

Varia

.....



## Le débat présidentiel

### Un combat de mots. Une victoire aux points

**Patrick Charaudeau**

Université de Paris XIII, LCP-CNRS

Il est un grand moment de la vie politique française: le débat présidentiel d'entre les deux tours de l'élection du président de la République. La France est supposée être en haleine dans l'attente de ce moment sacré de la vie de la République qui voit se confronter en face à face les deux candidats sélectionnés lors du premier tour. Avant l'événement, la presse, les radios et les chaînes de télévision ont entretenu le suspense à grands coups de sondages, témoignages, interviews, reportages et exégèses, et après, elles se déversent en décryptages et commentaires de toutes sortes pour tenter d'éclairer ce que pourrait être le résultat final. La question récurrente à ce propos concerne le résultat d'un tel exercice: est-il susceptible de modifier le résultat des sondages d'intention de vote qui l'ont précédé? D'après ceux-ci, il semble que ce ne soit pas le cas<sup>1</sup>, mais on le sait, les sondages ne savent pas tout des mouvements électoraux<sup>2</sup>.

Mais ce n'est pas là mon propos. Car un débat de ce genre, est une affaire d'images: images de légitimité, de crédibilité, de personnalité

- 
1. Les sondages d'après débat, depuis celui de 1974, concluent tous au *statu quo*. En 2012: un léger resserrement (52,5/47,5 au lieu de 53/47 avant le débat), au profit de François Hollande.
  2. Pour cette question des sondages, voir notre *La Conquête du pouvoir*, L'Harmattan, Paris, 2013.

(caractère, puissance, subtilité, intelligence, séduction). Ces images passent essentiellement par le langage, bien que ne doivent pas être négligés les signes provenant des postures corporelles, des mimiques du visage et de la gestuelle. On a affaire à une joute oratoire qui, au-delà du contenu de ce qui est dit, laisse les traces d'une manière d'être, d'un état d'esprit, d'une force de conviction, toutes choses susceptibles d'attirer les indécis – car c'est eux qu'il s'agit de mettre dans son escarcelle, les convaincus restant insensibles aux stratégies du candidat adverse –, et de créer ce qui fonde le pacte démocratique : un rapport de confiance.

Mon propos est d'analyser cette joute oratoire du point de vue du jeu des répliques qui engendre un certain type de rapport de forces, car dans un tel débat, au dispositif visuel minimal, seules compte les paroles et les expressions des visages et des corps. Cette analyse repose sur une hypothèse générale : en situation de communication réelle, l'influence qu'un locuteur peut exercer sur un interlocuteur ou un public ne relève pas tant de l'argumentation que de la persuasion. Raison pour laquelle il faut distinguer ces deux notions : l'argumentation est de l'ordre d'une certaine rationalité abstraite (le *logos*), même lorsque celle-ci y intègre des éléments émotionnels (le *pathos*), la persuasion est d'ordre interactionnel, c'est-à-dire l'ensemble des éléments qui interviennent dans un échange langagier (y compris avec un public qui même s'il ne peut répondre se trouve pris dans la gangue de l'échange). Ainsi, ce qui compte dans la persuasion, c'est la façon dont les diverses composantes de l'acte de communication (situation et contrat de parole, identité des protagonistes, circonstances matérielles de l'échange et procédés de mise en scène de l'acte de langage) convergent pour produire un effet sur le récepteur. L'argumentation n'en est évidemment pas exclue, elle intervient pour sa part, plus ou moins importante, selon chaque situation de communication, qu'il s'agisse d'une conversation entre amis, d'un colloque scientifique, d'un procès judiciaire ou d'un débat politique. Mais elle ne constitue pas la raison ultime de l'acte de persuasion. Autrement dit la persuasion englobe l'argumentation, et cela explique qu'on ne puisse retenir pour la persuasion la théorie des *fallacies* : celles-ci font l'objet d'un jugement d'un point de vue normatif au regard de ce que l'on dit être un raisonnement logique, non contradictoire, non déviant<sup>3</sup>. Le processus de persuasion peut très bien – et on le vérifie souvent dans les débats publics – influencer, persuader, avec un raisonnement fallacieux.

---

3. Pour la théorie des *fallacies*, se reporter d'une part à Van Eemeren R. & Grootendorst R., *Argumentation, Communication and Fallacies*, L. Erlbaum, 1992, et Hamblin C.L., *Fallacies*, Methuen, 1970.

Il s'agit ici de repérer les indices de persuasion qui se sont échangés dans cette joute oratoire du débat présidentiel. Il faut donc préciser que cette analyse n'est pas d'ordre théorique. Il est deux sortes d'étude : les unes, dites théoriques, qui discutent, définissent des notions, des concepts, des catégories ; les autres qui décrivent des corpus en utilisant des outils déjà définis, même s'ils sont en discussion. C'est du va-et-vient entre ces deux types d'études que s'enrichit la recherche. Ici seront utilisées des catégories que l'on trouve dans les analyses interactionnelles et argumentatives, non point pour les discuter, mais pour en montrer la validité lors de l'analyse d'une certaine joute oratoire.

Une joute oratoire, lorsque celle-ci s'offre en spectacle, se compose de quatre types d'activité discursive : (i) orientée vers l'adversaire, l'activité consiste à tenter de le disqualifier au regard de ce que pourraient être sa légitimité et sa crédibilité ; (ii) orientée vers l'orateur lui-même, elle consiste à donner de soi-même une image qui navigue entre autorité et authenticité ; (iii) orientée vers l'échange lui-même, elle consiste à se montrer réactif, tâche particulièrement délicate, car une même attitude peut être interprétée de façon complètement opposée ; (iv) orientée vers le public qui écoute, l'activité consiste à se montrer attentif à la demande de certaines catégories sociales, à se faire leur porte-parole, voire à les toucher en jouant sur les émotions. Il est difficile d'établir un catalogue des marqueurs discursifs selon ces différentes activités, car ils sont polyvalents<sup>4</sup> : dans le même temps qu'on lance une attaque contre l'adversaire on révèle quelque chose de son image, on se montre réactif et on adresse une sorte de clin d'œil au public, faisant qu'une même séquence discursive puisse être porteuse de chacun de ces effets. Mais on peut repérer différents procédés utilisés par les débatteurs, en évaluer les effets possibles, et faire des hypothèses sur le rapport de force qui s'instaure au cas par cas entre ceux-ci. On s'intéressera aux procédés langagiers que l'on accompagnera parfois de notations sur la gestuelle, car celle-ci est toujours révélatrice de la teneur de ce qui est dit.

