passer tout de suite à un investissement sur la quatrième génération, premier point, c'est pour ça que je réouvrirai le débat public sur l'énergie au parlement, mais aussi avec les citoyens, pour que les Français...

582 NS : Mais nous l'avons eu ce débat au parlement ! C'est... J'ai même fait...

583 SR : Mais non, il est... Attendez, ne m'interrompez pas, je vous ai écouté, je...

- 584** NS : J'ai conduit ce débat au parlement, au moment où j'ai signé EPR. Et la position des Finlandais consistait, d'ailleurs à nous dire, Madame – permettez-moi de vous le dire, je connais le dossier – « c'est bien beau que vous nous vendiez ce prototype, mais vous les Français, est-ce que vous allez prendre... » J'aimerais que vous m'expliquiez, Madame...
- 585** SR : Oui.
- 586** NS : ... Comment Areva pourra construire EPR en Finlande, avec vous président de la République, qui expliquerez aux Finlandais que la filiale EPR c'est bien pour eux, mais en France on va continuer à réfléchir.
- 587** SR : Mais c'est très simple.
- 588** NS : Je connais peut être pas le dossier, Madame, mais je suis assez cohérent.
- 589** SR : Non, c'est tout à fait incohérent, pourquoi c'est tout à fait incohérent ? Pourquoi construire deux prototypes, pourquoi construire deux prototypes ? Il y a celui en Finlande, il sera peut être sans doute beaucoup plus intelligent d'investir déjà dans la quatrième génération. Pourquoi ? Parce qu'on sait très bien que l'uranium dans quelques années, va disparaître. Il y aura une pénurie d'uranium, donc il y aura une pénurie du combustible uranium.
- 590** NS : Non, non... Non, non... Les spécialistes pour l'uranium disent que les ressources connues, c'est entre 60 et 70 ans...

- 591** SR : Oui, c'est très...
- 592** NS : Et les ressources prévisibles, c'est jusqu'à deux siècles et demi, compte tenu des progrès de la recherche.
- 593** SR : Mais tout dépend du nombre de centrales qui sont construites dans le monde.
- 594** NS : Mais, mais... Madame, mais écarter-les dans votre majorité. Entre les verts qui ne veulent pas de nucléaire, et les communistes qui veulent le nucléaire, qu'est-ce que vous choisirez, si vous êtes président de la République ?
- 595** SR : C'est très simple, je choisis de maintenir le nucléaire, mais d'augmenter la part des énergies renouvelables dans la production d'énergie, dans le bouquet énergétique. Et deuxièmement, je regarde avec beaucoup plus d'attention que cela n'a été fait, où nous devons investir les fonds publics, pour préparer l'énergie de demain. Car ce qui est prometteur aujourd'hui, au moment où la question des déchets nucléaires n'a pas été résolue, c'est sans doute d'investir dans le recyclage des déchets nucléaires, qui pourraient peut être devenir, justement, demain, le nouveau combustible, avec les restes d'uranium, le nouveau combustible qui permettra justement de passer ce cap de la pénurie d'uranium.
- 596** PPDA : Ségolène Royal et...
- 597** SR : Voilà ce que je propose et je pense en effet, que les technologies doivent avancer, mais qu'on ne peut pas aller vers le tout nucléaire, au contraire, il faut diversifier le bouquet énergétique et c'est ce que je propose et c'est sans doute la raison pour laquelle...

- 598** PPDA : On va, on va clore...
- 599** SR : ... Mon projet relatif à l'écologie et à l'environnement a été si largement plébiscité par des associations indépendantes parce qu'il est équilibré... Parce qu'il est équilibré...
- 600** PPDA : On va clore... Provisoirement, si ça ne vous gêne pas... Parce que sinon on va... D'un sujet à l'autre.
- 601** NS : Quant à l'association qui note Madame Royal... Elle est indépendante, écoutez-moi, elle est dépendante. Moi je ne suis pas pour le tout nucléaire. Mais je dis qu'il n'est pas raisonnable de dire « on va poursuivre le nucléaire, mais on arrête le progrès dans le nucléaire ». C'est pas possible. Bien qu'il faut développer les énergies de substitution. Je pense notamment aux départements et territoires d'outre-mer, où le solaire, l'éolien, la biomasse peuvent faire quelque chose d'extraordinaire. Je crois que c'est d'ailleurs une opportunité pour les départements et territoires d'outre-mer, considérable. Je pense qu'à la Réunion par exemple, on peut leur donner l'indépendance énergétique en investissant massivement dans la biomasse. Mais refuser le développement des nouvelles filiales nucléaires, je pense que c'est une erreur.
- 602** SR : Mais ce n'est pas ce que j'ai dit.
- 603** PPDA : Alors, comme on a la chance d'être à peu près à trois quarts d'heure de temps de parole l'un et l'autre, on va passer à un autre chapitre très important évidemment, l'éducation, la famille, euh... On commence par vous, si vous voulez, Nicolas Sarkozy, qu'est-ce qu'on peut faire pour que chaque enfant ait un

accès égal, euh... La chance égale à l'école, dans sa famille, un accès égal à la culture ?

604 AC : Et à quoi peut aussi servir aussi l'école aujourd'hui ?

605 NS : Bon, d'abord, je crois qu'il faut que nous soyons assez raisonnables pour dire que le problème de l'école, c'est pas qu'un problème de moyens, d'argent et de structure. C'est aussi un problème de programme d'éducation scolaire et que nous débattions de qu'est-ce que nous voulons faire de l'école ? Quelle est l'école que nous voulons ? Moi je veux une école du respect, de l'autorité, de l'exigence, du mérite, où les enfants des familles modestes accèdent aux grands auteurs et où, comme Jules Ferry, on a de l'ambition pour les enfants. Bon, une école qui transmet un savoir, une école qui n'a pas peur d'enseigner le civisme, une école qui transmet une morale commune, une école où les maîtres sont respectés, où lorsque le maître rentre dans la classe les élèves se lèvent en signe de respect. Une école où chacun sera reçu avec le soin d'un parcours adapté à ses problèmes. Je crois aux limites du collège unique. Une école où on va répondre aux malaises formidables des enseignants, qui ne sont pas assez payés, qui ne sont pas assez récompensés. Une école où on pourra laisser ses enfants à l'étude du soir, sur la base du volontariat, pour qu'ils rentrent à la maison les devoirs faits. Je propose une révolution pour toutes les femmes de France. C'est que tous les enfants, si je suis élu président de la République, pourront au collège et au lycée, tous les jeunes, rester en étude surveillée après la fin des cours, pour rentrer à la maison avec les devoirs faits. Il y a beaucoup de femmes qui travaillent, beaucoup de femmes qui ne peuvent pas être là quand les enfants rentrent de l'école, beaucoup de femmes qui seraient très heureux que les enfants aient fait leurs devoirs et leur travail à l'école. J'ajoute que ça permettrait de résoudre le problème du pouvoir d'achat des enseignants, car ça leur permettrait de faire ces études encadrées, là aussi sur la base du volontariat, pour être davantage rémunérés. Je souhaite également qu'on puisse avoir le choix de l'école de son enfant. Que nous ne

soyons pas le seul pays où on n'a pas le droit de choisir l'école de son enfant. Je souhaite qu'on donne davantage d'autonomie aux établissements, en fonction des conditions sociales, des conditions géographiques, des conditions culturelles, qu'on puisse adapter un petit peu le programme qui est enseigné aux enfants, qu'on mette de la liberté pédagogique. Je souhaite qu'on fasse confiance aux enseignants. Maintenant un enseignant est noté sur sa capacité à appliquer la dernière circulaire du dernier ministre. Je souhaite qu'il soit jugé sur sa capacité à apprendre à lire, écrire et compter à ces enfants. Enfin un dernier point, je souhaite pour l'éducation nationale une nouvelle pratique de l'évaluation. Quand on inscrit son enfant dans une école on doit savoir quels sont les résultats de cette école. Qu'est-ce qu'il se passe ? Comment ça fonctionne ? Quels sont les résultats obtenus et quelles sont les chances pour notre enfant de réussir ?

606 PPDA : Ségolène Royal.

607 SR : Je crois qu'il nous faut un nouveau pacte éducatif dans l'école de la République. Il faut que l'école garantisse et tienne sa promesse égalitaire. Aujourd'hui il y a beaucoup de souffrance ; il y a beaucoup de souffrance parce que les enseignants veulent une reconnaissance de la société, de la difficulté de leur métier et la revalorisation de leur travail. Il y a de la souffrance parce que la violence scolaire a augmenté. Je l'ai dit tout à l'heure. Elle a augmenté parce que beaucoup d'emplois ont été supprimés au cours de ces dernières années, plus de 100 000 emplois ont été supprimés en cinq ans dans le système scolaire...

608 NS : Faux, faux, c'est faux !

609 SR : ... Et en particulier tous les emplois jeunes. Il y avait 50 000 emplois jeunes dans l'école qui ont été supprimés...

- 610** NS : C'est faux !
- 611** SR : ... Et ces jeunes jouaient un rôle très important... Vous le savez ?
- 612** NS : Vous savez pourquoi vous dites ces chiffres, Madame ?
- 613** SR : Vous savez pourquoi les jeunes...
- 614** NS : ... C'est parce que vous...
- 615** SR : Attendez, je ne vous ai pas interrompu.
- 616** NS : Excusez-moi, non, c'est juste une précision.
- 617** SR : Non, parce que je pense... Mais...
- 618** NS : C'est parce que les personnels TOS ont été transférés du budget du ministère de l'éducation nationale au budget des régions, avec les financements. C'est pour ça que Madame Royal dit qu'il y a eu tant d'emplois... Ils n'ont pas été supprimés, au contraire, il y a des postes TOS qui ont été créés. Mais au lieu d'être émergés au budget de l'État, c'est maintenant notre budget des régions. Donc, quand elle dit que ça a été supprimé, c'est faux. Ça a été transféré de l'État aux régions, avec les financements qui vont avec.

