

L'ARGUMENTATION EN INTERACTION

Christian Plantin

UMR 5612

*Groupe de Recherches sur les Interactions Communicatives
CNRS / Université Lyon 2
plantin@univ-lyon2.fr*

Résumé : L'approche interactionnelle de l'argumentation est fondée sur les acquis des grammaires du discours argumentatif et des approches énonciatives de l'argumentation ; son champ d'investigation s'étend aux paroles, discours, textes... échangés, selon divers types et degrés d'interactivité, dans le cadre d'une Question discutée. L'article définit les notions de rôles actanciels argumentatifs (actants *vs* acteurs ; proposant, opposant, tiers) ; de site et de script argumentatifs. Il situe l'argumentation par rapport à la négociation, précise certaines contraintes sur les interventions argumentatives et propose quelques questions de recherche.

Mots clés : Argumentation - Discours - Interaction - Négociation - Question - Rôle - Script - Site

I. ARGUMENTATION : LANGUE, ENONCIATION, INTERACTION

Les travaux consacrés à l'argumentation connaissent un développement rapide dans les champs disciplinaires les plus divers, la limite du concept étant atteinte seulement lorsqu'on sort des pratiques langagières.¹ L'accord semble réalisé sur ce point.

La théorie de l'argumentation dans la langue développe l'étude systématique des éléments déterminant ou influençant l'orientation d'un énoncé E1 vers une suite E2, {E1, E2}, et excluant d'autres suites *{E1, E3}. Elle redéfinit le sens du terme "argumentation" comme principe de cohérence inter-énoncés. On peut donc considérer que cette problématique de l'orientation s'inscrit dans le champ de la grammaire de texte, dans le milieu conceptuel où

¹ On trouvera une bibliographie notamment dans van Eemeren & al., 1996, *Fundamentals of argumentation theory*. Mahwah, N. J. : Lawrence Erlbaum.

jouent les concepts d'isotopie, de connotation, de progression, de point de vue et d'univers de discours.

Les analyses énonciatives de l'argumentation mettent l'accent sur les opérations au terme desquelles est produit le discours argumentatif. La notion de "mise en scène" énonciative permet de traiter le niveau dialogique de l'argumentation, dans le cadre de la reconstruction et de la gestion des différentes composantes de la situation (images du locuteur, de l'objet du débat, des discours des autres...). Cette voie n'est pas si éloignée de la vision rhétorique classique du discours argumentatif.

L'approche interactionnelle de l'argumentation proposée ici est fondée sur les acquis des théorisations précédentes (grammaire de texte et analyse de l'énonciation). Mais l'objet fondamental de l'analyse argumentative n'est plus le texte (la paire d'énoncés et au-delà) ou le discours ramené à une source énonciative unique. Son champ d'investigation s'étend aux paroles, discours, textes... échangés interactivement, dans le cadre d'une question discutée. Elle traite de macro-objets discursifs fondamentalement hétérogènes rassemblés en corpus, ou constituant des cas.

Du point de vue méthodologique, elle utilise notamment les travaux sur les interactions verbales, qui permettent d'analyser, dans un cadre systématique et cohérent, l'interaction des arguments.² Elle doit en outre tenir compte du fait que ces interactions fortement argumentatives sont documentées, planifiées, qu'elles se déroulent dans des cadres sociaux ou institutionnels plurilocuteurs, qu'elles combinent de façon systématique oral et écrit (fréquemment, l'interaction fortement argumentative orale fait appel à de l'écrit et produit de l'écrit). Les paragraphes qui suivent s'attachent à préciser la configuration caractéristique de l'interaction argumentative.

2. EXEMPLE : LEGALISER LA DROGUE ?

L'exemple suivant³ permet de montrer comment se distribuent les rôles argumentatifs, en fonction des trois actes fondamentaux qui constituent l'essence des rapports argumentatifs, proposer, s'opposer et douter. En France, actuellement, "*le commerce, la possession et la consommation de la drogue sont interdits*" ; cet énoncé exprime "l'opinion dominante" telle qu'elle s'incarne dans la loi.

Il existe un autre discours orienté vers une Proposition opposée à cette opinion, dont une formulation très générale est :

(P) — Légalisons la consommation de certains de ces produits, par exemple le haschich !