### 1. L'ouverture. La prise de possession des places

L'ouverture du débat est un moment important de la dramaturgie pugilistique. C'est le moment où chacun prend une *place* en cherchant à

---

4. De ce point de vue, on peut émettre des doutes sur la mesure de l'influence des candidats en fonction du nombre d'emploi de certains mots (démocratie, république, autorité, sécurité, etc.)

s'imposer à l'autre<sup>5</sup>. On sait que dans tous les affrontements physiques, depuis les grands singes qui avant d'entrer en combat se frappent la poitrine pour impressionner l'adversaire, jusqu'aux sports modernes qui voient s'affronter en face à face deux joueurs (tennis) ou deux équipes (rugby<sup>6</sup>), en passant évidemment par les sports de combats (boxe), le premier moment peut être décisif pour prendre l'ascendant sur l'autre. Il en est de même dans le débat en face à face entre deux locuteurs qui se trouvent dans un rapport antagoniste, chacun cherchant à gagner au détriment de l'autre. C'est le moment où chacun des débatteurs doit à la fois se poser en tant que personne en marquant sa personnalité et son positionnement idéologique, et dire quel est pour lui l'enjeu du débat, ce qui est une façon d'imposer ce que l'on appellera, faute de mieux un cadrage. Cela est d'ailleurs explicitement demandé aux deux candidats par les journalistes qui lancent le débat.

Laurence Ferrari lance : « une première question sur votre état d'esprit à l'un et à l'autre. (...) Qu'est-ce que vous attendez de ce débat? ». C'est François Hollande qui par tirage au sort est le premier à prendre la parole. Il apparaît le corps se tenant droit, un peu raide mais pas crispé, son regard va des journalistes à Nicolas Sarkozy, le ton de sa voix est serein accompagné de gestes non saccadés. Il ne dit rien sur son état d'esprit ni sur l'enjeu du débat – du moins pas tout de suite – et impose d'emblée une figure programmatique de lui-même, celle qui l'inspirera dans son action politique en anticipant sur le résultat de l'élection. Il fabrique avec solennité son image de président, son *ethos* : « Donc, je dois dire ce soir quel président je serai si les Français m'accordent leur confiance ». En se posant comme le président de la « justice », du « redressement » et du « rassemblement », il se situe sur trois plans, moral, politique et psychologique : *moral*, en prônant une justice qui serait au « cœur de toutes les décisions publiques » ; *politique*, en se voulant volontariste dans l'action économique (« je veux être le président qui redressera la production, l'emploi, la croissance »), ce qui est un signe envoyé à la fois au monde de l'entreprise, toujours méfiant à l'égard d'une gouvernance socialiste, et aux classes moyennes qui se sentent déclassées par la perte de leur pouvoir d'achat ; *psychologique*, mais d'une psychologie collective, en voulant « être

---

5. Il faut entendre « place » au sens qui est donné à cette notion dans les études sur les interactions verbales, à savoir l'identité et le rôle que s'attribue, plus ou moins consciemment, le sujet parlant lorsqu'il entre en relation avec un autre, l'identité et le rôle qu'il attribue à l'autre en parlant, et donc le rapport qui s'instaure entre les deux.

6. Voir le « aka » des All Blacks néo-zélandais.

aussi le président du rassemblement », en mobilisant « toutes les forces de la France dont nous avons besoin », afin de rétablir, ce qui, semble-t-il, lui tient le plus à cœur et qu'il érigea en slogan de campagne : « la confiance ». Ce thème du rassemblement, qui fera d'ailleurs ensuite l'objet d'une brève passe d'armes entre les deux candidats, lui permet par la même occasion de se positionner contre son adversaire en lui envoyant des flèches empoisonnées indirectes – car à aucun moment il ne le nomme –, construisant de celui-ci la figure négative de protecteur des nantis (« Les privilégiés ont été trop protégés ») et diviseur du peuple (« Pendant trop d'années, les Français ont été opposés, systématiquement, les uns par rapport aux autres »). Ces flèches feront mouche puisque Nicolas Sarkozy tentera de les retourner contre son adversaire.

Nicolas Sarkozy, selon son habitude, entre de plain-pied dans l'interaction polémique. D'abord, on le voit tendu, penché en avant et agité de tics qu'il cherche à contrôler, attitude totalement opposée à celle qui fut la sienne en 2007. « J'ai écouté monsieur Hollande, c'est assez classique, ce qu'il a dit » ; « Je veux que ce soir soit un moment d'authenticité où chacun donne sa vérité. (...) Pas avec des formules creuses » ; « C'est ça notre défi, monsieur Hollande, être vrai » ; « Le rassemblement c'est quand on parle au peuple de France, à tous les Français. Je ne suis pas l'homme d'un parti, je ne parle pas à la gauche. Hier, je me suis adressé à tous les Français... ». Par cette entrée en matière est mis en place tout ce qui va caractériser la prestation du candidat : tentative de disqualification de la parole de son interlocuteur en ayant l'air de se mettre au-dessus de lui (« monsieur Hollande ») et en rendant son discours dérisoire (« c'est assez classique » ; « Pas avec des formules creuses ») ; positionnement de celui qui ne trichera pas (« un moment d'authenticité »), qui connaît les véritables enjeux et se permet de donner des leçons en se posant comme le champion de la vérité (« C'est ça notre défi, monsieur Hollande, être vrai »). Et puis, comme s'il subodorait ce qu'allait être l'une des attaques de son adversaire (car a dû lui arriver aux oreilles qu'on le taxait de « diviseur »), il reprend la notion de rassemblement revendiquée par François Hollande et essaye de se dégager de l'une des critiques les plus récurrentes que lui ont adressé divers acteurs politiques<sup>7</sup>.

Au vu de cette ouverture, on peut dire que François Hollande a déjà pris un peu d'ascendant sur Nicolas Sarkozy dans la mesure où il a obligé celui-ci à se positionner d'emblée par rapport à lui et à se mettre en position défensive, malgré ses tentatives de désamorçage du

---

7. À gauche, mais aussi au centre, par la voix de François Bayrou.

ton de solennité pris par son adversaire, de retournement de la critique à peine voilée sur le candidat rassembleur, et d'une fausse politesse qui se voudrait dominatrice.

## 2. La nature des attaques

On peut relever trois types d'attaques : des attaques *ad personam*, des attaques *ad hominem* et des *procès en incompétence*. Ces notions d'*ad personam* et *ad hominem* ont fait l'objet de nombreux écrits avec des définitions différentes. Thierry Herman, dans un excellent article<sup>8</sup>, passe en revue de façon critique, les grandes tendances définitoires, de Aristote à Angenot, Amossy et Plantin, en passant par Perelman et van Emeren, en montrant les différentes problématiques, voire les contradictions, et opte pour « considérer les mouvements *ad hominem* sous leur aspect générique, (...) non sur le plan de la « validité argumentative », mais sur celui de la vulnérabilité de l'attaque *ad hominem*, si celle-ci est motivée par des justifications que l'orateur avance ou si elle n'est pas motivée, c'est-à-dire gratuite »<sup>9</sup>. C'est ce point de vue que je prendrai, en précisant cependant que je maintiens une différence entre les attaques *ad personam* et *ad hominem* en ce que les premières visent la personne en tant qu'individu, pour l'atteindre dans ce qui constitue ses caractéristiques psychologiques jugées négatives. C'est donc un processus de dénigrement, de noircissement (*denigrare* en latin signifie « noircir ») de la personne, destiné à la montrer incapable de pouvoir penser ou agir du fait de son caractère contraire aux qualités exigées pour accomplir telle ou telle tâche, ou de l'absence de ces qualités. Ce fut le « Pour être président de la République, il faut être calme » lancé par Nicolas Sarkozy à Ségolène Royal en 2007, un peu débordé par la réaction de « saine colère » de celle-ci qui s'était indignée des propos que venait de tenir celui-là.