619 SR : Je ne vous parle pas des TOS, je vous parle d'enjeu éducatif pour la nation. Et l'enjeu éducatif pour la nation, pour la présidente de la République que je serai peut être, je l'espère, sera mon enjeu principal. Je remettrai l'éducation au cœur de tout et en avant de tout, parce que c'est là que la République tient la maison France. Et d'abord, je veux que tous les enfants sortent de l'école avec un bagage. Aujourd'hui ils sont 150 000 à sortir de l'école sans qualification et cela je vais y mettre fin, en aidant les enfants dès le plus jeune âge. C'est pourquoi je mettrai en place d'abord un service public de la petite enfance, avant l'âge de trois ans. Ensuite, l'école sera rendue obligatoire à partir de l'âge de trois ans. Je remettrai les emplois jeunes dans le système scolaire, parce que je veux éradiquer la violence de l'école et aux abords des établissements scolaires. Je veux enfin, que les élèves puissent avoir un soutien scolaire individualisé au moment où ils en ont le plus besoin. Que ce soit par les enseignants, s'ils sont volontaires, que ce soit par les aide-éducateurs qui seront là, que ce soit par un nouveau métier de répétiteur, que je créerai. Bref, je veux que la présence humaine et la présence d'adultes se renforce dans les écoles. Je veux ensuite, qu'il y ait de l'égalité entre les différents établissements scolaires. Je ne veux pas, je ne veux plus que certains enfants soient programmés pour échouer, et d'autres pour réussir. Alors, je vais renforcer les moyens dans les zones d'éducation prioritaires. Mais aussi les moyens pour les élèves en difficulté qui ne sont pas dans les zones d'éducation prioritaires. Et c'est pourquoi la dynamique et le principe du soutien individuel, je crois que l'école, que la France aujourd'hui peut se payer cela, peut se payer le soutien individuel. Parce qu'il n'y a pas plus grande inégalité entre les enfants qui peuvent se faire aider par leurs parents, qui ont cette chance, et ceux qui ne peuvent pas se faire aider en retour à la maison et qui y reviennent le matin avec la peur au ventre, parce qu'ils n'ont pas fait leurs devoirs et leurs leçons. Eh bien, tous ces enfants-là auront dès la rentrée prochaine, le soutien scolaire gratuit et individualisé. Et les étudiants qui auront des bourses seront invités justement, à donner aussi ce soutien scolaire aux élèves, parce que je veux créer une société de solidarité, où ceux qui ont la chance de faire des études supérieures peuvent apporter à ceux qui n'ont pas cette chance. Enfin, je veux renforcer l'autonomie

des établissements. J'ai été ministre de l'enseignement scolaire, j'ai vu qu'il y avait des réalisations exceptionnelles, qu'il y a des réussites extraordinaires, y compris dans les endroits les plus difficiles, parce qu'on a remis notamment de la culture. Il y a une pénurie de culture à l'école, je veux que la culture revienne dans tous les établissements scolaires, dès l'école primaire jusqu'au baccalauréat, car souvent quand un élève échoue, échoue dans la lecture et dans l'écriture, eh bien, il peut réussir grâce au théâtre, grâce à l'informatique, grâce justement, à ces contournements du système scolaire trop rigide, et toutes les expériences pédagogiques qui réussissent dans les établissements scolaires, parce qu'il y a des enseignants qui sont formidables, qui sont les nouveaux hussards de la République, dans ces quartiers difficiles, qui pourront demain choisir leurs équipes, qui pourront expérimenter leurs méthodes pédagogiques, qui seront libres pour cela et en contrepartie ils pourront évaluer leurs résultats. Et en contrepartie ils auront des dotations horaires pour leur permettre le travail en équipe. Car ce que demandent les enseignants en difficulté, c'est de pouvoir faire le travail en équipe. Enfin je veux rapprocher les familles et l'école. Car je crois que c'est dans un partenariat étroit, et j'avais créé, quand j'étais ministre de l'enseignement scolaire, la semaine des parents à l'école. Et tous les établissements scolaires en zones difficiles qui ont réussi cette articulation entre la famille et l'école, où l'enfant n'entend pas dans la famille critiquer l'école et n'entend pas à l'école dévaloriser sa famille, à ce moment-là, il est restructuré dans une autorité ; moi je suis pour une autorité juste, l'autorité parentale, l'autorité à l'école, mais aussi la volonté de faire réussir tous les élèves dans leur diversité. Voilà le défi que je relèverai demain et en particulier dans les quartiers. Dans les quartiers difficiles, là où rien n'a été résolu, là où les subventions n'ont pas été rendues aux associations, là où des classes vont fermer encore à la prochaine rentrée, parce que 100 000 postes d'enseignants viennent d'être supprimés et moi je les rendrai dès cet été, ces postes d'enseignants, ces 100 000 postes. La rentrée scolaire avec moi se fera à moyens identiques à ceux de la fin de l'année scolaire et nous mettrons ces emplois d'enseignants là où il y en a le plus besoin. Mais la revendication éducative dans les quartiers populaires, elle est considérable. C'est là qu'est la

chance des jeunes de demain. Eh bien, ma priorité sera de faire deux choses très concrètes. D'abord de diviser les gros collèges. Je ne veux plus qu'un seul collège et plus de 600 élèves, parce que c'est comme cela qu'un chef d'établissement connaît individuellement ses élèves et fait reculer la violence dans les établissements scolaires, et deuxièmement, je ne veux pas plus de dix-sept élèves par classe, parce que c'est comme cela aussi que l'on peut travailler individuellement avec les élèves. Voilà le défi scolaire que je relèverai et c'est pourquoi je ne vais pas diminuer le nombre d'enseignants, mais au contraire, créer un métier nouveau, un métier d'accompagnant nouveau, qui fera à la fois le soutien scolaire, qui épaulera les enseignants qui le souhaitent et qui réglera le problème de la violence dans l'école et aux abords de l'école.

- 620** PPDA : Quatre minutes pour Nicolas Sarkozy, et ensuite on passera à l'Europe.
- 621** NS : Il y a des points, il y a des points d'accord. D'abord le soutien individuel, c'est ce que j'ai appelé tout à l'heure les limites du collège unique. C'est vrai. Tous nos enfants sont différents, et des enfants qui ont des difficultés, ça sert à rien de les faire redoubler dans les mêmes conditions, il faut du soutien individuel. Plus de culture à l'école, plus d'enseignement artistique, oui, je suis tout à fait d'accord ; si vous me permettez, j'ajouterais plus de sport aussi. Hein ? Il ne faut pas opposer l'un à l'autre, mais nos enfants ont besoin de davantage d'enseignement artistique et de davantage de sport. La place des familles, elle est centrale. Mais je souhaite des familles qui signent le règlement intérieur et qui le respectent. Par ailleurs, je vais le dire, je pense que les familles, c'est pas simplement un lieu où on est réceptacle de droits et d'allocations, quand il y a des familles défailtantes je souhaite que les allocations familiales puissent être mises sous tutelle.
- 622** SR : C'est déjà prévu, hein...

- 623** NS : Non, mais oui, oui, mais moi je souhaite que ça soit fait. Parce que tout ça est payé avec l'argent de ceux qui travaillent, lorsqu'une famille a des difficultés il faut l'aider, il faut la prendre par la main, mais lorsqu'une famille se sert des allocations familiales pour autre chose que pour éduquer les enfants par exemple, je veux lutter contre l'absentéisme scolaire, qui est un drame. En donnant des moyens aux mères pour lutter contre cet absentéisme scolaire, qui est une question absolument essentielle. Il faut responsabiliser les familles ; encore une fois Madame Royal, dans la République il n'y a pas que les droits, il y a aussi des devoirs.
- 624** SR : C'est déjà prévu dans la loi, ça.
- 625** NS : Je regrette, je regrette deux choses. On n'a pas parlé de la formation technique et de l'apprentissage, qui est essentiel et je souhaite notamment que les filières professionnelles puissent obtenir les mêmes diplômes que les filières générales. Comprenez-moi, je souhaite qu'on puisse devenir ingénieur soit par les biais de la filière générale, le bac, etc., soit par les biais de la filière technique. Pour qu'on ne se dise pas qu'une famille qui met ses enfants dans la filière technique soit condamnée, même si l'enfant, les jeunes réussissent bien, à ne pas avoir le diplôme supérieur qu'il aurait pu avoir dans l'enseignement général. Je vais également mettre le paquet sur l'apprentissage, qui est un élément essentiel. Alors, un point de divergence, le service public de la petite enfance. Bon, c'est un sujet considérable, il y a près de deux millions d'enfants qui doivent avoir une place en crèche, chacun comprend bien qu'on ne pourra pas créer deux millions de places en crèche, je crois qu'on a 350 000, ou quelque chose comme ça. Moi, ce que je souhaite, c'est que toutes les femmes aient une solution pour la garde de leurs enfants. C'est la raison pour laquelle je me suis engagé sur quelque chose de très ambitieux, qui est le droit opposable à la garde d'enfants. Je dis aux

Françaises, qu'à la fin de mon quinquennat chacun pourra faire valoir devant les tribunaux le droit de trouver une place pour garder son enfant. Mais pour moi, c'est pas simplement la crèche publique. Ça peut être la crèche associative, ça peut être la crèche d'entreprises, ça peut être l'emploi à la personne, l'emploi à domicile, je souhaite d'ailleurs qu'on puisse déduire de ses impôts les salaires et les cotisations sociales qu'on paye sur un emploi à domicile, c'est quand même extraordinaire : lorsqu'une société embauche quelqu'un, elle paye pas une liesse sur le salaire de la personne qu'elle emploie. Je ne vois pas pourquoi la famille devrait payer un impôt sur les salaires et les charges qu'elle déclare. Voilà les différences qui peuvent y avoir entre nous sur cette question.

626 AC : Alors, il faut évidemment parler quand même des sujets internationaux, alors...

627 SR : Je voudrais juste dire que... Je voudrais dire aux femmes qu'elles n'auront pas besoin d'aller devant les tribunaux – quel drôle de société – mais qu'elles auront le service public de la petite enfance sur toutes ses formes...

628 NS : Parce que vous allez... Vous allez créer 2 300 000 places de crèche ?

629 SR : Ça peut être... Vous vous rendez compte ? Les femmes vont aller...

630 NS : Vous allez... Vous allez...

631 SR : Les femmes vont aller devant le tribunal ? Soyez sérieux !

632 NS : Non, mais ça c'est... Madame !

- 633** SR : Les femmes vont aller devant le tribunal pour demander une place de crèche ? Soyez sérieux !
- 634** NS : Mais c'est pas ça, Madame ! Non !
- 635** SR : C'est ça la société que vous nous proposez ?
- 636** NS : Mais, Madame... Madame...
- 637** SR : Aller devant les tribunaux pour demander une place en crèche ?
- 638** NS : Madame, Madame !
- 639** SR : Ça n'est pas ma conception de la société...
- 640** NS : Madame, vous n'avez...
- 641** SR : Et les femmes ont autre chose à faire qu'aller devant le tribunal...
- 642** NS : Madame, si vous me le...
- 643** SR : Il faut faire les choses en politique...

