

FICHE N°4 : ENRICHIR SON ARGUMENTATION

Les grands types d'arguments¹

1. ARGUMENTS DE FOND OU SUBSTANTIELS

Les arguments les plus fréquents dans le débat public sont empiriques, au sens courant de ce terme : expérience quotidienne, faits connus du plus grand nombre et aussi « sagesse des peuples » contenue dans les proverbes et autres dictons. Aristote conseillait même de « s'en tenir aux lieux communs pour parler à la multitude ». **Les arguments empiriques doivent toujours être connus et reconnus** car ils représentent un savoir collectif ; ils invitent donc à une évaluation critique de l'opinion commune (la *doxa* de Grecs). Ces arguments doivent être, dans un cadre universitaire, interrogés pour être selon les cas soit confirmés, soit contestés, mais toujours contextualisés à la lumière des sciences sociales.

Les arguments les plus fréquents à Sciences Po, et en particulier au Grand Oral, sont évidemment tirés de ces dernières ; mais les **enseignements des sciences de la nature sont aussi de plus en plus importants** dans les argumentaires compte tenu de l'interaction avec les grands enjeux éthiques et politiques (cf. bioéthique, réchauffement climatique etc.). D'où le développement à Sciences po de l'enseignement des **humanités scientifiques**.

On retiendra les principales classes d'argument suivantes :

1. Politiques/idéologiques
2. Historiques
3. Juridiques
4. Éthiques
5. Économiques
6. Sociologiques/psychologiques
7. Scientifiques (biologie, physique etc.)

Évidemment, certaines classes d'arguments (ou « champs argumentatifs » pour reprendre l'expression de Stephen Toulmin) seront privilégiées selon les matières : arguments économiques et financiers en Economic and Business Administration ou juridiques en Affaires publiques. Mais l'esprit du grand Oral, qui clôt 2 ou 5 années d'enseignement théorique et pratique, invite à une stratégie argumentative variée, utilisant plusieurs champs du savoir autour d'un champ dominant (majeur). C'est la traduction pratique de l'interdisciplinarité qui est au cœur du projet éducatif de Sciences Po.

¹ Il existe de nombreuses classifications (souvent très complexes) des types d'arguments selon les définitions et les approches théoriques et disciplinaires des différents auteurs. La présente fiche, ayant une visée pédagogique, considère comme argument tout fait dès lors qu'il est intégré dans une séquence argumentative, c'est à dire allégué au service d'une THESE.

2. ARGUMENTS D'OPPORTUNITÉ (SOUVENT OUBLIÉS)

Ils sont liés à la dimension temporelle, au « timing », composant essentiel de l'action publique, comme l'a montré Machiavel dans *Le Prince*. De même la réflexion économique actuelle s'intéresse particulièrement au bon timing des réformes.

① Contexte objectif

« *Le déficit des finances publiques ne permet pas de pratiquer une politique de relance* ». Inversement : « *l'atonie actuelle de la croissance invite à une politique de relance* ».

② Contexte subjectif (l'état de l'opinion)

« *On ne peut plus augmenter les impôts, vu le ras-le-bol fiscal* ». Inversement : « *Dans la crise actuelle, l'opinion demande que les plus aisés contribuent davantage par solidarité* ».

③ Calendrier des mesures prises : précipitées ou trop tardives ; prises dans le mauvais ordre etc...

« *Nicolas Sarkozy et François Hollande ont eu tort d'augmenter les impôts à contretemps par rapport au cycle économique* ». Inversement : « *l'augmentation des impôts entre 2011 et 2014 était le préalable indispensable au redressement des finances publiques* ».

NB : Du bon usage de l'argument d'autorité. Celui-ci est parfaitement invocable dans le cas où cette autorité a une compétence légale, rendant son avis directement opératoire. Sa parole est un acte en soi. Dans ce cas l'argument d'autorité devient purement et simplement un argument substantiel. Ainsi d'un arrêt du Conseil d'Etat, d'une décision du Conseil Constitutionnel, d'un règlement de la Commission européenne, d'une loi promulguée, d'un traité international ratifié etc...

Quand il s'agit d'une simple opinion, qu'elle soit d'Aristote, de Tocqueville, de Marx ou d'un professeur de Sciences Po, le prestige de leur auteur n'est pas gage de sa vérité : la fonction précieuse d'une citation est donc d'introduire, d'illustrer et de formuler sa propre argumentation. **Les références doivent donc stimuler la réflexion et non la remplacer.**