Les secondes visent également la personne mais en tant que celle-ci représente un système de pensée (idéologie), une opinion collective (*doxa*), un groupe institué défendant une doctrine. Elles disent à l'interlocuteur : « Vous êtes de ceux qui pensent que... ». Ces attaques renvoient l'individu à quelque chose qui le dépasse, dont il est porteur et du même coup prisonnier : « la gauche, à laquelle vous appartenez... », « votre parti dit que... » ; c'est une stratégie d'enfermement de l'autre

---

8. « L'argument *ad hominem* en question : De Gaulle et la désignation de l'ennemi (1940-1942) », in Albert L. et Nicolas L., *Polémique et rhétorique. De l'Antiquité à nos jours*, p. 363-377, De Boeck-Duculot, Bruxelles, 2010.

9. *Op. cit.*, p. 367.

qui lui ôte toute personnalité, qui le stigmatise comme incapable de penser par lui-même. Les attaques qui consistent à faire un *procès en incompétence* de son interlocuteur sont considérées tantôt comme une variante de l'*ad hominem*, tantôt de l'*ad personam*, mais on voit qu'il s'agit ici d'atteindre l'autre, non pas tant par son appartenance à un système de pensée, non point par ses défauts de caractère, mais plutôt par son manque d'intelligence, sa faiblesse de raisonnement, son incapacité d'agir. Reprocher à quelqu'un de mal raisonner, de se contredire ou de ne pas avoir les moyens d'accomplir ses promesses est lui faire un procès en incompétence.

### Nicolas Sarkozy

Dans le débat de 2012, c'est Nicolas Sarkozy qui a pratiqué le plus ce genre d'attaques. Nous avons pu en répertorier une trentaine. Et plus particulièrement les attaques *ad personam* traitant François Hollande, à plusieurs reprises, de *menteur*, soit de façon directe : « Enfin, permettez-moi de vous dire que dans votre volonté de démontrer l'indémontrable, vous mentez », soit de façon indirecte : « il y a suffisamment de choses que j'ai réussies ou pas pour qu'on n'ait pas besoin d'ajouter l'outrance et le mensonge » ; « Allez dire qu'il n'y a plus d'impôt sur la fortune, que nous avons fait des cadeaux aux riches, c'est une calomnie, c'est un mensonge ! » ; et en répondant à Hollande qui lui reproche d'avoir nommé ses proches partout : « C'est un mensonge et c'est une calomnie. Vous êtes un petit calomniateur en disant cela ». Et quand ce n'est pas de menteur, il le traite d'*hypocrite* : « Vous ne l'avez pas voté, quel père la vertu vous faites ! », d'*arrogant* « Merci de votre arrogance, mais ça ne me gêne pas », et de « Ponce Pilate » lorsque François Hollande lui dit qu'il n'avait pas de renseignements concernant la vie privée de DSK ; de *couard* manquant de courage (à propos du vote du parlement sur la burka) : « Et vous Monsieur Hollande, ce jour-là, vous n'avez même pas eu le courage de voter non. (...). La vérité c'est que vous aviez peur » ; de *girouette* : « Monsieur Hollande, je sais que vous avez le sens de l'humour mais vous, tenir bon sur vos convictions, franchement, pas vous, et pas ça. (...) Si vous n'êtes pas quelqu'un qui varie comme la girouette au sommet du clocher, franchement... ». Et, évidemment, il fallait que sorte la *normalité* : « Monsieur Hollande, vous avez parlé, sans doute pour être désagréable à mon endroit, d'un président normal. La fonction d'un président de la République, n'est pas une fonction normale. La situation que nous connaissons, ce n'est pas une situation normale. Votre normalité, elle n'est pas à la hauteur des enjeux ».

Il a fait aussi des attaques *ad hominem* en stigmatisant Hollande comme représentant de la gauche et du socialisme, ce qui est de bonne guerre. Mais il le fait de façon indirecte en passant par d'autres représentants de son camp : « Je pense qu'un président de la République ne peut pas dire, comme le disait, devant le désastre de Vilvoorde [la fermeture d'un site de Renault] Monsieur Jospin : "On n'y peut rien". Je pense qu'un président de la République ne peut pas dire comme le disait François Mitterrand dans une émission restée célèbre, sur le chômage, "On a tout essayé, on n'y peut rien" ».

Mais les attaques qui ont été les plus nombreuses ont consisté à faire à François Hollande un *procès en incompétence* qui, comme on le verra plus loin, n'a pas toujours eu d'effet :

– en contestant des chiffres : « Vous me permettrez de revenir sur les chiffres que vous avez donnés, monsieur Hollande, ils sont faux, et je vous en donne la preuve » ; « Le déficit depuis 2007 a augmenté non pas de 600 milliards, mais de 500 milliards, première erreur. (...) C'est une erreur monsieur Hollande et une erreur de 100 milliards, ça pose question » ;

– en mettant en cause la cohérence du raisonnement : « Monsieur Hollande, supportez que je vous réponde ! Votre raisonnement est parfaitement incohérent » ;

– en lui reprochant de ne pas bien connaître ses dossiers : « Pourquoi ne pas suivre les dossiers ? (...) Dans la négociation internationale, dire que je n'ai rien obtenu de l'Allemagne, que la France n'a rien obtenu de l'Allemagne, c'est faux, c'est une contrevérité et une grande incompétence. (...) D'abord monsieur Hollande connaît mal l'Europe (...) Et il ne sait pas qu'en Europe on ne fait pas des oukases. (...) » ;

– en soulignant qu'il n'a jamais eu de responsabilité gouvernementale : « Enfin, vous avez été le collaborateur de François Mitterrand, pendant deux septennats, il aurait pu vous confier une responsabilité aussi qui vous aurait familiarisé avec cela » ;

– en dénonçant ses contradictions : « L'Allemagne que vous citez en exemple pour accabler mon bilan fait le contraire de la politique que vous proposez aux Français. Donc, je crains que cet argument ne se retourne violemment contre vous » ; et à propos des centres de rétention que François Hollande veut garder : « Donc pourquoi écrivez-vous le contraire à France Terre d'asile ? Toujours l'ambiguïté » ;

Il va même jusqu'à se servir des propos de personnalités politiques qui sont du même bord que son interlocuteur pour le contredire : « Et figurez-vous, je vais vous étonner, je suis d'accord avec cela avec Martine Aubry,

qui dans les primaires socialistes critiquait violemment votre contrat de génération en disant: “quelle absurdité (sic) ça va créer un effet d’aubaine considérable. Pourquoi donc faire des impôts et exonérer de cotisations un emploi qui est déjà créé dans une entreprise qui fonctionne?” »