- 644** NS : Madame, si vous me le permettez...
- 645** SR : Il faut faire les choses. C'est pas le tribunal...
- 646** NS : Madame, si vous me le permettez ! Vous n'avez pas besoin d'être méprisante pour être brillante !
- 647** SR : Je ne suis pas méprisante, je connais vos techniques !
- 648** NS : Voilà, alors... Vraiment, non, non, honnêtement...
- 649** SR : Vous doutez que vous êtes gêné...
- 650** AC : Alors...
- 651** PPDA : Permettez-nous de passer...
- 652** AC : De continuer à l'autre sujet.
- 653** SR : Vous... Vous vous posez en victime, non, j'ai pas été méprisante, c'est une question de bon sens...
- 654** NS : Avec vous, ça serait une victime consentante, Madame.

- 655** SR : Tant mieux, alors au moins il y a du plaisir, mais c'est...
- 656** NS : Alors, il y a pas de problème, alors, voilà, vous voyez ? Mais... J'ai trop de respect pour vous, pour vous laisser aller dans le mépris. Le droit opposé, c'est quelque chose de très important.
- 657** SR : Pas mépris...
- 658** NS : C'est ce qui permettra de passer de la République des droits virtuels à la République des droits réels. Il y en a assez...
- 659** SR : Eh bien, moi je...
- 660** NS : Madame, si vous me permettez de terminer...
- 661** SR : ... Je préfère l'action politique... Non, non ! C'était moi qui avais la parole ! Je préfère l'action politique efficace...
- 662** NS : Mais... Ça veut rien dire, excusez-moi ; ce sont des mots...
- 663** SR : ... Qui fait des choses, plutôt que d'imaginer...
- 664** NS : Comme les Français ont le temps de...
- 665** SR : C'est des mots ? Et le droit opposable, c'est pas un mot ?

- 666** NS : Non ! Moi je m'engage sur un résultat. Ah non ! Pas du tout ! Parce que ça veut dire...
- 667** SR : Vous croyez que les gens vont aller devant les tribunaux, ils sont déjà débordés...
- 668** NS : Eh bien, je vais prendre... Madame !
- 669** SR : Ils ont déjà bien d'autres choses à faire...
- 670** NS : Madame, je vais prendre un autre exemple...
- 671** SR : C'est pas sérieux ! (rires) Monsieur Sarkozy, c'est pas sérieux !
- 672** NS : Très bien ! Enfin, c'est, c'est... C'est pas gentil...
- 673** SR : Mais faisons les plans des crèches, faisons des structures d'accueil.
- 674** NS : C'est pas gentil de dire des choses comme ça, je vais prendre un autre exemple qui va peut être vous toucher et vous allez mieux comprendre ma pensée. L'affaire des enfants handicapés dans les écoles. Pour moi, je considère qu'il est scandaleux qu'un enfant ayant un handicap, ne puisse pas être scolarisé dans une école, entre guillemets, normale. Bon, c'est important pour l'enfant ayant un handicap, mais c'est encore plus important pour nos autres enfants qui n'ont pas de handicap et qui au contact de cet enfant, apprendront que la différence, c'est

une richesse. Dans les démocraties du nord de l'Europe, 100% des enfants qui ont un handicap sont scolarisés en milieu scolaire disons « classique ». En France, c'est 40%. Je veux créer un droit opposable. Ça veut dire quoi ? Qu'une famille, au bout de cinq ans, à qui on refuserait – une famille ayant un enfant handicapé – une place dans une école, pourrait aller devant le tribunal en disant « écoutez, la République m'a promis un droit, un homme politique s'est engagé. Il n'a pas tenu sa promesse. Qu'est-ce qu'il se passe ? » Et bien moi, je veux en finir avec ces discours creux – pas le vôtre, je veux pas être désagréable. Ces promesses incantatoires, cette grande braderie au moment de l'élection on rase gratis, on promet tout, et quand on sait pas promettre, on promet une discussion. Je vais m'engager sur des résultats, sur du concret. Et je veux dire à toutes les familles ayant rencontré le drame du handicap, que si je suis élu président de la République, je ferai une place à chacun de nos enfants dans nos écoles. Que je donnerai les moyens aux écoles pour les accueillir et que la preuve de ma bonne foi est la certitude de la réalisation de cette promesse, ça sera le droit opposable et la capacité d'aller devant un tribunal pour faire valoir ses droits ; vous voyez Madame ? C'est ni ridicule, ni accessoire. C'est peut être même ce qui fait la différence entre la vieille politique et la politique moderne.

675 PPDA : Alors vous allez donner suite tous les deux... Justement.

676 SR : Attendez, j'ai quelque chose à dire. Parce que là, je pense, je pense que l'on atteint le summum de l'immoralité politique. Je suis scandalisée de ce que je viens d'entendre. Parce que jouer avec le handicap, comme vous venez de le faire, est proprement scandaleux ! Pourquoi ? Lorsque j'étais ministre de l'enseignement scolaire, c'est moi qui ai créé le plan Handiscole. Qui a demandé à toutes les écoles d'accueillir tous les enfants handicapés et pour cela j'avais créé, parmi les aide-éducateurs que vous avez supprimés, 7000 places, 7000 postes d'aide-éducateurs, d'auxiliaires d'intégration, j'avais doté toutes les associations de parents d'enfants handicapés des emplois liés à l'accompagnement et aux

auxiliaires d'intégration dans les établissements scolaires, et c'est votre gouvernement qui a supprimé non seulement le plan Handiscole, qui a supprimé les aide-éducateurs et qui fait qu'aujourd'hui moins d'un enfant sur deux qui était accueilli il y a cinq ans dans l'école de la République, ne le sont plus aujourd'hui. Et vous le savez parfaitement, et je trouve que la façon dont vous venez de nous décrire comme ça, la larme à l'œil, les droits des enfants handicapés d'intégrer à l'école, alors que les associations de parents handicapés ont fait des démarches désespérées auprès de votre gouvernement, pour réclamer la restitution des emplois, pour faire en sorte que leurs enfants soient à nouveau accueillis à l'école, y compris les enfants en situation de handicap mental, à l'école maternelle, où avec moi, tous les enfants handicapés mentaux étaient accueillis à l'école maternelle, dès lors que les parents le demandaient. Alors laissez de côté vos tribunaux, les démarches des parents, qui en ont assez déjà de leur souffrance, et d'avoir vu leurs enfants ne pas pouvoir être inscrits lors des rentrées scolaires pendant lesquelles vous étiez au gouvernement. Laissez cela de côté, parce que la façon-là dont vous venez de faire de l'immoralité politique par rapport à une politique qui a été détruite et à laquelle je tenais particulièrement, parce que je sais à quel point cela soulageait les parents, de voir leurs enfants accueillis à l'école. Et c'est vous qui avez cassé cette politique-là. Et aujourd'hui vous venez de promettre, comme ça, en disant aux parents « vous allez aller devant les tribunaux »? Non, Monsieur Sarkozy, tout n'est pas possible dans la vie politique. Tout n'est pas possible ; ces discours, cet écart entre les discours et les actes, surtout lorsqu'il s'agit d'enfants handicapés, n'est pas acceptable. Et je suis très en colère. Et les parents, et les familles qui... Voudront... Et les parents...

677 NS : Alors, calmez-vous.

678 SR : Non, je ne me calmerai pas !

- 679** NS : Calmez-vous, ne me montrez pas du doigt avec cet index pointé, parce que franchement... Je voudrais vous dire... Je voudrais...
- 680** SR : Non ! Si ! Non ! Non, je ne me calmerai pas ! Non je ne me calmerai pas ! Je ne me calmerais pas ! Parce que...
- 681** NS : Pour être président de la République il faut être calme.
- 682** SR : Non ! Pas quand il y a des injustices. Il y a des colères qui sont parfaitement saines ! Parce qu'elles correspondent à la souffrance des gens...
- 683** NS : Bon. Madame Royal, est-ce que vous me permettez de vous dire un mot ?
- 684** SR : Il y a des colères que j'aurai même quand je serai présidente de la République...
- 685** NS : Eh ben, ça sera gai !
- 686** SR : Parce que... Parce que je sais...
- 687** NS : Ça sera gai !
- 688** SR : Parce que je sais les efforts qu'ont fait les familles, qu'ont fait les écoles pour accueillir ces enfants, qui aujourd'hui ne le sont plus.

- 689** NS : Bon.
- 690** PPDA : On va laisser... Répondre Nicolas Sarkozy...
- 691** AC : Nicolas Sarkozy répondre.
- 692** SR : Et sur ce point-là, je ne laisserai pas l'immoralité du discours politique reprendre le dessus.
- 693** NS : Je... Je... Je... Je... Je... Je ne... Je ne sais pas pourquoi Madame Royal d'habitude calme, a perdu ses nerfs...
- 694** SR : Non, je ne perds pas mes nerfs, je suis en colère !
- 695** NS : Parce que... Parce que...
- 696** SR : Ce n'est pas pareil, pas de mépris Monsieur Sarkozy !
- 697** NS : Je, Je n'ai aucun... Il y a aucun...
- 698** SR : Pas de mépris ! Je n'ai pas perdu mes nerfs, je suis en colère...
- 699** NS : Madame, est-ce que je peux répondre ? Est-ce que je peux répondre ?

- 700** SR : Vous permettez ? Vous permettez ? Et il y a des colères très saines et très utiles !
- 701** NS : Bon ! Je ne sais pas pourquoi Madame Royal s'énerve et pourquoi...
- 702** SR : Je ne m'énerve pas ! Je suis en colère !
- 703** NS : Très bien, qu'est-ce que ça doit être quand vous êtes énervée alors ?
- 704** SR : Je ne suis jamais énervée ! J'ai beaucoup de sang froid !
- 705** NS : Ah bon ? Très bien, ben, écoutez, vous venez de le perdre alors, c'est pas de chance !
- 706** SR : Non, justement pas ! Je suis en colère face aux injustices et face aux mensonges, Monsieur Sarkozy.
- 707** NS : Madame Royal ose employer le terme *immoral*. C'est un mot fort !
- 708** SR : Oui. C'est...
- 709** NS : Madame Royal se permet d'employer ce mot, parce que j'ai dit que je souhaitais que tous les enfants ayant un handicap soient scolarisés en milieu scolaire entre guillemets normal. Madame Royal a qualifié mon propos de larme à l'œil, sous-entendant par là que la sincérité n'était que de son côté et que de mon côté il devait y avoir que du mensonge, c'est même le terme qu'elle a employé ;

c'est pas une façon de respecter son concurrent ou un autre candidat. Je ne me serai jamais permis...