(P) est dans le rôle argumentatif de base, celui de Proposant. Sa Proposition est parfois assumée dans l'enthousiasme :

(P') : — L'idée me plaît, je suis pour !

² C. Kerbrat-Orecchioni, *Les interactions verbales*, Paris : A. Colin, T.1, 1990 ; T. 2, 1992 ; T. 3, 1994. R. Vion, *La communication verbale*. Hachette : 1992. Les travaux sur l'interaction permet notamment une meilleure définition de ce qui constitue les limites langagières de l'argumentation : séduire n'est pas argumenter, mais il y a forcément de la séduction, de l'empathie, de l'antipathie... dans les interactions argumentatives.

³ Ch. Plantin, 1991, "Questions → argumentations → réponses", in C. KERBRAT-ORECCHIONI, (éd.), *La Question*. Lyon : PUL. p. 63-85. L'exemple est analysé plus en détails dans Ch. Plantin, 1993 : "Situation rhétorique", *Verbum*, Rhétorique et sciences du langage, 1-2-3, p. 229-239. *Id.*, 1994 : "Fonctionnement de l'ambiguïté lexicale dans l'interaction argumentative", D. Flament-Boistrancourt (éd.), *Théories, données et pratiques en français langue étrangère*, Lille : PUL, p. 143-168.

Le locuteur (P') soutient la Proposition, il produit des interventions co-orientées avec celle du Proposant, il est son Allié dans ce rôle.

D'autre part, P se heurte à certaines oppositions qui se manifestent dans des Contre-Discours :

(O) — C'est absurde ! L'interdit doit être maintenu !

Sont dans le rôle d'Opposant tous les acteurs disposés à tenir ce type de discours négatif vis-à-vis de la Proposition.

Enfin, cet affrontement suscite le doute dans quelques esprits, ceux des Tiers (T, T1...), qui adhèrent à des discours dubitatifs comme :

(T) : — On ne sait plus qu'en penser. Faut-il maintenir l'interdit sur tous ces produits ?

Cette question est donc engendrée par la contradiction discours / contre-discours, d'où le schéma :

[Discours vs Contre-Discours] → Question (Q)

Le débat est ouvert. Le Proposant doit donner des arguments en faveur de la nouveauté qu'il soutient, par exemple en syllogisant :

(P) — Le haschich n'est pas plus dangereux que l'alcool, or l'alcool ne fait l'objet d'aucune interdiction générale ; légalisons le haschich !

A la question (Q) du Tiers, le Proposant répond donc *Oui ! (= légalisons le haschich !)* ; cette réponse n'est rien d'autre que la conclusion de son argumentation et une reformulation de sa position. La syntagmatique de ce discours argumentatif peut se schématiser comme suit :

Question → Argument → Conclusion = Réponse à la Question.

L'Opposant montre que le discours du Proposant est intenable. D'une part, il réfute les arguments du Proposant (il détruit le Discours), d'autre part il contre-argumente en faveur d'une autre position qui peut correspondre à l'opinion reçue :

O : — L'alcool fait partie de notre culture, pas le haschich. Et si vous commencez par légaliser le haschich, vous devrez bientôt tout légaliser !

C'est un fait remarquable que la doxa qui d'une certaine façon "va sans dire", est ainsi amenée à se justifier.

Cette opposition discursive constitue un élément relativement permanent du débat public. La question ne s'est pas toujours posée en ces termes et elle évoluera certainement ; les questions argumentatives ont une histoire (cf §12).

On peut se demander si tout énoncé constitue une Proposition au sens argumentatif du terme. Il est bien entendu que tout énoncé *peut* être contredit ; encore faut-il qu'il le soit, avec consistance et persévérance, pour que l'opposition Discours / Contre-Discours s'enracine dans une communauté de parole et que la question devienne réellement argumentative.

3. PROPOSER, S'OPPOSER, DOUTER

En bref, nous dirons qu'une situation langagière donnée commence à devenir argumentative lorsqu'il s'y manifeste une opposition de discours. La communication est pleinement argumentative lorsque cette différence est problématisée en une Question, et que se dégagent nettement les trois rôles actanciels de Proposant, d'Opposant et de Tiers.

Cette définition admet donc des degrés d'argumentativité, l'existence d'un continuum entre situations faiblement argumentatives et situations fortement argumentatives.