### François Hollande

François Hollande n’a pas attaqué la personne de Nicolas Sarkozy de façon insultante: pas d’attaque *ad personam* si ce n’est quelques coups de patte de façon ironique sur son comportement dans la discussion, et toujours en réaction aux invectives de celui-ci, et qui ne peuvent pas être considérées comme des insultes. Par ailleurs, chaque fois qu’il lui en donne l’occasion, il souligne ses contradictions qu’il rectifie ironiquement: « Nous parlions d’immigration légale. Vous n’étiez pas dans l’ordre du jour, vous n’étiez pas dans le sujet »; « Est-ce que vous connaissez beaucoup de personnel qui accepterait de travailler 50 % de plus en étant payé 25 % de plus? Si vous en trouvez, vous me le signalerez ». Quant au procès en incompétence que tente de lui faire Nicolas Sarkozy, François Hollande, on le verra dans le jeu des rectifications, ne laisse passer aucune des attaques. À Nicolas Sarkozy qui lui reproche une ignorance: « Vous connaissiez le chiffre de 70 milliards et vous ignoriez que sur ces 70 milliards... », il réplique en le coupant: « Pas du tout. *Vous n’êtes pas là pour nous dire ce que je sais ou ne sais pas. Vous ne posez pas les questions ni ne donnez les notes dans cet exercice* ».

De plus, comme son adversaire était le président sortant, il était normal qu’il l’attaque sur son bilan. Et ce fut une constante tout au long du débat: en le rendant responsable de la situation d’endettement: « Mais en fait, cette dette, que nous avons et que nous allons honorer parce que nous allons prendre en charge effectivement ce qu’est votre héritage, elle naît à la fois de vos largesses fiscales pour les plus favorisés et en même temps de cette incapacité qu’a été la vôtre de maîtriser la dépense publique »; en lui reprochant d’avoir agi comme ami des riches: « Vous avez été capable de faire ce paquet fiscal, le bouclier fiscal et donc de permettre que des plus fortunés contribuables reçoivent un chèque du Trésor public chaque année »; en le renvoyant à son impuissance: « Il y a bien 4 millions de personnes qui sont inscrites à Pôle emploi. Vous avez vous-même dit qu’il y aurait 5 % de la population active qui serait au chômage à la fin du quinquennat. Nous sommes à 10 %, le double ». Par ses attaques, plutôt indirectes, et de mise en cause du bilan, de l’action et de l’attitude de Nicolas Sarkozy, François Hollande a placé son adversaire dans la situation d’avoir à défendre son bilan dont il n’a pu se dégager à aucun moment.

### 3. La réactivité polémique. Un combat de tous les instants

La polémique n'est pas un genre, elle est une stratégie du locuteur qui se manifeste lorsque dans un échange conflictuel, celui-ci s'emploie à mettre en cause la légitimité de parole de son interlocuteur, par des attaques destinées, comme on vient de le voir, soit à dénoncer les traits négatifs du caractère de celui-ci (*ad personam*), ou son manque de légitimité (*ad hominem*), soit à détruire l'argument adverse en le ridiculisant. Cela explique qu'une polémique soit peu argumentée, qu'elle ne cherche ni le consensus ni la vérité, parce qu'elle est moins centrée sur la problématisation de la question que sur la personnalité et le positionnement de l'adversaire.

Le trait polémique étant agressif à l'endroit de l'autre, chacun des participants au débat essaye d'y répondre. Il y a plusieurs façons d'y répondre dont les principales sont : le *silence*, l'*esquive*, la *rectification* des propos de l'autre, le *renversement de l'argument* au détriment de celui qui a attaqué le premier, l'*argument d'autorité*.

#### 3.1. Le silence et l'ignorance

Il n'est pas étonnant que, dans un tel débat, on ne trouve pas de silences. La réplique par le silence n'a pas nécessairement d'effet négatif. Elle peut signifier que le débattre considère la critique ou l'attaque comme nulle et non avenue ou n'étant pas digne d'être prise en considération, ce qui peut placer le silencieux en position de supériorité ou d'élégance comme celui qui ne répond pas à une attaque trop basse (parfois ce silence s'accompagne d'un léger sourire). Mais le silence peut aussi être contreproductif et révéler une image d'incompétence (ne sait pas répondre) ou de faiblesse (se trouve paralysé par l'ascendance de l'autre). Aussi, on le comprend, n'est-il pas de mise dans ce débat.

De même, une réplique par l'ignorance, qui ferait que le débattre déclare ne pas avoir d'information suffisante ou l'information nécessaire à la question traitée, pourrait dans certaines circonstances lui être créditée comme marque de modestie et d'honnêteté. Mais elle peut produire l'effet inverse et révéler tout simplement la non-compétence du débattre, ou à tout le moins laisser planer un doute sur celle-ci. On comprendra également que ce genre de réplique soit dangereux et qu'il n'apparaisse guère ici. Il y eut cependant un moment intéressant de ce point de vue, lorsque Nicolas Sarkozy lança son attaque en ramenant l'affaire DSK, et que François Hollande nia connaître la vie privée de DSK : « Vous pensez que vous connaissez la vie privée de vos collaborateurs ou de vos amis ? Moi je ne la connais pas. »

Il est possible (probable) que François Hollande ait eu des renseignements sur la vie privée de DSK. Mais il affiche son ignorance, ce qui peut avoir un effet positif dans la mesure où il s'agit d'un argument éthique qui dit que l'on ne doit pas mélanger la vie privée et la vie publique de ses collaborateurs. De plus, il retourne l'attaque en laissant entendre que son adversaire est, lui, peu soucieux de faire cette distinction, voire même d'avoir investigué pour détruire un rival potentiel<sup>10</sup>.

### 3.2. L'« esquivé »

L'« esquivé », mot employé d'abord dans les sports de combat (boxe) ou d'affrontement en face à face (l'escrime) désignant les attitudes corporelles qui évitent les coups de l'adversaire par effacement du corps, signifie aussi au sens figuré (mais surtout sous sa forme verbale « esquiver ») : *éviter adroitement, éluder, se dérober, fuir*, voire *se défilier*, avec, on le voit, une appréciation tantôt positive, tantôt négative. S'agissant de caractériser les joutes verbales, c'est au sens figuré que ce terme est employé. Dans celles-ci, c'est une arme à double tranchant. L'esquive peut être jugée comme une marque d'intelligence subtile de la part de celui qui se soustrait à une attaque verbale, Mais elle peut aussi être considérée comme une marque de faiblesse argumentative, celui qui esquive étant alors jugé comme incapable de répondre à l'attaque ou à l'argument qui lui a été adressé.