710 SR : Respectez les enfants handicapés.

711 NS : Je ne me serai jamais permis, Madame, de parler de vous comme cela. Puis-je vous dire autre chose ?

712 SR : Parce que moi je ne mens pas !

713 NS : J'ai parlé...

714 SR : Je ne mens pas. Et je ne prétends pas faire ce que j'ai détruit avant.

715 NS : Madame ! Madame ! Je ne pense pas que vous élevez la dignité du débat politique en m'accusant d'être menteur.

716 SR : Si, c'est très digne la question du handicap !

717 NS : J'ajoute que si je n'avais pas moi-même par conviction, parlé de la question de la scolarisation des enfants handicapés, ça faisait une heure et demie que nous débattions, on n'en avait pas parlé. Donc, j'ai le droit de parler du handicap, ce n'est pas le monopole qui est le vôtre, j'ai le droit d'être sincère dans mon engagement et d'être bouleversé par la situation d'enfants qui aimeraient être scolarisés ; je ne mets pas en cause votre sincérité Madame, ne mettez pas en cause ma moralité.

- 718** SR : C'est votre action que je mets en cause.
- 719** NS : Et avec ça... Et avec ça Madame, la dignité du débat politique sera préservée. Mais au moins ça a eu une utilité, Madame. C'est que vous vous mettez bien facilement en colère. Vous sortez de vos gonds avec beaucoup de facilité, Madame. Le président de la République, c'est quelqu'un qui a des responsabilités lourdes. Très lourdes.
- 720** SR : Oui...
- 721** PPDA : Il est tout juste vingt-trois heures, est-ce qu'on peut passer à un autre sujet, qui est le sujet de l'Europe, qui est un sujet important aussi, l'Europe qui est en panne aujourd'hui, deux ans après l'échec de référendum en France...
- 722** SR : Dégoutant. Vous avez donné votre pichenette. Je ne suis pas sortie de mes gonds !
- 723** PPDA : On... On peut aborder ce...
- 724** SR : Vous permettez ? Parce que moi aussi j'ai l'intention de me faire respecter. Je ne suis pas sortie de mes gonds. Je crois que ce qui nous différencie c'est une vision de la morale politique. Et je pense qu'il faut que les discours soient cohérents avec les actes et que quand il y a un tel écart, on ne peut pas avoir détruit l'accueil des enfants handicapés... Et de la responsabilité politique qui est là ...

- 725** NS : C'est vrai.
- 726** SR : ... Si on n'est responsable de rien, si on n'a de compte à rendre...
- 727** NS : Non, mais, bien sûr.
- 728** SR : ... Jamais sur ses actes politiques, mais comment voulez-vous que les citoyens croient encore à l'efficacité de l'action politique...
- 729** NS : Non mais c'est une... C'est une question de conception de la politique, il faut savoir garder son calme et ses nerfs...
- 730** SR : Et ce dont je parle je le connais, ce dont je parle je le connais, mais il faut...
- 731** NS : Et utiliser des mots qui ne sont pas des mots qui blessent.
- 732** SR : Mais les mots ne blessent pas, ce sont les actions qui blessent.
- 733** NS : Parce que quand on emploie des mots... Quand on emploie des mots qui blessent, on divise son peuple...
- 734** SR : Vous êtes blessé, Monsieur ?
- 735** NS : ... Alors qu'il faut le rassembler. Non, pas moi, et puis vous savez, moi je...

- 736** SR : Non, alors tout va très bien, tout va très bien, tout va très bien.
- 737** NS : Non, je vais même vous dire quelque chose, je vous en veux pas, parce que ça peut arriver à tout le monde de s'énerver.
- 738** SR : Non, je ne m'énerve, je ne m'énerve pas, je me révolte.
- 739** PPDA : Alors, comment vous allez faire l'un et l'autre, pour lancer la machine européenne... S'il vous plaît...
- 740** SR : Car j'ai gardé ma capacité de révolte intacte.
- 741** PPDA : Pardonnez-moi de ne vous poser que des questions, mais l'Europe c'est quand même important.
- 742** SR : L'Europe c'est important !
- 743** AC : Madame Royal, l'Europe c'est important. Comment relance-t-on la machine européenne, la France, vous, l'un ou l'autre élu, demain comment relancez-vous un peu la construction européenne qui est en panne, notamment après le choix français du non au référendum ?
- 744** SR : Je veux que la France revienne à la table de l'Europe. Il y a eu ce référendum, et je crois pouvoir rassembler à la fois des responsables politiques qui ont voté non à la constitution, et d'autres qui ont voté oui à la constitution et donc, je respecte les Français dans leur vote. Beaucoup de Français d'ailleurs ont voté non

parmi les catégories populaires. Parce qu'ils ont estimé que l'Europe était un espace qui ne les protégeait pas assez, et en particulier contre les délocalisations ou contre le chômage ou contre les bas salaires. Alors, je vais relancer l'Europe par la preuve et je veux à nouveau consulter les Français par référendum le moment venu. Pour que ce référendum soit réussi, c'est-à-dire pour qu'un nouveau traité entre en application, il va falloir que l'Europe fasse ses preuves, et je m'en suis entretenue avec plusieurs dirigeants européens, et c'est pourquoi je veux relancer l'Europe de l'investissement, de la recherche, de l'environnement et surtout faire la preuve que l'Europe peut réussir la bataille contre le chômage, que l'Europe peut réussir à se protéger des délocalisations, que l'Europe peut réussir à avancer vers un protocole social sur lequel Jacques Delors a travaillé, parce que si l'on veut éviter les délocalisations au sein de l'Europe, alors il faut travailler à l'élévation des niveaux de vie vers le haut, et pas des compétitions vers les pays à bas salaires, sinon en effet, les Français n'auront pas confiance dans cette Europe, et moi je crois que c'est possible. Je crois qu'avec un protocole social qui dira que l'objectif de l'Europe c'est l'alignement vers le haut, de la situation des salariés, de la protection sociale, des droits sociaux, des niveaux des salaires, avec bien sûr l'effort qu'il faudra faire pour les pays situés le plus à l'est de l'Europe pour qu'ils réussissent leur développement économique comme l'ont fait l'Espagne et le Portugal, il faut réussir la même chose avec les pays du reste de l'Europe pour que les niveaux de vie européens tirent les pays collectivement vers le haut, alors je pense oui, que nous pourrons à nouveau consulter les Français et faire en sorte que l'Europe revienne, l'Europe forte, la France forte dans une Europe qui a besoin de la France et d'une France qui a besoin de l'Europe.

745 AC : Monsieur Sarkozy, vous avez plus que trois minutes de retard.

746 NS : Bon ! Écoutez, alors, pour être le plus précis et le plus simple possible ; d'abord les Français ont voté non à la constitution, nous n'y reviendrons pas, quelle qu'elle soit la qualité remarquable du travail de Valérie Giscard d'Estaing,

cette constitution n'entrera pas en vigueur, puisque les Français ont dit non. Premier point. Deuxième point, je crois très important d'arrêter la course en avant vers l'élargissement, tant qu'on n'a pas doté l'Europe de nouvelles institutions. Et je pose très clairement la question de la Turquie, si je suis président de la République, je m'opposerai à l'entrée de la Turquie dans l'Union européenne. Troisième élément, il faut que l'Europe accepte l'idée de la préférence communautaire. Si on a fait l'Europe c'est parce qu'on la préfère. Et il faut qu'on arrête la naïveté dans les négociations OMC, c'est bien beau d'ouvrir nos marchés, je suis d'accord, mais sur la base de la réciprocité. Et du même moment, on ne peut pas ouvrir nos marchés à des pays qui n'ouvrent pas les leurs. Troisième élément, il faut revenir sur la règle de l'unanimité, qui empêche par exemple une politique de l'immigration commune. La règle de l'unanimité au titre du compromis de Luxembourg de 1962, où nul pays ne peut se voir imposer une règle, oui ! Mais la règle de l'unanimité qui fait que pour que tous on avance, il faut que tout le monde soit d'accord, non ! Ce qui nous permettrait d'avoir effectivement, une politique de l'énergie, Madame, une politique de l'immigration, une politique de la sécurité commune. C'est la raison pour laquelle je débloquerai la situation en Europe en proposant un traité simplifié sur lequel Monsieur Zapatero, Blair et Madame Merkel m'ont donné leur accord, qui permettra de doter l'Europe d'un président élu, qui ne fait que cela, de modifier la composition de la Commission et d'un certain nombre de sujets et qui fera de l'Europe une protection pour les Français et non pas le cheval de Troie de la mondialisation.

747 PPDA : Et un traité sans référendum. Euh...

748 NS : Bien sûr. Puisque le référendum c'est pour la constitution. Ceux qui veulent faire un nouveau référendum, c'est qu'ils veulent faire repasser la constitution. Moi je veux pas d'une nouvelle constitution, puisque les Français ont dit non. Les Français ont dit non à 55%. On ne va pas recommencer un référendum. Pour leur

dire quoi ? Qu'on veut la nouvelle constitution ? Donc, pour moi c'est clair. Ils ont dit non, ils ont dit non. On doit débloquer la situation en Europe en modifiant simplement les institutions européennes sur la base d'un consensus...

749 PPDA : Et qu'est-ce qu'on peut faire pour que l'Europe soit plus forte face à des Etats-Unis, qui d'ailleurs souhaitent l'entrée de la Turquie dans...

750 NS : Oui, mais ceux qui souhaitent l'entrée de la Turquie en Europe, c'est ceux qui ne croient pas à l'Europe politique. Puisque l'élargissement sans limites de l'Europe, c'est la morte de l'Europe politique. Et de mon pont de vue je suis très clair. D'ailleurs j'aimerais savoir, vous avez été à une réunion de l'International Socialist. Où vous avez d'ailleurs été fort applaudie. Mais je ne sais pas si vous avez lu la déclaration de l'International Socialist, elle était favorable à l'entrée de la Turquie en Europe. Est-ce que Madame c'est votre position ?

751 SR : Il y a un processus qui est ouvert, et vous le savez très bien ; le peuple français sera consulté par référendum sur cette entrée et donc ce n'est pas la peine aux Fr...