Ainsi définie, la communication argumentative est forcément rhétorique, c'est-à-dire langagière, située, affective⁴ (figurative, métaphorique...) et problématisante. Elle intègre des calculs (arithmétiques, géométriques), une physique... non moins "naturels" que sa logique.

Les arguments qui se déplient en situation d'argumentation sont repérables en fonction de trois paramètres : le langage, les interactants, les objets ; ce point ne sera pas développé ici.⁵

4. CONTRAINTES SUR LES INTERVENTIONS ARGUMENTATIVES

Les discours argumentatifs se construisent ainsi sous deux contraintes : ils sont orientés par une question et s'énoncent sous la pression d'un discours opposé. Certains phénomènes macro-discursifs caractérisent cette situation.

- Bipolarisation des positions : Attraction de certains locuteurs intéressés, qui s'identifient aux argumentateurs en vedette, normalisent leur langage et l'alignent sur l'un ou l'autre des discours en présence ; symétriquement, exclusion des tenants du discours opposé (*nous* vs *eux*) ;
- Emergence de la question : apparition de positions de retrait, questionnantes, indécises, arbitrales ou sceptiques.
- Construction de "diptyques argumentatifs" : structuration du discours monologique et de l'interaction argumentative par des figures d'opposition ; sémantisation argumentative des discours confrontés, production d'incompatibilités.
- Phénomènes de figement, à divers niveaux linguistiques, tendance à la stéréotypisation, stabilisation des arguments en argumentaires ou scripts argumentatifs prêts à énoncer (cf. §10).
- Apparition de mécanismes de résistance à la réfutation : tendance à présenter les argumentations sous forme d'énoncés auto-argumentés, mimant l'analyticité, donc irréfutables : "c'est la langue qui le dit".⁶ La question argumentative posée par les Tiers est notamment relue comme question explicative.

5. QUESTION

L'argumentation est donc considérée comme un mode de construction des réponses à une certaine classe de questions, les questions argumentatives. Dans un tel cadre, et en passant à la limite, auront à priori valeur argumentative tous les phénomènes discursifs et para-discursifs qui tombent dans le champ de telles questions controversées.

En première approximation, ces questions argumentatives s'opposent aux questions informatives sur lesquelles il est possible d'enchaîner directement par une réponse ("Quelle heure est-il ?" "8h.20" "Merci !"), réponse qui sature la question et l'annule. Admettant

⁴ Ch. Plantin, 1996, "L'argumentation dans l'émotion", *Pratiques* 96, 81-100 ; (à paraître) "Les raisons des émotions", in M. Bondi, éd., *Forms of argumentative discourse / Per un'analisi linguistica dell'argomentare*, Bologne.

⁵ Ch. Plantin, 1996, *L'argumentation*. Paris : Seuil ("Mémo"). *Id.*, 1994 (cf. note 3)

⁶ Ch. Plantin, *Essais sur l'argumentation*. Paris : Kimé, 1990.

plusieurs réponses contradictoires les questions argumentatives sont insaturées, elles survivent aux réponses qui leur sont apportées. Elles sont ambiguës, au sens étymologique du terme.

6. PROPOSANT, OPPOSANT, TIERS

Les termes de Proposant et d'Opposant ont été définis dans la théorie dialectique, qui voit dans l'argumentation un jeu entre ces deux partenaires. Dans une perspective interactive, l'argumentation devient dialectique lorsque le Tiers est éliminé et que chaque acteur se voit attribuer un rôle (“*Tu fais le proposant, je fais l'opposant*”) auquel il doit se tenir durant toute la “partie de dialectique”⁷. L'élimination du Tiers va de pair avec l'expulsion de la rhétorique et la constitution d'un système de normes objectives / rationnelles ; de façon à peine figurée, on pourrait dire que le Tiers est alors remplacé par la Raison ou par la Nature, autrement dit par les règles du Vrai. Dans la conception rhétorique de l'argumentation, Opposant et Contre-Discours sont repoussés à l'arrière-plan ; le jeu argumentatif est défini d'abord comme une interaction entre le Proposant, l'orateur, et un auditoire à convaincre, le public, réduit au silence.