Il y a plusieurs façons d'esquiver une attaque de son contradicteur en ayant recours à au moins trois procédés : *ne pas répondre* à une attaque et continuer à parler ou argumenter comme si de rien n'était, comme si on n'avait rien entendu, mais alors reste le doute pour celui qui écoute de savoir si cette attitude est volontaire ou non, car, dans ce dernier cas, ce ne serait plus une esquive ; *contester la problématisation de la question*, lorsque celle-ci est gênante, ce qui peut être fait en la rejetant comme si on disait : « ce n'est pas le problème », en changeant le questionnement (« voilà quelle est la vraie question »), ou en passant d'un thème à l'autre, ce qui laisse supposer que le débatteur se sent coincé et qu'il n'a pas les moyens de contre-argumenter ; enfin, *faire des amalgames*, c'est-à-dire ramener dans la discussion des éléments qui lui sont étrangers mais qui sont présentés comme des preuves irréfutables renforçant son argumentation et qui permettent de « noyer le poisson ». Mais dans tous les cas, l'acte d'esquive verbale doit pouvoir être reconnu comme habile pour qu'il ne se retourne pas contre celui qui esquive.

---

10. Rappelons qu'avant l'« affaire DSK », celui-ci était crédité des meilleures intentions de vote comme candidat à la Présidence de la République.

- Nicolas Sarkozy

Dans ce débat, au regard de la totalité des interactions, on peut constater que c'est Nicolas Sarkozy qui, malgré ce qu'il a annoncé en début de débat : « Enfin, je pense que ce débat doit être ce moment de démocratie où les Français en éteignant leur télévision se disent : « (...) ils n'ont pas joué l'esquive, ils ont été vrais » », a le plus pratiqué l'esquive.

– En ne répondant pas et en continuant comme si de rien n'était :

N. Sarkozy: Enfin, permettez-moi de vous dire que dans votre volonté de démontrer l'indémontrable, vous mentez.

F. Hollande: Ça vous reprend. C'est décidément un leitmotiv qui devrait pour moi être insupportable, mais qui dans votre bouche finit par être une habitude.

N. Sarkozy: *Parfait*. Vous me permettez de le démontrer.

Ce « *parfait* » ne répond pas à la réplique qui le met en cause, mais cela lui permet d'éviter d'entrer dans le jeu des invectives dont il a été l'initiateur, et de continuer son explication.

– En contestant la problématisation de la question :

Sur la question de la suppression des postes de professeurs à l'école, François Hollande fait remarquer la faiblesse du taux d'encadrement dans le primaire et en impute la responsabilité à Nicolas Sarkozy qui se contente de répondre: « C'est un autre sujet », façon de botter en touche, c'est-à-dire de ne pas rester dans cette phase de jeu.

– En déplaçant le terrain de l'argumentation :

À François Hollande qui lui fait reproche d'avoir fait « des cadeaux aux riches » et lui demande: « quel est le niveau des prélèvements obligatoires? Répondez à ma question », Nicolas Sarkozy déplace la problématique: « Je n'ai pas à répondre à votre question. Contestez-vous que nous avons les impôts les plus élevés d'Europe? Le contestez-vous? ». La première partie de sa réponse est destinée à ne pas se mettre en position d'élève vis-à-vis de son contradicteur<sup>11</sup>, mais elle lui permet par la même occasion de ne pas répondre. Dans la deuxième partie, il déplace le questionnement qui est: « les prélèvements obligatoires ont-ils augmenté ou pas en France », en « les impôts en France sont-ils ou non les plus élevés d'Europe », le rapport de comparaison passant de l'interne à l'externe.

---

11. Ce qui est désormais un classique depuis le débat de 1974 entre Giscard et Mitterrand, puis de 81 entre Mitterrand et Giscard, puis en 88 entre Chirac et Mitterrand.

– En procédant à des amalgames

Au moment où François Hollande déclare qu'il compte bloquer le prix de l'essence, Nicolas Sarkozy, après une passe d'arme sur « qui va payer? », l'interroge sur sa politique budgétaire en mettant dans le même panier les dépenses, les subventions et les prestations: « j'aimerais savoir comment vous allez faire pour réduire les déficits d'un côté, augmenter l'allocation de rentrée scolaire, subventionner le prix de l'essence, augmenter toutes les prestations et vous faites comment? ».

• François Hollande

Quant à François Hollande, qui se plaçait davantage dans la critique du bilan de Nicolas Sarkozy que sur la défensive, il esquive peu, il a surtout lutté pour maintenir ses *problématisations* ou amener son interlocuteur aux siennes, en cherchant à ramener la discussion autour de ce qui est, pour lui l'enjeu du débat, à savoir le bilan de l'action du candidat-président dont il est responsable:

Vous avez même évoqué les procès staliniens, *comme si Staline avait grand-chose à voir avec nos propos*. Donc, moi je condamne tous les excès et je considère que lorsqu'on est face à face comme nous le sommes, *nous pouvons aller directement à vos bilans*, vos propositions, à mes projets, sans qu'il soit besoin de jouer les victimes.

Lors de la bataille des chiffres sur le chômage, Nicolas Sarkozy ayant insisté sur tout ce qui a été fait durant son mandat, et comparant le taux de chômage en France à celui des autres pays européens, François Hollande cherche à le ramener sur sa problématisation qui est: « l'augmentation du chômage en France et ses conséquences sur la population »:

D'abord, sur les chiffres, je comprends que ça ne vous fasse pas plaisir et, d'ailleurs, ceux à qui ça fait le moins plaisir sont les chômeurs eux-mêmes. Une bonne partie nous regarde et se dit que leur situation s'est dégradée depuis que vous êtes aux responsabilités du pays.

### 3.3. Les « rectifications » comme tentative de maîtrise sur l'autre

Dans les interactions verbales, les moments de rectification que chaque interlocuteur fait sur les propos de l'autre sont importants. Ils témoignent de deux choses: le savoir de celui qui rectifie est plus vrai que celui de son interlocuteur, et du même coup il se met en position de supériorité. Évidemment, il ne s'agit pas seulement de rectifier, il faut que la rectification soit elle-même pertinente (elle doit rester dans la même problématisation) et incontestable (elle ne doit pas s'avérer fausse). C'est pourquoi il est rare qu'une rectification ne soit pas suivie d'une

série de contestations, de contre rectifications, à moins que le rectifié esquive, comme on l'a vu précédemment, ou rende les armes, auquel cas il serait perdant.

Dans ce débat, on constate que le jeu des rectifications se fait de part et d'autre, et il y en eut de nombreuses. Tantôt c'est l'un qui gagne, tantôt c'est l'autre, tantôt on peut dire qu'il y a match nul. Nous n'en donnerons que quelques exemples.

– Une succession de rectifications qui met les débatteurs à égalité, car on ne sait pas si, au final, Hollande bluffe ou dit la vérité :

N. Sarkozy : Monsieur Hollande, vous qui aimez rassembler et qui avez dit que vous n'aimiez pas les riches alors que le journaliste vous interroge en vous disant « mais qu'est-ce qu'un riche ? » vous avez répondu que c'était à partir de 4 000 euros.

F. Hollande : Non, si vous voulez, la coupure de presse, je l'ai là. Ce n'est pas ce que j'avais dit.

– Une rectification de Nicolas Sarkozy qui bloque François Hollande :

N. Sarkozy : Enfin, vous avez été le collaborateur de François Mitterrand, pendant deux septennats, il aurait pu vous confier une responsabilité aussi qui vous aurait familiarisé avec cela.