752 NS : Mais quelle est votre position ? Quel est votre avis à vous ? Quel...

753 SR : Moi je pense qu'il faut faire une pose. Que le moment n'est pas venu aujourd'hui de faire entrer la Turquie...

754 NS : Non, mais... Elle doit rentrer ou elle doit pas rentrer ?

755 SR : ... Mais que de toute façon c'est une échéance, si elle rentre...

- 756** NS : Mais non. Il faut bien dire aux Turcs... Parce que, à force de dire c'est une échéance... Les négociations ont commencé en 1964. Nous sommes en 2007. Il est quand même venu le temps de dire aux Turcs, est-ce qu'on en veut ou est-ce qu'on n'en veut pas ? Pour moi d'ailleurs, c'est pas une question de démocratie. C'est pas du tout une question de musulmans ou d'Islam. C'est que la Turquie, c'est l'Asie Mineure. C'est pas l'Europe. Et donc il faut dire clairement à ce grand peuple qu'est la Turquie, qu'ils ont vocation à être le cœur de l'Union de la Méditerranée, mais pas le cœur de l'Union européenne.
- 757** SR : Mais un processus a été engagé, vous le savez fort bien, avec l'accord de la France, donc la France doit tenir sa parole...
- 758** NS : Non !
- 759** SR : On ne peut pas comme ça, décider...
- 760** NS : Non, c'est l'unanimité.
- 761** SR : ... De changer le...
- 762** NS : C'est l'unanimité, donc, si la France dit non, la Turquie rentre pas.
- 763** SR : Eh ben, on ne peut pas comme ça, on ne peut pas comme ça, changer...
- 764** NS : Non, non ! Ah non, c'est pas changer !

- 765** SR : Le chef de l'État a dit que les Français seraient, pour tout élargissement supplémentaire, consultés par référendum, donc les Français seront consultés par référendum.
- 766** NS : Mais vous, votre position c'est non à la Turquie ?
- 767** SR : Ma position... Pour l'instant ?
- 768** NS : Pour l'instant, ça peut changer ?
- 769** SR : Pour l'instant, c'est une pause, oui, en effet, je pense qu'il... Aujourd'hui...
- 770** NS : Ça peut changer...
- 771** SR : Ça peut changer, puisque... La parole...
- 772** NS : Moi, ça ne changera pas, moi ça ne changera pas.
- 773** SR : Puisque la parole a été donnée...
- 774** NS : Non, la parole n'a pas été...
- 775** SR : Et si la Turquie... Si la Turquie...

- 776** NS : Non, non, la parole n'a pas été donnée !
- 777** SR : Il y a un processus de discussion qui est engagé...
- 778** NS : Madame, la...
- 779** SR : Il y a un processus de discussion qui est engagé...
- 780** NS : Madame, la discussion, quand on discute, c'est pas obligatoirement pour dire oui, ou alors dans ce cas-là il faut prendre congé de la discussion.
- 781** SR : Mais... C'est pas obligatoirement...
- 782** NS : Mais vous venez de dire que ça peut changer. C'est-à-dire vous pouvez changer d'avis et la Turquie peut rentrer en Europe.
- 783** SR : Pas du tout.
- 784** NS : Ah bon ?
- 785** SR : Il y a des conditions qui sont posées, donc si la Turquie à un moment remplit ces conditions, et si le peuple français dit oui, peut être que d'ici là, il y aura aussi d'autres solutions, il y aura des associations prioritaires, il y a des coopérations

renforcées, je ne crois pas que ce soit de bonne politique comme ça, de claquer la porte à ce grand pays.

786 NS : C'est pas du tout... C'est... C'est pas du tout...

787 SR : Méfiez-vous parce qu'il y a des forces démocratiques aussi en mouvement en Turquie qui ont besoin d'être consolidées. Et si vous pensez...

788 NS : Quand vous expliquerez aux habitants de la Cappadoce qu'ils sont européens, vous aurez fait une seule chose, vous aurez renforcé l'islamisme.

789 SR : Oui, le... Je pense qu'il faut être responsable...

790 NS : C'est exactement le contraire.

791 SR : Je pense qu'il faut être responsable...

792 NS : Ah ben, je le suis... Je le suis !

793 SR : ... À l'égard de l'équilibre du monde ; et parler comme vous l'avez fait à l'instant de la Turquie, je pense que ça n'aide pas les forces démocratiques à l'intérieur... À l'intérieur de la Turquie.

794 NS : Bien au contraire, Madame ! Bien au contraire ! Être responsable... Être...

- 795** SR : Alors si l'Europe se ferme...
- 796** NS : Absolument pas ! Absolument pas !
- 797** SR : ... Alors que vous savez très bien que l'on peut mettre en place des coopérations privilégiées, que l'on peut voir comment les choses évoluent...
- 798** NS : Ça n'a rien à voir avec l'adhésion.
- 799** SR : ... Que de toutes façons ça ne se fait pas avant plus d'une dizaine d'années...
Et donc ne, ne...
- 800** NS : Non, Madame.
- 801** SR : ... N'utilisez pas ce sujet comme ça, de façon aussi brutale...
- 802** NS : Mais... Non, Madame...
- 803** SR : ... Par rapport à un peuple, par rapport à un grand peuple...
- 804** NS : Nous devons... Non... Puis-je vous dire quelque chose ?
- 805** SR : ... Qui a une aspiration peut être, à rejoindre l'Europe...

- 806** NS : Non ! Non !
- 807** SR : Donc, ne claquez pas la porte, parce que je pense que c'est dangereux pour l'équilibre du monde.
- 808** NS : Mais, vous savez... Mais... C'est tout le contraire, Madame. Depuis quarante ans on laisse à croire à nos amis Turcs – car vous avez raison, c'est un grand peuple et une grande civilisation – qu'ils ont leur place en Union européenne.
- 809** SR : Et c'est un pays laïc.
- 810** NS : Ça fait quarante ans qu'on leur fait croire...
- 811** SR : Et vous avez vu les grandes manifestations pour la laïcité qui viennent d'avoir lieu en Turquie.
- 812** NS : Ça fait quarante ans... Mais, mais, mais Madame !
- 813** SR : Et donc, ce mouvement est laïc et démocratique...
- 814** NS : Quand bien même... Mais quand bien même c'est un pays laïc, il est en Asie Mineure. Je n'expliquerai pas aux écoliers français que les frontières de l'Europe sont avec l'Iraq et la Syrie. Et quand on aura fait du Kurdistan un problème européen, on n'aura pas fait avancer les choses. Et je ne pense pas, très calmement, que la stabilité du monde, on va la renforcer en tuant l'Europe. Ceux qui sont les adversaires de l'Europe politique, sont pour l'élargissement sans fin

de l'Europe. Parce que l'élargissement sans fin de l'Europe empêche la réalisation de l'Europe politique. Je suis pour l'Europe politique. Donc, je préfère qu'on dise aux Turcs « vous allez être associés à l'Europe, on va faire un marché commun avec vous, mais vous ne serez pas membre de l'Union européenne pour une raison très simple. C'est que vous êtes en Asie Mineure ».

815 PPDA : Puisqu'on parle de l'équilibre du monde, peut être un mot sur l'Iran quand même, est-ce que pour vous c'est un pays dangereux, pour vous deux ?

816 NS : Le pays n'est pas dangereux. Ce sont les dirigeants de ce pays qui sont extrêmement dangereux. Et avec lesquels il faut être très ferme, pour refuser à toutes forces, toute perspective d'obtention pour eux, du nucléaire militaire.

817 AC : Ségolène Royal.

818 SR : Oui, il y a longtemps que je me suis exprimée sur cette question-là, même à une époque où ma prise de position avait été contestée, en effet, il faut interdire l'enrichissement de l'uranium à une dimension industrielle, donc il faut aller au-delà de l'interdiction du nucléaire militaire, je pense qu'il faut faire plus, qu'il faut interdire l'enrichissement de l'uranium, y compris à des fins civiles, puisque aujourd'hui l'Iran se refuse aux inspections de l'agence de Vienne, et donc il faut être extrêmement ferme, puisqu'on sait très bien qu'à partir de la maîtrise de la technologie de l'enrichissement de l'uranium à des fins civiles, on peut ensuite passer à des fins militaires. Donc, moi je souhaite une position beaucoup plus stricte que celle que vous avez évoquée.

819 AC : Les sanctions, vous croyez aux sanctions qui sont actuellement appliquées ou est-ce que, à votre avis, il faudra aller plus loin, et de quelle manière ?

- 820** NS : Non, la politique des sanctions doublée d'une politique d'union de la communauté internationale, c'est la seule démarche crédible aujourd'hui pour maîtriser un président et un gouvernement iranien. On peut considérer que c'est le dossier le plus sensible et le plus dangereux aujourd'hui dans les relations internationales.
- 821** PPDA : Parlons d'un continent qu'on méprise beaucoup en tous cas, qui souffre, c'est l'Afrique, l'Afrique et le Darfour. Est-ce que votre politique changera par rapport à celle de l'actuel chef de l'État ? Nicolas Sarkozy d'abord.
- 822** NS : Écoutez, ce qui se passe au Darfour, c'est un scandale absolu. Le fait que le gouvernement n'ait pas voulu permettre le corridor humanitaire, est inadmissible. Il faut que les dirigeants aient à rendre compte devant un tribunal pénal international. Deuxième élément, il y a 450 millions de jeunes africains qui ont moins de dix-sept ans. Ils ne peuvent pas espérer venir immigrer en Europe. La question du développement de l'Afrique est une question majeure que je traiterai dans le cadre d'ailleurs, de l'Union de la Méditerranée ; et troisième élément, ça va de pair avec une politique d'immigration choisie en France, avec la réforme du regroupement familial. Je n'autoriserai plus quelqu'un à faire venir sa famille s'il ne prouve pas qu'il a un logement – parce que faire venir sa famille quand on n'a pas de logement, c'est pas possible – qu'il n'a pas de revenus de son travail et non pas des allocations sociales – parce que à quoi sert de faire venir sa famille si on n'a pas de quoi la faire vivre – et je souhaite qu'ils apprennent, les membres de la famille qui vont le rejoindre, le français avant de venir en France.
- 823** PPDA : Ségolène Royal, sur l'immigration.

- 824** SR : D'abord sur le Darfour, en effet, je pense que la communauté internationale est beaucoup trop inerte. Je pense que des pressions doivent être faites sur la Chine, y compris sur la menace de boycotte des jeux olympiques.
- 825** AC : Vous êtes favorable à l'idée du boycotte ?
- 826** SR : Justement, je ne suis pas favorable au boycotte, mais je pense qu'il faut...
- 827** AC : ... Poser problème.
- 828** SR : ... Poser la question, pour que ça bouge, et pour mettre fin à ces exactions...
À ces exactions abominables.
- 829** NS : Le point de divergence entre nous... Je suis favorable aux jeux olympiques en Chine, d'ailleurs je ne comprends pas la position de Madame Royal, qui est favorable au boycotte pour les jeux olympiques et qui s'est rendue en Chine et qui est revenue de Chine en félicitant la justice commerciale chinoise. Donc, si vous êtes favorable au boycotte pour les sportifs, pourquoi vous-même n'avez-vous pas boycotté votre visite ? C'est quand même curieux de dire aux autres « n'allez pas en Chine » et vous-même d'y être allée. Le mouvement sportif international, c'est un mouvement de paix, c'est la jeunesse du monde, et au contraire, les jeux olympiques à Pékin obligeront la société chinoise à s'ouvrir. Comme on l'a toujours vu. Le boycotte en la matière c'est une très mauvaise idée.
- 830** SR : Je suis allée en Chine parce que je pense que...
- 831** NS : Vous ne l'avez pas boycottée ?