Le Tiers est certes le mou et l'indécis, le “ne sait pas”, le “sans opinion”, mais aussi celui qui refuse son assentiment à l'une comme à l'autre des thèses en présence, et maintient le doute ouvert afin de pouvoir se prononcer “en connaissance de cause”. En ce sens, et conformément aux données les plus classiques, le juge représente une figure prototypique du tiers. Sont également dans cette position les acteurs qui considèrent que les forces argumentatives en présence s'équilibrent, ou, plus subtilement, que même si l'une semble l'emporter, l'autre ne peut être tenue pour nulle. À la limite, le Tiers aboutit à la figure du sceptique radical.

La notion de Tiers incarne l'auditoire dans ce qu'il a d'essentiel, la posture interrogative, la non adhésion à l'une ou l'autre thèse. Tout auditoire concret est mixte : outre les Tiers, et sans compter ceux qui passaient là par hasard, il comprend des alliés du Proposant et des alliés de l'Opposant.

La prise en compte de la Question au titre d'élément clé de l'échange argumentatif permet de laisser aux actants la pleine et entière responsabilité de leurs discours ; l'un répondra *non !* l'autre *oui ! / si !* sans qu'aucun des deux discours ne puisse être systématiquement taxé de discours mensonger, ou de mauvaise foi, ou manipulateur (sur les variations de position des acteurs, cf. § 9). C'est en ce sens que ce modèle de l'argumentation est non cartésien⁸, ou ce qui revient au même, sceptique-sophistique, si l'on accepte de prendre ces termes dans leur acception exacte.

Le Tiers joue un rôle systémique dans l'interaction argumentative. En cette figure se matérialisent la publicité des enjeux et le contact entre les discours contradictoires. Dans sa forme prototypique, la situation argumentative apparaît comme une situation d'interaction entre discours du Proposant et Contre-Discours de l'Opposant, médiatisée par un discours

⁷ Sur la notion de “jeu dialectique”, voir Brunschwig, J., “Introduction” à Aristote, *Topiques*, Paris : Les Belles-Lettres, 1967. Pour une approche moderne de l'argumentation dialectique, voir F. van Eemeren & R. Grootendorst, 1996 : *La Nouvelle dialectique* [Trad. de *Argumentation, communication, fallacies*], Paris : Kimé.

⁸ « Chaque fois que deux hommes portent sur la même chose des jugements contraires, il est sûr que l'un ou l'autre au moins se trompe. Aucun des deux ne semble même avoir de science, car, si les raisons de l'un étaient certaines et évidentes, il pourrait les exposer à l'autre de manière à finir par convaincre son entendement » (Descartes, *Règles pour la direction de l'esprit*, Trad. et notes par J. Sirven, Paris : Vrin, 1988, p. 6-7). Cf. Ch. Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation - La nouvelle rhétorique*, Editions de l'Université de Bruxelles, 3^e éd. 1976, “Introduction”.

Tiers, donc une situation trilogique⁹, qui s'incarne de façon exemplaire dans l'échange public contradictoire. Les situations argumentatives reconnues comme fondamentales, le débat politique et la confrontation au tribunal sont trilogiques. Dans de telles situations, il y a systématiquement « trope communicationnel »¹⁰, le destinataire n'étant pas seulement ou pas forcément l'adversaire-interlocuteur, mais le public et ses points de vue. Cette forme d'énonciation pluri-adressée est fondamentale pour l'argumentation.

7. NEGOCIATION

Le concept de négociation utilisé par la théorie des interactions verbales permet de préciser l'objet d'étude de l'argumentation. La vision centrale de l'argumentation suppose qu'on argumente pour changer les croyances de l'allocataire. L'argumentateur croit ou sait que (P). L'argumentation est l'ensemble des techniques qui lui permettent de transformer l'état du système propositionnel / représentationnel auquel la cible adhère en un état plus riche ou plus cohérent par introduction de la proposition (P). La problématique de la négociation suppose qu'au terme de l'argumentation, la conclusion (P) est elle-même changée, autrement dit, que l'interaction face à face fait subir à la conclusion des transformations radicales et, à priori, imprévisibles. Les conclusions ne sont admises ni au vu de la correction d'une inférence (argumentation logique), ni sous l'effet d'une persuasion réussie (argumentation rhétorique), mais elles sont co-construites. Pour se développer, la négociation suppose qu'Opposant et Proposant acceptent des formes de coopération très poussées. Il arrive que tel ne soit pas le cas, que cette co-construction se bloque et qu'il soit nécessaire de sortir du tête à tête pour régler le différend. Il se peut encore que les positions en jeu préexistent et survivent aux acteurs, nonobstant les accords locaux qui peuvent être conclus. On est alors dans le domaine des interactions fortement argumentatives.