F. Hollande : Pour être au Conseil européen, il faut être président de la République, point final.

N. Sarkozy : Non, on peut être premier ministre en cas de cohabitation.

– Une rectification de François Hollande qui porte sur un savoir juridique :

N. Sarkozy : J'ai donc proposé, sur les cinq années qui viennent, de faire en sorte que nous divisions par deux le flux migratoire entrant en France, de 180 000 à 90 000. Comment allons-nous y arriver ? Première proposition, un juge unique pour le droit des étrangers. Aujourd'hui, ce n'est pas le même juge qui maintient un étranger en France.

F. Hollande : Mais *ça n'a rien avoir avec l'immigration légale*, ça, c'est pour l'expulsion. Vous me parlez d'autre chose. Pour l'immigration légale, ça n'a rien à voir, ça n'est pas le juge qui décide.

Il y a nombre d'autres rectifications, surtout de la part de François Hollande : « *J'ai supprimé les IUFM* » dit Nicolas Sarkozy. « *Non, lui rétorque François Hollande, vous avez supprimé l'année de formation des enseignants* ». Lorsque le premier demande au second s'il va supprimer les postes d'infirmières dans l'administration, le second lui fait remarquer : « *Les infirmières ne sont pas dans la fonction publique d'État.* » D'autres, portent sur la confusion de qualification entre la personne et la fonction : Nicolas Sarkozy accusant François Hollande de rabaisser

la France à travers sa personne, celui-ci rétorque: « Je ne rabaisse pas la France, c'est vous qui êtes en cause, pas la France. *Ne confondez pas votre personne avec la France.* »

Sur la totalité des rectifications relevées, c'est Hollande qui semble l'emporter, car la plupart des siennes ne sont pas contestées par son adversaire qui, soit esquive, soit ne répond pas.

### 3.4. Le renversement de l'argument

#### Un retour à l'envoyeur paralysant

Le renversement de l'argument est un des moments les plus implacables et définitifs de toute discussion parce qu'il retourne l'argument lancé par l'un des interlocuteurs contre lui-même. Celui-ci est alors placé en position d'avoir à subir l'effet de l'argument critique qu'il destinait à son adversaire dans l'intention de l'enfoncer, or c'est lui qui se trouve enfoncé. C'est en quelque sorte l'argument « retour à l'envoyeur ». Il s'agit donc d'un processus de *rétorsion* qui consiste à renvoyer à son interlocuteur le même argument qu'il vient d'user contre vous, mais à son encontre. En termes de combat pugilistique on dirait: « renvoyer dans les cordes ». Il y a cependant diverses façons de procéder à ce retour de bâton qui ne se fait pas nécessairement de façon symétrique, le mouvement de retour étant ce qui compte dans la joute oratoire. C'est une catégorie répertoriée dans les traités de rhétorique argumentative<sup>12</sup>, qui procède d'un mouvement de symétrie du rapport de causalité avec réorientation vers son origine, à visée contre-argumentative.

Dans ce débat, on peut observer de nombreux moments de tentative de rétorsion, ce qui finalement est un classique des débats politiques. Mais il faut parler de « tentatives », parce que la rétorsion n'a d'effet que si l'autre se trouve sans réponse ou sans pouvoir redresser la trajectoire du boomerang. Ce jeu de rétorsion a diverses configurations :

– Renvoi d'une qualification positive qui du même coup désamorce l'attaque de son adversaire, à laquelle on assiste dès l'ouverture du débat, Nicolas Sarkozy enjoignant François Hollande d'être sincère et authentique, et celui-ci lui renvoyant la politesse de façon ironique : « Chacun aura *sa vérité* et chacun sera *authentique*, je n'imagine pas que vous *feindrez*. Et vous ne pouvez pas penser que *j'esquiverais*. »

---

12. Voir à ce propos: Aristote, *Réfutations sophistiques*, J. Vrin, Paris, 1977; Perelman Ch., *L'empire rhétorique*, J. Vrin, Paris, 1977-1997; Plantin Ch., *Essais sur l'argumentation*, Kimé, Paris, 1990; Ekkehard E., *Grammaire du discours argumentatif*, Kimé, Paris, 1994; Molinié, G. *Dictionnaire de rhétorique*, Librairie générale française, Paris, 1992.

– Mais la plupart du temps le renvoi s’est opéré sur des qualifications négatives. Nicolas Sarkozy se livrant à de nombreuses invectives proches de l’insulte (« Monsieur Hollande, *c’est un mensonge* » ; « c’est une *calomnie*, c’est un *mensonge* ! »), François Hollande ne les retourne pas à son adversaire, mais il les renvoie, de façon ironique, parfois sarcastique, à l’attitude de débateur de son adversaire, suggérant par là que celui-ci ne peut refréner ses pulsions qui le conduisent à insulter le contradicteur : « *Encore une fois vous utilisez ce mot* » ; « *Ça vous reprend. C’est décidément un leitmotiv qui devrait pour moi être insupportable, mais qui dans votre bouche finit par être une habitude* ».

– Le retournement peut également porter sur la causalité, c’est-à-dire sur le rapport entre cause et conséquence, comme dans ce moment où Nicolas Sarkozy pour prouver son souci de pacifisme déclare qu’il n’y a pas eu de violences durant son quinquennat. François Hollande déplace la cause vers la conséquence en arguant que l’absence de violence ne tient pas à son souci mais aux « *organisations syndicales* », aux « *élus locaux* », et aux « *partenaires sociaux* ».

– Ou bien, le retournement peut mettre en cause la responsabilité de l’adversaire, ce que François Hollande s’emploie à opérer à diverses reprises : « Avec vous, c’est très simple, *ce n’est jamais de votre faute*. Vous avez toujours un *bouc émissaire*. Là, vous dites “ce n’est pas moi, ce sont les régions, la formation, je n’y peux rien”. Sur le chômage, “ce n’est pas moi, c’est la crise qui nous a frappés”. (...) *Ce n’est jamais de votre faute*. Vous aviez dit 5 % de chômage, c’est 10 % de taux de chômage. *Ce n’est pas de votre faute, c’est la faute à la crise, jamais vous.* »

– La rétorsion peut aussi opposer l’action déjà faite à l’intention de faire. À plusieurs reprises, Nicolas Sarkozy a sorti l’argument du *déjà fait* qu’il oppose à *l’intention de faire* qu’exprime son interlocuteur : « Un mot sur vos propositions. Vous allez créer une banque publique. Formidable, *elle existe déjà*. La banque publique d’industrie, filiale d’Oséo, *existe déjà*. », et termine par un « mais vous inventez le fil à couper le beurre une nouvelle fois, *c’est déjà fait* ». Face à ces attaques de procès en incompétence, François Hollande a du mal à s’en sortir. Dans la plupart des cas, il répond en déplaçant la problématique ou en reprenant des éléments du discours de son contradicteur hors de l’argument du *déjà fait*.