- 832** SR : ... Un futur chef d'État Français doit aller en Chine.
- 833** NS : Ah bon ? Maintenant c'est pas le boycott alors ?
- 834** SR : Je suis allée en Chine pour voir les entreprises françaises, pour les encourager à conquérir des marchés. Je suis allée en Chine pour rencontrer l'ensemble de dirigeants chinois, parce que, en effet, il y a là des opportunités à saisir. Et j'ai même visité, figurez-vous, les installations des jeux olympiques. Donc, ne déformez pas mes propos. Je n'ai pas félicité la justice chinoise, contrairement à ce qui a été dit.
- 835** NS : Ah bon.
- 836** SR : Au contraire, j'ai mis en garde les entreprises françaises sur la rapidité de la justice commerciale chinoise, en leur disant que la France protégerait davantage les brevets français. En revanche, j'ai fait des démarches officielles pour la libération d'avocats et de journalistes emprisonnés, et donc, je ne me suis pas tue sur ce sujet en allant en Chine. En revanche, quand je vois l'urgence du Darfour et le rôle que joue la Chine dans cette partie du monde, parce qu'il y a simplement du pétrole dans le sous-sol, si on renonce à toute action, alors on renonce à tout également, puisqu'il y a là justement, ce grand événement mondial qui doit intervenir, je suis convaincue que si plusieurs pays intervenaient auprès de la Chine en disant c'est incompatible d'organiser les jeux olympiques avec la presse du monde entier qui sera là, l'opportunité en effet, de développement pour la Chine et en même temps continuer à fermer les yeux sur la question du Darfour. Je suis convaincue que s'il y avait une démarche conjointe, alors cela pourrait bouger en Afrique. Et moi je suis pour l'action et pas pour l'inaction.

- 837** PPDA : Et sur l'immigration, pour être... Complet.
- 838** SR : Sur l'immigration, je pense qu'il faut une coopération très étroite euro-méditerranéenne, avec les pays du sud de l'Europe, et en particulier avec l'Espagne et l'Italie. Nous en avons d'ailleurs, déjà parlé, avec les deux dirigeants de ces pays. Je crois que nous devons réformer en profondeur les politiques d'aide au développement. Qu'aujourd'hui il y a trop d'argent gaspillé, de détournements des fonds par des régimes corrompus. Je crois profondément au co-développement. Je suis allée à Dakar. J'ai vu les familles dans ces villages de pêcheurs, où les jeunes partent en pirogue et se noient en mer. J'ai vu les mères de famille qui étaient là. Elles n'ont pas envie que leurs enfants se noient en pleine mer pour rejoindre la France. Elles ont envie d'emploi. Elles ont envie de microcrédits. Elles ont besoin de camions frigorifiques pour leur poisson. Elles ont besoin d'alimentation pour leurs bêtes. Elles ont besoin de projets de développement agricole. L'Afrique par exemple, pourrait très bien utiliser l'énergie solaire. Comment se fait-il que ce pays là, ce pays francophone ait des modèles de développement qu'aujourd'hui les ruine ? Comment se fait-il que l'énergie solaire ne soit pas encore utilisée ? Comment se fait-il que la France et que l'Europe n'aient pas déjà redéfini les politiques d'aide au développement ? Je crois que nous mettrons fin aux migrations de la misère si nous réussissons à réduire les écarts entre pays riches et pays pauvres, et je veux...
- 839** PPDA : Alors, nous on va essayer de réduire l'écart entre vous deux...
- 840** SR : ... Et je veux simplement demain, que pour l'Europe ce soit une mission prioritaire.

841 AC : Monsieur Sarkozy, Nicolas Sarkozy, est-ce qu'on pourrait terminer sur l'immigration et évoquer un sujet qui est beaucoup discuté aussi dans la campagne, c'est le problème du règlement des sans-papiers qui sont aujourd'hui en France, de façon à ce que chacun puisse exprimer sa position sur ce sujet ?

842 NS : Moi, je prends un engagement devant les Français, si je suis président de la République, je ne ferai pas de régularisation globale. La régularisation globale, la France l'a essayé à trois reprises, en 1981, en 1991 et en 1997, chaque fois avec un gouvernement socialiste, et chaque fois nous l'avons payé cher, puisque c'est un signal envoyé à tous les réseaux de trafiquants du monde entier pour envoyer des clandestins, en espérant leur régularisation. Je dois dire que j'ai été un peu stupéfait d'entendre Madame Royal dire qu'elle était prête à donner des papiers aux parents et aux grands-parents de tous les enfants scolarisés en France ; comme l'inscription dans une école est un droit, cela veut dire que vous créez alors une nouvelle filière d'immigration. Je le dis comme je le pense, la seule solution possible, c'est le règlement au cas par cas. J'ai obtenu, en matière d'immigration, des résultats spectaculaires, il faut aller plus loin, la France doit rester un pays ouvert, doit rester un pays généreux, doit rester un pays accueillant aux réfugiés politiques et notamment aux femmes, je pense à ces infirmières bulgares, je pense aux Tchétchènes, je pense à tous ceux qui sont martyrisés dans le monde, mais la France ne peut pas accueillir toute la misère du monde. La France, pour préserver son pacte social, la France, qui est le pays qui a les allocations sociales les plus généreuses d'Europe, ne peut pas accueillir tout le monde. Nous avons le droit de choisir de qui est le bienvenu sur notre territoire et de qui n'y est pas souhaité, ceux qui n'ont pas de papiers seront reconduits dans leurs pays.

843 AC : Ségolène Royal.

- 844** SR : Je pense que c'est un problème très difficile et humainement très douloureux. Et je crois que ces questions-là, elles doivent être dégagées de tout enjeu politique.
- 845** NS : C'est vrai.
- 846** SR : Et ne doivent pas être exploitées à telle ou telle fin. Je, Je pense qu'aller...
- 847** NS : Oui, par exemple comme on l'a fait pour les droits de Cachan, quand on est venu... Quand un certain nombre de people sont venus protester, parce que j'exécutais une décision de justice. Vous avez raison, il faut pas faire de polémique. Mais il faut pas le faire de deux côtés. Ni du mien, ni du vôtre.
- 848** SR : Je continue. Je pense qu'aller arrêter un grand-père devant une école et devant son petit-fils...
- 849** NS : C'est pas exact, c'est pas ce que, ça s'est pas passé comme ça.
- 850** SR : C'est quand même ce qui s'est fait. Je pense que cela... Cela...
- 851** NS : Non, ce n'est pas exact, Madame.
- 852** SR : Si, c'est exact. Je pense que... Je pense que...
- 853** NS : Alors, le fait qu'il soit grand-père... Le fait qu'il soit grand-père, on doit lui donner ses papiers.

854 SR : Ce n'est pas ce que je viens de dire. Je répète. Je pense qu'aller arrêter un grand-père...

855 NS : Ce n'est pas ce qui s'est passé.

856 SR : ... Devant une école et devant son petit-fils, ce n'est pas acceptable dans la République française. Par ailleurs, je n'ai jamais dit ce que vous venez de me prêter, je n'ai jamais demandé de régularisation globale et générale de génération, j'ai dit que cela devait se faire au cas par cas.

857 NS : Ah ben, comme je l'ai fait alors, on est d'accord, donc.

858 SR : Oui, sur le cas par cas, on est d'accord...

859 NS : Ah, bon ! D'accord, très bien !

860 SR : ... Sauf qu'il ne faut pas, comme vous l'avez fait, peut être...

861 NS : Je vous remercie de ce satisfecit.

862 SR : ... Sauf qu'il ne faut pas... Mais je crois que ces sujets sont difficiles.

863 NS : D'accord !

- 864** SR : Et je vous l'ai dit... Je n'ai pas...
- 865** NS : Ben j'en prends acte avec satisfaction, alors.
- 866** SR : ... Moi je n'ai pas l'intention d'exploiter ces choses de façon politicienne. Sauf que je n'irai pas arrêter, moi, des grand-pères devant les écoles, et que je ferai les choses humainement. Et que, d'autre part, j'éviterai...
- 867** NS : C'est-à-dire que vous attendez qu'il est dans l'autre rue pour le faire ? Qu'est-ce qui vous a choqué? Que c'était devant l'école ou que la police de la République, faisant un contrôle, découvre quelqu'un qui n'a pas de papiers ? Alors s'il était dans une autre rue, il était normal que la police fasse son travail. C'est parce qu'il était dans cette rue-là ?
- 868** SR : Écoutez, ne jouez pas sur les mots. Vous savez parfaitement...
- 869** NS : Non, mais enfin, j'essaye de comprendre.
- 870** SR : Ne jouez pas sur la misère des gens !
- 871** NS : Ah, ça non, ça je ne fais pas...
- 872** SR : Et vous savez parfaitement de quoi il s'agit, et que c'est suffisamment douloureux. Et d'ailleurs, quand on regarde les...
- 873** NS : Alors, qu'est-ce qu'il fallait faire, alors ? Qu'est-ce qu'il fallait faire ?

- 874** SR : ... Quand on regarde les cas individuellement, vous le savez très bien que chaque cas est un problème, est une misère. Donc, c'est très difficile à résoudre individuellement.
- 875** NS : C'est pour ça que je fais du cas par cas. C'est pour ça que...
- 876** SR : Eh bien, on fera du cas par cas. Seulement, ne ferons pas croire...
- 877** NS : Eh ben, leur politique d'immigration, Monsieur Poivre d'Arvor, ne changera pas, c'est une nouvelle.
- 878** SR : Non, ne plaisantez pas avec ces sujets...
- 879** NS : Je plaisante pas.
- 880** PPDA : Alors.
- 881** SR : Ne faites pas de dérision avec ces sujets, ce n'est pas correct humainement vis-à-vis des personnes...
- 882** NS : Mais vous venez de dire que ça ne changera pas.
- 883** SR : Non, ce n'est pas ce que j'ai dit.

