



« Arguments d'autorité dans le discours médiatique : cas de l'interview d'Olivier Véran à France Inter - janvier 2021 »

د. إلهام علي عيسى محمود<sup>(\*)</sup>

**Résumé**

L'objectif de cet article est d'identifier les techniques argumentatives d'autorité utilisées par le ministre français des solidarités et de la Santé, M. Olivier Véran, pour convaincre l'audience française de la capacité du gouvernement à distribuer des vaccins à tous les citoyens et à les livrer à temps. Cet article met aussi en lumière les compétences des intervieweurs en mettant en évidence leur capacité à utiliser les différentes techniques de persuasion et à orienter l'interview<sup>(\*)</sup> pour obtenir des informations précises et fiables. Notre problématique s'efforce, pour l'essentiel, de répondre à plusieurs questions : À quels arguments d'autorité M. Olivier Véran a-t-il eu recours lors de cette interview ? Comment les a-t-il utilisés dans son discours pour convaincre son auditoire et ses intervieweurs ? A-t-il pu, par ces procédés argumentatifs, convaincre les Français que le vaccin sera disponible en temps opportun, que les doses seront suffisantes ? Comment les a-t-il convaincus par le type de masque à utiliser pour éviter la transmission de la maladie ? Quelles sont ses prévisions concernant la possibilité d'un nouveau confinement ?

Compte tenu de la nature de cette étude, il nous paraît que la méthode descriptive et statistique, soutenue par le mécanisme d'analyse, est la plus appropriée pour que les résultats soient précis. Cette recherche a ainsi atteint un certain nombre de résultats, dont le plus importants est que l'interviewé Olivier Véran a bien utilisé les arguments d'autorité de compétence (72.22 % de ses répliques), ce qui reflète ses compétences et

<sup>(\*)</sup> مدرس اللغويات بقسم اللغة الفرنسية كلية الألسن - جامعة الأقصر

<sup>(\*)</sup> L'interview médiatique est un échange entre un intervieweur et un interviewé, visant à créer un discours basé sur des questions pour un public généralement absent. Les participants incluent le journaliste professionnel et l'interviewé, souvent une figure clé liée à l'événement ou un expert. L'interviewé peut jouer divers rôles tels que participant, expert, témoin ou avocat lors d'une interview-débat. Les attentes du public et les principes journalistiques comme l'impartialité et l'objectivité façonnent ces interactions, avec des objectifs médiatiques tels que rechercher la vérité, maintenir la neutralité et la pertinence. (Andersen, PP.2-3, disponible sur le site : <https://www.uniba.it/it/docenti/silletti-alida-maria/attivita-didattica/silletti-a.a.-2020-2021> )

ses larges connaissances dans le domaine médical, mais il n'a eu recours aux arguments d'autorité d'expérience que dans quelques répliques (8.33% uniquement), et aux arguments d'autorité de témoignage en (8.33%), tandis que 11.11 % de ses répliques ne portent aucun argument, et ce en tant que récent ministre des solidarités et de la santé pendant la pandémie.

**Mots clés :** Argument d'autorité ; Compétence ; Expérience ; Témoignage ; Interview.

### **Introduction**

Les études linguistiques ont récemment connu un développement remarquable dans tous les domaines y compris l'analyse du discours, et en particulier les techniques argumentatives du discours. L'argumentation est alors l'une des fonctions principales du texte linguistique pragmatique, car elle «représente un certain nombre de techniques discursives et interactives par lesquelles l'émetteur tente de convaincre le récepteur de ce qui lui est présenté. Partout où il y a un discours, il existe une stratégie particulière que le locuteur entend utiliser linguistiquement et mentalement, soit pour se convaincre lui-même, soit pour convaincre les autres. [Notre traduction] »<sup>(\*)</sup> (Hamza, 2020, p. 384)

L'argumentation est une « *transmise des idées, [d'] un point de vue ; c'est chercher à obtenir l'adhésion d'autrui à une opinion, un jugement qu'il ne partage pas* » (Touet, 2022, p. 164). D'ailleurs, le but de l'analyse argumentative est d'étudier les techniques du discours qui amènent le récepteur à être convaincu, ou augmentent l'intensité de sa conviction, de manière à le rendre prêt à adopter ces idées.

Dès lors, l'objectif primordial de ce travail est d'identifier les arguments d'autorité utilisés par le ministre français des solidarités et de la Santé, M. Olivier Véran, pour convaincre les Français de la capacité du gouvernement à distribuer des vaccins à tous les citoyens et à les livrer à temps. Cette contribution tire alors sa valeur et sa nécessité du fait qu'elle

<sup>(\*)</sup> Toutes les citations tirées d'ouvrages arabes sont traduites par nous.

<sup>(\*)</sup> يمثل الحجاج عددا من التقنيات الخطابية التفاعلية التي يحاول المتكلم من خلالها استمالة المستمع وإقناعه بما يعرض عليه، فأينما وجد خطاب فئمة استراتيجية معينة يقصد إليها المتكلم لغويًا وعقليًا إما لإقناع نفسه، أو لإقناع غيره.

traite des phénomènes linguistiques récurrents dans le discours, notamment adressés à l'auditoire. Cet article met aussi en lumière les compétences des intervieweurs, en mettant en évidence leur capacité à utiliser les différentes techniques de persuasion pour diriger l'interview et obtenir des informations précises et fiables.