– La rétorsion peut également porter sur le changement d’opinion ou d’attitude. C’est une variante de l’argument du « déjà fait » qui utilise le « déjà dit ». Mais, cette fois, c’est pour signifier à l’interlocuteur qu’il a changé d’opinion, laissant entendre qu’il change d’avis selon ce qui l’arrange. C’est aussi un grand classique de l’argumentation polémique

qui consiste à faire appel à l'argument du précédent au détriment de l'adversaire, le plaçant devant ses contradictions. Lorsque Nicolas Sarkozy déclare à propos du taux d'encadrement dans le primaire: « *Il est faux de dire que c'est le taux le plus bas* », François Hollande lui rétorque: « Si, mais vous l'avez vous-même reconnu, à tel point que vous avez été obligé de concéder que vous remplacerez désormais dans le primaire les fonctionnaires partant à la retraite. ». Et lorsque le premier donne l'Espagne du gouvernement socialiste en mauvais exemple, le second lui rappelle: « *Vous aviez dit tellement de bien de Monsieur Zapatero*. Je suis surpris que vous fassiez cette comparaison. »

### 3.5. L'argument d'autorité

L'argument d'autorité est lui aussi fréquent dans les débats politiques. Pour prouver la validité de ce que l'on dit, fait ou promet, on a recours à quelque chose d'autre dont le statut est incontestable. C'est aussi une catégorie qui est reprise dans les différents traités de rhétorique. Cela peut prendre diverses formes: appel à une source fiable et crédible (archives), apport de documents servant de pièce à conviction, appel à l'expérience ou au témoignage d'une personne ayant vécu des événements, appel au savoir d'une personne dont les dits font référence (savants, experts et spécialistes), appel au jugement d'une instance indépendante, constituée d'experts (Conseils de sages, Comités d'éthique). Dans tous ces cas, il s'agit du recours à une parole citée qui fait autorité: ce que l'autre dit vaut pour preuve de ce que je dis. Mais on peut concevoir cet appel à l'autorité de façon plus large, comme le font certains auteurs<sup>13</sup>, en apportant la preuve par les faits, lorsque face à quelqu'un qui déclare vouloir faire quelque chose, on lui annonce que la chose existe déjà. On vient de voir ce cas abondamment utilisé par Nicolas Sarkozy pour en faire en même temps un argument contre les intentions de faire de François Hollande: « Vous proposez que les prélèvements de l'épargne et les prélèvements du travail soient les mêmes, nous l'avons *déjà fait* ».

Dans les débats politiques, l'argument d'autorité cherche à intimider l'adversaire en l'obligeant à reconnaître que la source, la personne, l'organisme cités, le document présenté ou le fait rappelé sont dignes de foi, ne souffrent pas de contestation et donc s'imposent à lui, tout en mettant en évidence le savoir, la compétence et donc la supériorité

13. Voir Martin David-Blais, « Sur l'usage de l'appel à l'autorité dans les débats politiques: le cas des débats électoraux télévisés canadiens et québécois », *Communication*, vol. 18, n° 2, Université Laval, Québec, 1998.

de celui qui use de cet argument. Dans le débat ici analysé, Nicolas Sarkozy et François Hollande usent, tous deux, à diverses reprises de ce type d'argument, surtout lorsqu'il y a contestation réciproque sur des chiffres.

Tantôt, ils s'appuient sur des institutions qui font autorité (les *sources autorisées*), ce que Nicolas Sarkozy fait plus fréquemment : « Vous me permettez de revenir sur les chiffres que vous avez donnés, monsieur Hollande, ils sont faux, et je vous en donne la preuve. Prenons les chiffres, parce que c'est important pour ceux qui nous écoutent, du *BIT [Bureau international du travail]* C'est un chiffre incontestable » ; « C'est une affaire sérieuse et nous avons un juge de paix qui est la Cour des comptes » : « C'est extrêmement important d'en terminer par là. Il y a une *autorité indépendante de sûreté nucléaire* ».

Tantôt, faute de pouvoir citer de façon précise une autorité, ils s'en remettent à des instances vagues qui seraient susceptibles de contrôler et d'avérer les dires : « Nous ne sommes pas d'accord sur les chiffres et là encore *les observateurs* feront litigieux de tout ça » ; « Demain, tous *les journalistes* pourront confirmer ». À moins qu'ils en appellent à des personnes exemplaires. Nicolas Sarkozy, pour critiquer la « normalité » de Hollande, ramène des personnalités politiques du passé : « le *Général de Gaulle, François Mitterrand, Valéry Giscard d'Estaing, Jacques Chirac, Georges Pompidou*, c'était pas à proprement parler des hommes normaux ». François Hollande en appelle à des chefs d'État ou des responsables de grandes institutions pour conforter ses propositions : « un *certain nombre de chefs d'État et de gouvernement, le président de la Banque centrale européenne, le chef du gouvernement espagnol* qui est de droite, *le chef du gouvernement néerlandais, Mario Monti* ».

Parfois, on assiste à une bataille de chiffonniers sur les appels à témoignage des proches de l'un ou de l'autre, ce qui de ce point de vue les met à égalité. Nicolas Sarkozy : « Je n'irais pas à vous dire *ce qu'a dit de vous monsieur Fabius* ». François Hollande : « *Est-ce que vous voulez que je vous serve aussi tous les responsables de droite qui ont dit du bien de vous ?* »

#### **4. Bilan des échanges : une victoire incontestable aux points**

Contrairement à ce qu'ont dit bien des commentateurs qui ont déclaré s'être ennuyés, ce débat de 2012 nous a réservé des surprises. On était dans l'expectative de deux choses : quel sera le comportement de François Hollande, et Nicolas Sarkozy en fera-t-il une bouchée comme ce fut annoncé ? C'était ne pas vouloir percevoir, derrière les rondeurs, l'apparente bonhomie et l'humour souriant de François Hollande, ses qualités

de débatteur. À l'écouter dans ses divers meetings de campagne (particulièrement celui du Bourget), dans les quelques interviews radiophoniques et débats télévisés (particulièrement dans l'émission « Des paroles et des actes » de France 2), on pouvait sentir un caractère, certes d'ouverture vis-à-vis des gens, de décontraction enjouée dans sa façon de répondre aux questions, de prudence dans son langage, mais aussi de fermeté, d'assurance volontariste et surtout de contrôle de soi, le tout enrobé de qualités argumentatives certaines.

Pour ce qui était de Nicolas Sarkozy, on savait à quoi s'attendre : un battant, un polémiste redoutable maniant une rhétorique très pragmatique et tous azimuts, une sorte de « tueur » verbal capable, à chaque fois, d'emporter le morceau de la persuasion. Tout cela, on le savait depuis la campagne et le débat de 2007 face à Ségolène Royal<sup>14</sup>, et au vu, pendant son mandat, de ses nombreuses interventions médiatiques, toujours percutantes. Mais il se présentait avec plusieurs handicaps : on le connaissait, on s'y était habitué, et l'on sait que dans tout spectacle menace la répétition, le « toujours le même », le « toujours la même façon de parler » qui finit par émousser l'intérêt du spectateur. L'image d'omniprésident qu'il s'était construite et qui a pu lui être bénéfique un temps a fini par lui revenir de façon négative du fait de la brutalité avec laquelle il traitait ses collaborateurs, les corps intermédiaires et le monsieur tout-le-monde, lorsque celui-ci lui manifestait son hostilité (« Casse-toi, pauvre con ! »). Enfin, il avait un bilan à défendre en situation de crise économique et sociale, ce qui dès l'ouverture du débat l'a placé en situation défensive.