- 884** NS : Alors, qu'est-ce qui changera ?
- 885** SR : J'ai dit, en revanche, que je n'annoncerai pas comme vous l'avez fait, un chiffre à l'avance, pour ensuite examiner les dossiers au cas par cas, et pour voir comme par hasard que le nombre de personnes qui ont des papiers correspond aux chiffres que vous aviez fixés en amont. Je crois qu'il faut que les règles soient claires. Il y a des droits et des devoirs, comme vous l'avez dit tout à l'heure.
- 886** PPDA : Ségolène Royal et Nicolas Sarkozy.
- 887** SR : Et... Attendez, s'il vous plaît... Il faut...
- 888** PPDA : Oui, mais pardonnez-nous, on a du temps de parole à respecter.
- 889** SR : Ben, écoutez, on a encore du temps, on a encore beaucoup de temps.
- 890** PPDA : Non, vous savez, il est déjà onze heures vingt-trois. Donc, on est largement en retard. Simplement, comme on arrive un tout petit peu à vous mettre d'accord sur ce sujet...
- 891** SR : Simplement, je voudrais...
- 892** AC : Terminez sur ce sujet...
- 893** SR : Si vous permettez que je termine sur quelque chose... Parce que je voudrais savoir... Vous êtes allé récemment dans un foyer de femmes battues et vous avez

promis à toutes les femmes battues étrangères d'avoir des papiers. Est-ce qu'aujourd'hui ces femmes ont eu ces papiers ? Et est-ce que ça vaut pour toutes les femmes battues sans papiers en France ? Deuxièmement, vous avez déclaré...

894 NS : Je... Je vais répondre à la première question, Madame...

895 SR : ... Vous avez déclaré...

896 NS : Pourquoi vous ne me laissez pas répondre ? J'ai été dans une association qui est absolument remarquable, qui s'appelle « Cœur de femmes », qui s'occupe de femmes au bout du bout du bout de la détresse, et il y en avait douze dans la salle. Je connais très bien la dirigeante de cette association, avec qui je travaille depuis très longtemps, je n'en aurai pas parlé si vous ne m'aviez pas interrogé là-dessus, je confirme sans cette femme - et je sais que quand elle me soumet des dossiers, c'est des dossiers qui ont été réfléchis, et c'est des situations dramatiques. J'assume.

897 SR : Donc, toutes les femmes...

898 NS : Et je tiendrai mes promesses.

899 SR : Très bien. Donc, toutes les...

900 NS : Bon ! Mais ça ne veut pas dire, parce que c'est « Cœur de femmes », parce que c'est un sujet bien particulier, parce que ce sont des femmes qui sont poursuivies, qui ont été violées, qui ont été battues et que j'imagine... La France que j'imagine, c'est une France généreuse et accueillante. Voilà.

- 901** SR : Très bien. Donc, toutes les femmes victimes de violences pourront avoir accès à des papiers en France. Et vous avez même dit...
- 902** NS : Écoutez, Madame, en tous cas... De « Cœur de femmes », oui.
- 903** SR : Uniquement de « Cœur de femmes ». Donc vous pensez...
- 904** NS : Non, mais enfin je veux dire...
- 905** SR : ...Que la responsabilité de l'État, c'est comme ça, de choisir de façon arbitraire... Il faut des règles !
- 906** NS : Mais comme vous l'avez dit vous-même, au cas par cas.
- 907** SR : Il faut des règles !
- 908** NS : Au cas par cas, Madame. D'accord.
- 909** SR : Donc, au cas par cas, toutes les femmes victimes de violences... Toutes les femmes victimes de violences...
- 910** PPDA : Alors, puisque vous vous êtes presque mis d'accord sur ce sujet, on voudrait aborder un sujet que vous n'avez pas...

- 911** SR : Alors, il y avait un autre petit sujet quand même.
- 912** PPDA : ... Auquel vous n'avez pas répondu au tout début, c'est sur les institutions. Faut-il passer de la cinquième à la sixième République, d'une part, et avec quelle majorité ?
- 913** AC : Un petit peu de politique pour terminer.
- 914** PPDA : Voilà ! Avec quelle majorité ?
- 915** AC : Voilà. Alors, si vous n'avez pas répondu, je crois, au début, sur les institutions, s'il faut effectivement que la République...
- 916** SR : Non, non, je voulais encore parler des femmes Monsieur...
- 917** AC : Alors on va finir sur les femmes et Monsieur Sarkozy à deux minutes trente de retard donc, il faudrait qu'il puisse rattraper aussi ce retard, afin que l'égalité soit respectée. Donc...
- 918** NS : Non, moi je considère qu'il ne faut pas changer les institutions de la République, d'ailleurs je n'ai jamais vu une réunion ou dans la rue, quelqu'un m'arrêter en disant « il faut vite, vite, changer les institutions de la République ». Ceux qui promettent la sixième République, c'est le retour à la quatrième. On l'a vu dans la tragicomédie du vrai-faux débat entre Madame Royal et Monsieur Bayrou. La logique de l'élection présidentielle, c'est le rapport d'un candidat, d'une candidate avec le peuple français. Les partis politiques n'essayent pas de récupérer sur le tapis vert, par des manœuvres politiciennes, ce qu'ils n'ont pas eu

devant les électeurs. La cinquième République nous a apporté la stabilité, a donné à chaque Français le droit de voter. J'ajoute que c'est quand même curieux de demander le changement de République au moment où la démocratie française est de retour, avec 85% de participation au premier tour de l'élection présidentielle. Ce qui est un signe de dynamisme de nos institutions. Alors, voilà qu'on a 85% des Français qui ont voté entre Madame Royal et moi, 21 millions de Français qui nous ont choisi, en additionnant, pour le deuxième tour, et on va dire « ben, ça fonctionne pas, on va changer » ? Eh bien moi, je suis opposé à ce changement ; il y a quelques changements que je veux faire – j'ai parlé des nominations – je souhaite que le président de la République puisse s'expliquer devant le parlement, je souhaite que le parlement ait davantage de pouvoir, je souhaite qu'il y ait un véritable statut de l'opposition, notamment avec la présidence de la commission des finances, je souhaite qu'on donne davantage de pouvoir au parlement pour contrôler le gouvernement, mais en grâce, n'ajoutons pas la crise institutionnelle, l'instabilité institutionnelle à toutes les crises et à toutes les instabilités de la société française.

919 PPDA : Vous gouvernez avec quelle majorité ? Vous, en ce qui vous concerne ?

920 AC : Vous parlez d'ouverture, les deux, vous parlez d'ouverture.

921 NS : Pour moi, pour moi c'est très simple, j'ai un projet politique que je n'ai pas changé entre le premier et le deuxième tour. Bon, j'ai élargi, naturellement, je gouvernerai avec les gens de l'UMP, mais dans la majorité, nos amis de l'UDF ont toute leur place ; d'ailleurs, j'observe avec beaucoup de plaisir que la quasi-totalité des parlementaires et des élus de l'UDF m'ont rejoint. Et je ne vois pas d'ailleurs, pourquoi il en serait autrement, alors que nous avons gouverné ensemble, et que Madame Royal disait la veille du premier tour que Bayrou, c'était pire que Sarkozy. Pardon, sic, on sait ce qu'elle pense de moi, ça met pas

haut l'estime pour Monsieur Bayrou. Mais, j'irai plus loin. Il y a également, des hommes et des femmes de gauche qui croient à la gauche parce qu'ils croient au mouvement, et aujourd'hui je veux incarner le candidat du mouvement par rapport à l'immobilisme, pardon Madame, et donc, je ferai un gouvernement très ouvert, de rassemblement. Pourquoi ? Parce que le président de la République, c'est pas l'homme d'un parti ; c'est l'homme de la nation, ce président de la République prend la nation en charge. Il doit s'adresser à tous les Français et il doit dire à tous les Français qu'ils comptent, et que dans la nouvelle majorité présidentielle, ils auront leur place.

922 AC : Ségolène Royal.

923 SR : Je pense qu'il faut réformer en profondeur les institutions. Je crois que la France a changé, le monde a changé, et la politique doit changer. Je crois qu'il y a une crise démocratique majeure, je crois que les Français sont fatigués de la confrontation bloc contre bloc, je crois qu'il en ont assez aussi d'avoir des institutions qui ne leur ressemblent pas, et je ferai donc une réforme profonde des institutions, une nouvelle République qui s'appellera sans doute la sixième République, le parlement en débattrà, les Français également. Je veux...

924 AC : Par référendum ? C'est ça que vous voulez dire ?

925 SR : Par référendum, oui, bien sûr. Je veux d'abord faire en sorte que la démocratie parlementaire fonctionne bien, et donc, le cumul des mandats sera désormais interdit. Le parlement verra ses droits renforcer, ses pouvoirs de contrôle. Il n'y aura plus une seule loi votée, si la loi précédente n'est pas appliquée. Il y a aujourd'hui une loi sur deux votée par le parlement, qui n'a pas la totalité de ses décrets d'application. Et donc, les Français en ont assez de cette

agitation législative, qui fait sans doute plaisir aux ministres qui les proposent, mais qui, sur le terrain n'a pas d'efficacité et n'a pas d'impact. Donc, j'ai vécu ce décalage entre les annonces en conseil des ministres, le temps du débat parlementaire, l'absence des décrets d'application et donc, moi je veux un parlement qui fonctionne bien, qui va contrôler l'application des lois, le 49.3 sera supprimé pour que le débat puisse se faire, et l'opposition sera respectée au parlement. Je veux un État impartial, et donc l'ensemble des institutions qui, dont l'impartialité doivent être, doit être garantie, seront désignées à la majorité des trois cinquièmes de l'assemblée nationale, ce sera le cas pour le conseil constitutionnel, ce sera le cas pour la haute autorité de l'audiovisuel ; il y aura aussi une modification de la nomination des membres du conseil supérieur de la magistrature, car je veux que ces institutions retrouvent vraiment leur impartialité et que l'Etat ne soit pas aux mains d'un seul parti.

926 AC : Ségolène Royal...

927 SR : Il y aura ensuite une réforme de la démocratie sociale, je l'ai évoqué tout à l'heure, c'est le deuxième pilier, il y aura une nouvelle étape de la décentralisation pour rendre l'État plus efficace et plus rapide, et il y a... Il y aura enfin un pilier sur la démocratie participative, comme c'est le cas dans tous les pays modernes, avec, en particulier, un référendum d'initiatives populaires possibles, des jurys de citoyens qui interviendront et qui permettront ensuite à l'État d'avoir une juste autorité et de ne pas revoir des textes comme le CPE, voté de force à l'assemblée nationale, avec le 49.3 ; pourtant, par une majorité qui est une large majorité qui détient tous les pouvoirs et qui, malgré cela passe en force avec le 49.3 pour le CPE et qui, sous la pression de la rue, est obligée de retirer sa réforme. Je pense...

