

TECHNIQUES DE L'ARGUMENTATION : LA TOPIQUE DE MARGUERITE

par Brian GILL (Calgary)

Les commentaires et les réflexions de Marguerite Yourcenar m'ont toujours irrité. Longtemps j'ai pensé que c'était parce qu'ils me privaient de narratif : d'événements, de dialogues et de descriptions. J'aurais voulu qu'on me raconte ce qui s'était passé pour Zénon pendant ses années de vagabondage, ou que *Souvenirs pieux* me donne quelques détails de plus sur les aventures de Marguerite plus petite au lieu de discourir sur autre chose. Je sens toujours le manque de narratif. Mais je crois maintenant que mon irritation vient d'ailleurs. En effet, les entrevues et les essais de Yourcenar m'irritent aussi et je ne m'attends pas à y trouver du narratif. Ce qui m'irrite, et ayant discuté avec mes collègues je crois pouvoir dire : "ce qui irrite beaucoup de lecteurs de Yourcenar", ce n'est pas tant l'étendue de ses commentaires mais plutôt leur nature. La manière yourcenarienne de commenter, de critiquer, de trancher, de pontifier est agaçante.

Pourquoi ? Tous ces commentaires, toutes ces réflexions, sont après tout splendidement exprimés. Écoutez Hadrien :

Certains empereurs traînent derrière eux des files de barbares liés par le cou, d'interminables processions de vaincus. L'élite des fonctionnaires que j'ai entrepris de former me fait autrement cortège. (OR, p. 380)^[1]

De telles réussites stylistiques émaillent les textes de Yourcenar : l'on dirait qu'elle maîtrise parfaitement les ressources de la rhétorique. Et cependant, je crois que c'est précisément une faille dans sa rhétorique qui nous agace. Son style est admirable, il est vrai, son emploi des figures du discours, du mot juste, de la période ; mais le style, que les anciens appelaient *elocutio*, n'est qu'un des éléments dont doit tenir compte l'écrivain, et c'est même un élément secondaire.

[1] La mention OR renvoie à *Œuvres romanesques*, Paris, Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade, 1982.

Plus important, pour l'ancienne rhétorique comme les discours modernes, est ce qu'on nommait *inventio*, la découverte des arguments, la technique de l'argumentation. Or, pour l'*inventio*, Yourcenar rejette une tradition vingt fois séculaire, fondant son argumentation sur des principes opposés à ceux des grands traités de rhétorique et de la plupart des discours modernes. Je tenterai dans ce qui suit d'expliquer et d'illustrer cette affirmation.

Le problème se trouverait donc dans l'*inventio* de Marguerite, l'art de trouver des arguments propres à convaincre son public, l'art de l'argumentation. L'important ici n'est pas la valeur morale des arguments, et ceux qu'admirait Aristote laissent parfois rêveurs ("Insensé celui qui après avoir tué le père laisserait vivre les enfants !") (Aristote, *Rhétorique*, 1395 a). Ce n'est pas non plus la justesse des arguments, comme dans la dialectique ou la logique. Dans l'*inventio*, ce qui compte, c'est l'efficacité des arguments, leur force persuasive, le but du discours étant bien sûr de persuader.

Or, puisque tel est le but, on fait appel, dans son argumentation, non pas à la raison, mais aux émotions. Pour convaincre, il est essentiel, disent les rhétoriciens, de tenir compte non seulement de la logique des arguments et des qualités du style, mais des dispositions des personnes impliquées dans l'acte de la communication (on dirait aujourd'hui que l'énonciation est aussi importante que l'énoncé).

il importe beaucoup, pour amener la conviction [...] de savoir sous quel jour apparaît l'orateur et dans quelles dispositions les auditeurs supposent qu'il est à leur égard, et, en outre, dans quelles dispositions ils sont eux-mêmes. (Aristote, *ibid.*, 1377 b)

Ces recommandations d'Aristote, qui relèvent d'un certain sens commun – on s'adapte à son public – ont été très largement suivies par les orateurs et les écrivains jusqu'à nos jours. Avant d'examiner les principes de l'argumentation de Yourcenar, j'aimerais rappeler rapidement comment ceux qui l'ont précédée et ceux qui la suivent procèdent dans ce domaine.

Pour les anciens, l'orateur est censé faire preuve de trois qualités essentielles : il doit se montrer bienveillant, plein de bon sens, et vertueux ; c'est seulement ainsi qu'il peut susciter chez son public des émotions qui l'entraîneront à s'identifier avec les situations évoquées dans l'argumentation (ce sont la pitié, l'admiration, l'émulation...) ou au contraire à les rejeter (ce sont la crainte, la colère...).