Au vu de cette analyse, menée à la fois d'un point de vue argumentatif et interactionnel – et dont on n'a pas présenté tout le corpus, faute de place –, on peut conclure que François Hollande a dominé le débat. On en reprendra les différents aspects analysés.

Nicolas Sarkozy a pratiqué en grand nombre (une trentaine) les attaques *ad personam* allant jusqu'à traiter François Hollande de *menteur*. Lorsque ses attaques étaient *ad hominem*, c'est-à-dire englobant Hollande dans la gauche, il le faisait en citant les propos contraires de ses propres partisans, histoire de souligner les divisions de la gauche. C'est de bonne guerre mais peu glorieux du point de vue de l'honnêteté argumentative. En tout cas, si l'on a retrouvé le Sarkozy combattant, son goût pour l'invective méprisante rappelait ses déclarations peu glorieuses entendues à la télévision ou rapportées par la presse, faisant de lui une personne colérique, peut maîtresse de ses pulsions et manquant de retenue, ce que ne manqua pas de souligner son adversaire.

---

14. Voir mon ouvrage : *Entre populisme et peopolisme*, Vuibert, Paris, 2008.

François Hollande, lui, n'a pas attaqué directement la personne de Nicolas Sarkozy de façon insultante. Il s'est contenté de répondre de façon allusive ou ironique<sup>15</sup> aux attaques de son adversaire en relevant son comportement pour le moins inconvenant dans la discussion. En revanche, il ne s'est pas privé d'attaquer le bilan de son opposant, le but étant de le rendre responsable, non seulement de la situation économique, mais aussi de l'ambiance délétère créée dans le pays du fait de son comportement en tant que chef de l'État, piège que celui-ci n'a pu éviter.

On a vu aussi que les attaques de Nicolas Sarkozy étaient presque toutes destinées à faire un procès en incompétence à François Hollande. Ce genre d'attaque pouvait être fatal à ce dernier, d'autant qu'il n'avait jamais eu de responsabilités gouvernementales. Et pourtant, le procès en incompétence n'a pas pris, parce que chaque fois que Nicolas Sarkozy lançait ses flèches dans cette direction, François Hollande, parfois en réelle difficulté, soit esquivaient, soit rectifiaient les propos de son interlocuteur, ne laissant rien passer.

C'est ce qui a été le plus inattendu dans ce combat de boxe verbal : la réactivité de François Hollande, alors qu'on s'attendait plutôt à celle de Nicolas Sarkozy, qui n'a pas été en reste mais sans produire la surprise. François Hollande, contrairement à l'image qu'on lui attribuait de personne non conflictuelle, le voilà qui se montre « accrocheur », débatteur, contradicteur incisif constamment sur la brèche, répliquant sur tous les fronts. En outre, il s'est employé à imposer son argumentation, recentrant le débat autour de ses problématisations, quand Nicolas Sarkozy procédait par déplacements ou par amalgames de celles-ci<sup>16</sup>.

En matière d'images, on voit un Nicolas Sarkozy se poser de prime abord en position haute. Il n'est pas une de ses interventions qui ne commence par (ou ne comporte) un : « Monsieur Hollande » qui interpelle son interlocuteur, ce qui, de par sa répétition, jette des doutes sur son effet de politesse et marquerait plutôt une admonestation. Mais surtout, lorsqu'il s'adresse à son interlocuteur, il le traite fréquemment (douze fois) à la troisième personne (« J'ai écouté Monsieur Hollande... » ; « Monsieur Hollande peut me reprocher bien des choses... »). Cette façon de s'adresser à son interlocuteur est une marque de domination<sup>17</sup>. Elle révèle de la

15. Voir à ce propos le n° 146 de la revue *Langage et société*, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, consacré à *Humour et ironie dans la campagne présidentielle de 2012*.

16. On a compté quinze échanges en faveur de François Hollande, huit en faveur de Nicolas Sarkozy et sept à égalité.

17. Chez Nicolas Sarkozy, c'est une des caractéristiques de son « art oratoire ». Déjà en 2007, il s'adressait à Ségolène Royal à la troisième personne : « Mme Royal dit qu'elle va transférer aux régions ».

part du locuteur une posture de supériorité et produit un effet de mépris, puisqu'elle met à distance celui à qui on s'adresse, pour mieux le tancer comme le ferait un père vis-à-vis de ses enfants ou un maître d'école vis-à-vis de ses élèves. Maître d'école, il apparaît aussi par ses fréquentes interpellations de donneur de leçons : « Et figurez-vous que » ; « Je vais vous dire une chose » ; « Savez-vous que » ; « Vous êtes conscient que ».

François Hollande, lui, donne dans un tout autre registre. Hors les réactions, rectifications et répliques sans concessions, deux manières de parler le caractérisent. Lorsqu'il doit répondre aux questions des journalistes, il commence toujours par se démarquer de la politique menée durant le quinquennat tout en la critiquant, et il expose d'emblée ses propositions, ce qui lui permet de placer immédiatement son interlocuteur en position défensive. Et lorsqu'il lui est demandé de donner son sentiment sur tel ou tel thème faisant l'objet du débat, il s'exprime dans une rhétorique répétitive, à grands coups d'anaphores (« Je serai le président de la justice » ; « Je serai aussi le président du redressement »), ce qui a culminé vers la fin du débat avec sa fameuse tirade digne de Cyrano : « Moi président de la République » répétée onze fois. Il s'agissait pour lui de gagner en légitimité et pour cela il adopta une attitude solennelle, même pourrait-on dire, quelque peu martiale.

Nicolas Sarkozy a voulu reprendre son mode argumentatif de 2007 qui correspond à son tempérament volontariste, direct, incisif, avec une argumentation pragmatique, et dans un vocabulaire et une syntaxe orale spontanée, toutes choses qui lui avaient réussi face à Ségolène Royal<sup>18</sup>. Mais dans ce débat, face à François Hollande, il est apparu tendu, ne pouvant arborer sa tranquille supériorité. Il s'est trouvé face à un adversaire qui s'est révélé meilleur débatteur qu'il ne l'imaginait, qui le reprenait sans relâche, au point que parfois il ne pouvait que répéter le même argument ou s'esquiver. Il n'a pu jouer sur l'effet de surprise, et s'est trouvé dépassé par un interlocuteur tout en maîtrise, qui a pris l'ascendant au fur et à mesure qu'avançaient les échanges, et finit par présider le débat.

Article reçu en juin 2013. Révision acceptée en décembre 2013.

---

18. Il est étonnant, à reprendre le débat de 2007, de constater à quel point Nicolas Sarkozy reprend exactement les mêmes formules.