928 AC : Nicolas Sarkozy.

- 929** SR : ... Je pense qu'un État moderne et efficace avec une présidente de la République qui rend des comptes et je viendrai rendre des comptes devant l'assemblée nationale, doit moderniser ses institutions avec, notamment aussi, bien évidemment, la réforme du sénat et une part de proportionnel...
- 930** AC : Vous aurez... Trois minutes chacun pour conclure tout à l'heure, mais Monsieur Sarkozy, Nicolas Sarkozy a déjà trois minutes de retard. Donc, si vous voulez répondre sur ce sujet, Nicolas Sarkozy...
- 931** NS : Enfin, vous savez, ce... Ce n'est pas...
- 932** AC : C'est juste pour respecter une égalité qui est... Importante.
- 933** NS : Non, non, mais ce n'est pas un problème. Je, je... Je... Je...
- 934** PPDA : Vous rendez ces trois minutes à votre concurrente.
- 935** AC : Vous rendez ces trois minutes.
- 936** NS : Mais bien sûr, je rends bien volontiers ces trois minutes à ma, Madame Royal ; moi je veux être précis, concret, et je... Je ne juge pas ça à la quantité, et je... Je donne acte à Madame Royal ; bon, de ces trois minutes je les lui donne bien volontiers, si vous le voulez, je fais ma conclusion.
- 937** PPDA : Alors, juste avant qu'on fasse cette conclusion... Euh... Petite question personnelle quand même un petit peu au début, euh... Ça fait voilà maintenant

plus de deux heures, deux heures et demie que vous débattiez ensemble, c'est la première fois que vous vous retrouvez pendant cette campagne, c'est la première fois depuis quatorze ans, euh... Nous, avec Arlette Chabot, on avait tendance à penser que vous aviez des points communs, vous aviez... Vous étiez un peu rebelles, dans votre propre camp, résistants, combattants... Qu'est-ce que vous pensez l'un de l'autre ? Commençons par vous, Nicolas Sarkozy.

938 NS : Écoutez, moi ce n'est pas d'hier, et Madame Royal le sait bien, que je respecte son talent et sa compétence, j'avais eu d'ailleurs, l'occasion de le dire, ce qui m'avait valu quelques problèmes avec certains de mes amis, et voyez-vous je pense qu'on n'est pas là où elle est par hasard. Que le système républicain est fait de telle façon, qu'il faut développer des grandes qualités pour être le représentant et le candidat de sa propre formation ; j'ai du respect pour le parcours qu'a été celui de Madame Royal ; bon, on a des différences d'appréciations, de points de vue, mais je pense qu'on a donné durant cette campagne, franchement, l'image d'une démocratie apaisée, en même temps renouvelée d'ailleurs, sinon il n'y aurait pas eu tant de participation, donc c'est vraiment quelqu'un qui est pour moi davantage une concurrente, si elle me le permet, qu'une adversaire. Je n'ai pas de... (Rire) Je n'ai bien sûr aucun sentiment personnel d'hostilité à l'endroit de Madame Royal.

939 PPDA : Et vous, votre jugement sur Nicolas Sarkozy ?

940 SR : Moi je m'abstiens de jugements personnalisés, parce que je crois que le débat politique, c'est d'abord un débat d'idées, et de ce point de vue vous êtes un partenaire de ce débat démocratique que nous avons actuellement. Donc je crois que ce qui est important c'est le choix de société que nous incarnons, la différence de valeurs, la façon dont nous comptons exercer le pouvoir, la vision différente de l'avenir de la France. Et moi je crois beaucoup au débat d'idées et je pense que

c'est ce que nous avons eu ce soir, et je souhaite que les Français puissent ainsi choisir en toute connaissance de cause. Je...

941 AC : Alors...

942 PPDA : Cette fois-ci vous avez vraiment le droit à vos trois minutes.

943 AC : Trois minutes chacun. Voilà. Conclusion de chacun.

944 PPDA : Elles sont à vous !

945 AC : Nicolas Sarkozy, puisque vous avez commencé, Madame Royal finira.

946 NS : Écoutez... Euh, bon. Si on doit résumer les choses, qu'est-ce qui est important pour moi ? Je, je... Je l'ai dit en commençant, je voudrais finir par ça. Je crois à l'action. Je crois qu'il est très important de dire à nos compatriotes que la fatalité n'existe pas. Le mot fatalité ne fait pas partie de mon vocabulaire. Ça fait trop longtemps que la politique est impuissante et moi je souhaite que la politique soit de retour. La vraie politique, le débat, on s'engage, on fait des promesses et on les tient. Je veux agir, je veux passionnément agir au service de mon pays. Au fond, la France m'a tout donné, il est venu le temps pour moi, à 52 ans, ben, de tout lui rendre. Je veux faire en France les changements que d'autres ont fait dans d'autres pays. Pour que la France reste fidèle à son identité. Il n'y a aucune raison qu'on n'ait pas le plein emploi. Il n'y a aucune raison qu'on n'arrive pas à maîtriser l'immigration. Je veux être le président de la République qui rendra la dignité aux victimes. Je ne mettrai jamais sur le même plan les victimes et les délinquants. Les fraudeurs et les honnêtes gens. Les truqueurs et la

France qui travaille. Je veux résoudre la crise morale française. La crise morale française, elle porte un nom. C'est la crise du travail. Je veux que les travailleurs - ce beau mot de travailleurs qu'on n'emploie plus - soient respectés, soient considérés ; je veux porter la question du pouvoir d'achat, je veux protéger les Français face aux délocalisations ; et puis-je vous dire pour terminer, à tous ceux qui trouvent que la vie est trop dure, à ceux qui ont mis un genou à terre, à ceux qui ont du mal, à ceux qui s'en sortent pas, que pour moi, président de la République, s'ils me font confiance, tous sont d'une utilité, tous ont le droit de travailler, tous ont le droit de vivre debout, dignement, des fruits de leur activité. Je ne crois pas à l'assistanat. Je ne crois pas au nivellement. Je ne crois pas à l'égalitarisme. Je crois au mérite, à l'effort, à la récompense, à la promotion sociale, et plus que tout, au travail. Je poserai, d'ailleurs, les termes d'une conférence sociale sur la qualité de vie au travail. Et je veux dire, mes chers compatriotes, c'est possible. Et tout ce que j'ai dit, je le ferai. Je tiendrai scrupuleusement ma promesse et ma parole. Je ne me suis pas engagé à la légère dans cette campagne présidentielle. C'est un choix de vie, c'est un don de soi, c'est une véritable ascèse, je me suis préparé pour ce rendez-vous, et si les Français me font confiance, je ne les décevrai pas, je ne les trahirai pas, je ne leur mentirai pas.

947 AC : Ségolène Royal. Conclusion ?

948 SR : Je suis là devant les Français. D'abord je voudrais remercier ceux qui ont voté pour moi dès le premier tour, ceux qui m'ont rejoint, ceux qui me soutiennent. Je veux m'adresser aussi à ceux qui hésitent encore. Je veux leur dire de faire le choix de l'audace, de faire le choix de l'avenir. Je sais que pour certains d'entre eux, ce n'est pas évident de se dire qu'une femme peut incarner les plus hautes responsabilités. D'autres le font, à l'échelle de la planète, il y a Angela Merkel, et donc, je crois que c'est possible aussi. On voit comment cette femme est efficace, est concrète, est opérationnelle. Moi, je veux être au service de la

France, avec l'expérience qui est la mienne. Je suis une mère de famille de quatre enfants. J'ai dû concilier cet engagement politique et l'éducation de ma famille. Je tiens à des valeurs fondamentales. Je pense que tout se tient. Et que, des familles qui fonctionneront bien, l'école qui redeviendra au cœur du pacte républicain, la valeur travail qui sera défendue, parce que le travail sera payé à sa juste valeur, la lutte contre toutes les formes d'insécurité, de violence, et de précarité, me permettront de construire une France paisible, où l'on pourra réformer sans brutaliser, où jamais je ne dresserai les Français les uns contre les autres, les fonctionnaires contre les autres, ceux qui ont des heures supplémentaires contre ceux qui n'en ont pas. Ceux qui ont des parachutes dorés et ceux qui sont licenciés. Je veux rassembler les énergies de ce pays, parce que ces énergies sont nombreuses. Elles sont même exceptionnelles. Et je compte en particulier sur la jeunesse. Et je veux dire aussi à nos anciens, qu'ils seront protégés et que je ferai tout pour sauver la sécurité sociale, qui est aujourd'hui menacée. Je garantirai partout sur le territoire l'accès à la santé et l'accès au service public, parce que je sais que c'est une des conditions de l'efficacité économique du pays, je veux une France créative, je veux une France imaginative, et je veux construire avec vous cette France présidente.

949 PPDA : Eh bien, à notre tour de vous remercier tous les deux d'avoir animé ce débat dans tous les sens du terme. Au nom donc, d'Arlette Chabot, de TF1...

950 AC : France 2.

951 PPDA : ...De France Télévisions, de toutes les dizaines de chaînes de radio et de télévision qui nous ont relié ce soir, merci à tous pour votre fidélité, merci à notre réalisateur Jérôme Revon, et le rendez-vous, eh bien, ça sera dimanche à vingt heures.

952 AC : Merci, bonsoir.

953 PPDA : Bonsoir.

Annexe 2 : Tableau de représentation des femmes dans les assemblées nationales des pays de l'Union Européenne

Pour rendre compte de la sous-représentation des femmes dans la vie politique, je propose de regarder le tableau ci-dessous, qui donne un aperçu du taux de représentation des femmes dans les assemblées nationales des pays de l'Union Européenne, au 17 octobre 2011¹³ :

Femmes au sein des 27 Parlements nationaux (chambres basses ou uniques)

	État membre	Sièges totaux	Nombre de femmes	%
1	Suède	349	161	46,13
2	Finlande	200	85	42,50
3	Pays-Bas	150	60	40

¹³http://www.robert-schuman.eu/doc/femmes_en_europe.pdf

4	Belgique	150	59	39,33
5	Danemark	179	70	39,11
6	Espagne	350	128	36,57
7	Allemagne	622	204	32,80
8	Autriche	183	51	27,87
9	République Tchèque	200	44	22
10	Royaume-Uni	649	142	21,88
11	Bulgarie	239	51	21,34
12	Italie	630	134	21,27
13	Lettonie	100	21	21
14	Pologne	460	94	20,43
15	Luxembourg	60	12	20
16	Lituanie	141	27	19,15

17	France	577	109	18,89
18	Estonie	101	19	18,81
19	Grèce	300	52	17,33
20	Slovaquie	150	23	15,33
21	Irlande	166	25	15,06
22	Portugal	230	31	13,48
23	Slovénie	90	12	13,33
24	Chypre	56	7	12,50
25	Roumanie	334	38	11,38
26	Hongrie	386	35	9,07
27	Malte	69	6	8,70
	TOTAL	7121	1716	24,10