8. DES INTERACTIONS POUR L'ARGUMENTATION

On peut dès lors mieux saisir la spécificité des études d'argumentation au sein des études sur l'interaction verbale. L'argumentation apparaît dans l'échange conversationnel lorsque s'y manifeste un désaccord, un tour de parole étant suivi d'une suite non préférée. Le désaccord étant une menace pour la relation, l'argumentation contribue à "réparer" la perturbation. On peut caractériser comme suit les épisodes conversationnels où s'ébauchent des argumentations : a/ ces désaccords surgissent au cours de, au hasard de la conversation ; b/ la dispute n'est pas, ou n'est que faiblement, planifiée ; c/ le conflit est "accidentel" par rapport aux buts de l'interaction globale ; d/ il n'est pas de prime abord structurant pour l'interaction dans laquelle il apparaît ; e/ il disparaît fréquemment sans laisser de traces conversationnelles ; f/ une issue commune peut être négociée hic et nunc entre les partenaires, sans que la question devienne publique ; g/ il peut donner naissance à une question proliférante, et être le point de départ d'une "histoire" argumentative complexe, qui se développera, et éventuellement sera résolue sur d'autres sites.

On a affaire à une interaction pleinement argumentative lorsque a/ le conflit de positions préexiste à l'interaction ; b/ l'interaction est organisée pour régler ou pour développer le conflit ; c/ ce règlement ou ce développement constitue un but partagé des interactants ; d/ les interventions sont documentées et planifiées ; e/ l'interaction se déroule sur un site et sous des conditions réglées ad hoc (cf. §10).

⁹ Ch. Plantin, 1994, "Fonctions du tiers dans l'interaction argumentative", in C. KERBRAT-ORECCHIONI et Ch. PLANTIN, éds, *Le trilogue*. Lyon : PUL ; 1996, "Le trilogue argumentatif. Présentation de modèle, analyse de cas", *Langue Française* 112, 9-30.

¹⁰ C. Kerbrat-Orecchioni, *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris : A.-Colin, 1980, p. 25. O. Ducrot, "Esquisse d'une théorie polyphonique de l'énonciation", *Le dire et le dit*, Paris : Minuit, 1984, chap. 8.

9. ACTANTS ET ACTEURS DE L'ARGUMENTATION

La notion de rôle argumentatif entraîne une distinction fondamentale entre les actants (Proposant, Opposant et Tiers) et les acteurs de la communication argumentative, qui sont les individus concrets engagés dans la communication. Ces acteurs peuvent occuper successivement chacune des positions argumentatives (ou rôles actanciers), selon tous les trajets possibles. Un acteur peut abandonner le discours d'opposition pour un discours de doute, c'est-à-dire passer de la position d'Opposant à celle de Tiers, etc. Réciproquement, la même position d'actant argumentatif peut être occupée par plusieurs acteurs, c'est-à-dire par plusieurs individus alliés. L'étude de l'argumentation s'intéresse donc, non moins qu'aux systèmes d'anti-énonciation, aux systèmes de co-énonciation.

La distinction entre acteurs et actants de l'argumentation permet de revenir sur un problème classique : l'argumentation est-elle par essence guerrière ou paisible ? Dans la discussion de ce problème, il importe de ne pas confondre l'opposition entre discours – entre actants – et les éventuelles collaborations ou oppositions entre personnes – entre acteurs. La situation d'argumentation, telle qu'elle vient d'être définie, n'est conflictuelle que lorsque les acteurs s'identifient aux rôles argumentatifs¹¹. La polémicité n'est pas inhérente à la situation argumentative.

Dans une interaction communicative concrète, les rôles argumentatifs s'articulent aux autres rôles (éventuellement porteurs de leurs propres contradictions), linguistiques, institutionnels, sexuels, politiques, etc. C'est une des tâches de l'analyse argumentative que de préciser les modalités de ces articulations.

10. SITES ET SCRIPTS ARGUMENTATIFS

Certaines questions argumentatives se résolvent en un temps relativement bref (*Qui va sortir la poubelle ?*) ; d'autres ne peuvent pas se résoudre sur le plan privé et sont portées devant des institutions spécialisées. On peut appeler sites argumentatifs, les lieux organisant le débat et permettant de traiter certaines questions en fonction des normes d'une culture. Les interventions argumentatives qui s'y déroulent sont planifiées notamment par les conventions qui caractérisent le site p. ex. la codification spécifique des tours de parole).

Dès que les questions restent ouvertes, elles attirent les arguments. Il se constitue alors des scripts argumentatifs, attachés aux rôles de Proposant et d'Opposant. Ces scripts (ou argumentaires) fournissent le "stock" d'arguments sur le fond mobilisables sitôt que la question surgit, la partition qui est exécutée avec plus ou moins de bonheur par les acteurs d'un échange spécifique. Le script argumentatif est susceptible d'être actualisé un nombre de fois indéterminé, sur une grande variété de sites.

11. CRITIQUE DE L'ARGUMENTATION

L'idée de critique du discours argumentatif s'est incarnée depuis Aristote dans l'idée de critique des sophismes et des paralogismes (fallacies), sur la base d'un système de normes logico-épistémiques ou communicationnelles.¹² L'approche interactive de l'argumentation fonde la critique de l'argumentation sur la notion de contre-discours. On suppose que chaque forme argumentative (type d'arguments) admet un contre-discours : "Contre les témoins"

¹¹ C'est semble-t-il fatallement le cas lorsque la question débattue joue un rôle essentiel dans la structuration des argumentateurs. On se trouve alors dans des situations comme celles qu'envisage D. Maingueneau, *Sémantique de la polémique*, Lausanne : L'Age d'Homme, 1983.

¹² Ch. Plantin, "L'argument du paralogisme", *Hermès* 15, 245-262.

“Contre les experts” “Contre l’analogie”, “Contre la causalité”, “Contre les définitions”, “Contre les catégorisations”, “Contre l’émotion”, etc. De ce point de vue, il n'y a pas de norme argumentative capable de dénoncer la fausseté ou le caractère manipulatoire d'un discours, mais simplement des discours plus forts que d'autres.

12. QUESTIONS DE RECHERCHES

La conception de l'argumentation comme mode d'interaction de discours contradictoires problématisés par une question permet d'évaluer la forme et du degré d'argumentativité d'une situation de communication donnée, en fonction de la présence / absence et du mode d'articulation des éléments fondamentaux, Discours, Contre-discours et Question. Une tâche de l'analyse argumentative est de décrire la configuration précise du cas envisagé, en fonction de questions de recherche comme les suivantes.

S'il s'agit d'un monologue argumentatif : on postule qu'il répond à une opposition implicite, donc que le doute est possible ; quel statut ce monologue accorde-t-il au contre-discours et au doute sur la position qu'il défend ?

S'il s'agit d'une interaction, la finalité fondamentale de l'interaction est-elle le traitement de la question ? Dans quels rôles argumentatifs les acteurs en présence entrent-ils ? L'interaction a-t-elle lieu en présence / en l'absence d'opposants ? Qui est allié de qui ? Les acteurs ont-ils la possibilité de changer de rôles argumentatifs ?

La question est-elle stabilisée ? Subit-elle des transformations dans le débat ? A-t-elle engendré des questions dérivées, et lesquelles ?

Y-a-t-il un script argumentatif constitué ou en voie de constitution sur cette question ?

Quelle est la nature du site sur lequel se déroule l'argumentation ? Est-ce un site argumentatif institutionnalisé ? Comment les tours de parole sont-ils réglés ? Quels sont les rôles institutionnels sur ce site ? Comment s'articulent-ils aux rôles argumentatifs ?

D'autres questions enfin ont trait à la mise en série diachronique de corpus argumentatifs (quand et comment telle question est-elle apparue, a-t-elle évolué, a-t-elle disparu ?) ou synchroniques : Sur quels sites la question est-elle débattue ? Quels sont les argumentaires, comment varient-ils selon les sites ? Qui sont les acteurs qui les prennent en charge ? Comment s'articulent oral et écrit selon ces sites ?

Sur la base de ces questions de recherches, il est possible de reconstruire les tâches classiques de l'analyse argumentative, qui consistent à repérer, décrire et classer les arguments.