Notre problématique s'efforce, pour l'essentiel, de répondre à plusieurs questions : À quels arguments d'autorité M. Olivier Véran a-t-il eu recours lors de cette interview ? Comment les a-t-il utilisés dans son discours pour convaincre son auditoire et ses intervieweurs ? A-t-il réussi, à l'aide de ces arguments, à persuader les Français de la disponibilité du vaccin ? De quelle manière les a-t-il convaincus quant au choix du masque à porter pour limiter la propagation de la maladie ? Quel est son point de vue concernant un éventuel confinement ?

Située dans le cadre de l'analyse pragmatique du discours, ce travail fait usage des principaux outils de l'analyse argumentative du discours pour une meilleure étude des données. L'approche adoptée dans ce travail est à la fois descriptive et statistique. C'est l'approche qui nous paraît la plus appropriée pour que les résultats soient précis.

### **Présentation du corpus**

Avec la propagation du coronavirus en France et dans le monde entier, il est devenu nécessaire de chercher une solution pour limiter la propagation du virus. La France a été obligée d'utiliser des vaccins approuvés par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS). Le corpus, sur lequel s'appuie notre étude, est constitué d'un verbatim de l'interview<sup>(\*)</sup> d'Olivier Véran, ministre des solidarités et de la santé. Cette interview a eu lieu à *France Inter* le 19 janvier 2021 entre les intervieweurs Nicola Demorand et Léa Salamé et l'interviewé Olivier Véran et a duré 25 minutes. Ils ont tous contribué à révéler la vérité sur le problème de la vaccination. En posant le problème du nouveau variant anglais de covid-19 comme noyau de l'interview, les participants ont essayé de répondre aux questions des Français à l'égard de la vaccination, des doses, des masques et du nouveau confinement.

---

(\*) Le verbatim de l'interview est disponible sur le site: <https://www.vie-publique.fr/discours/278180-olivier-veran-19012021-variant-anglais-de-covid-19-vaccination-doses>, consulté le 3 / 03 / 2021.

Afin de mieux répondre à cette problématique, ce travail est constitué de deux volets cruciaux, du fait de la nature de cette étude : *un cadre théorique* à travers lequel nous chercherons à mettre en évidence les éléments de base composant l'interview et les outils théoriques et conceptuels pouvant nous aider à mieux comprendre les techniques argumentatives du discours. En plus de ce cadre théorique, il existe *un autre cadre pratique* à travers lequel nous passerons en revue et analyserons les techniques argumentatives utilisées par les participants à l'interview.

### **1. Qu'est-ce que l'argumentation ?**

L'art de convaincre repose sur une suite d'arguments conçus pour persuader un public. Sans son consentement, les arguments perdent de leur force: *"Il est impossible d'argumenter sans le consentement de l'auditoire. Il est essentiel que ce dernier accepte d'engager un débat et de se laisser convaincre, ce qui n'est pas toujours évident. Parfois, il est nécessaire de convaincre l'autre partie qu'il est justifié de chercher à le persuader. Cette nécessité se manifeste notamment dans des contextes où l'usage de techniques de manipulation est courant, telles que la politique ou la vente"* (Breton, 2003, P. 53).

En plus du consentement général de l'auditoire, il est également crucial d'ajouter ce que l'on pourrait appeler un *"accord préalable"*, relevant de la technique argumentative en elle-même.

### ***Est-ce que le seul objectif de l'argumentation est de convaincre l'auditoire ?***

L'objectif de l'argumentation va au-delà de simplement convaincre l'auditoire. En effet, un argument efficace ne se contente pas d'employer des points de vue pour persuader, mais repose sur des bases que l'auditoire a déjà acceptées. Comme le souligne Breton (2003, P. 53.), il est essentiel d'identifier un *"point d'appui"* basé sur des thèmes préalablement acceptés par l'auditoire.

Les éléments sur lesquels reposent cet accord préalable sont les représentations sociales et les croyances généralement admises par la société, regroupées sous le terme de doxa. La doxa englobe les croyances, les opinions et les valeurs dominantes à un moment donné dans une société. Elle inclut tous les idées, les stéréotypes, les préjugés et les représentations partagés qui influent sur notre perception du monde. Ainsi, comme le souligne Amossy (2002, P. 93), l'analyse de l'argumentation met en lumière

les couches doxiques qui sous-tendent l'énoncé, sans nécessairement prendre position quant à leur valeur ou leur impact sur la société.

D'après Amossy, la doxa joue un rôle fondamental dans la création du discours et de l'argumentation. Elle influence les attentes et les préjugés du public, modifiant ainsi notre façon de recevoir et de comprendre les discours. Les orateurs et les auteurs sont souvent conscients de cette doxa et l'utilisent pour convaincre leur public en se basant sur des valeurs et des croyances partagées. Dans les discours argumentatifs, la doxa est au cœur de la vraisemblance sur laquelle s'appuie le discours persuasif. Certains linguistes affirment que l'argumentation repose sur la représentation que l'émetteur se fait du destinataire du message. Tout discours argumentatif exprime implicitement une vision du destinataire et révèle la nature des relations entre les deux parties. (Amossy, 2002, P. 90)

Les discours argumentatifs se déclinent en trois principaux types de textes selon Boissinot (1992) : les textes démonstratifs, supposément logiques, qui utilisent de nombreux connecteurs et des processus de raisonnement tels que l'induction, la déduction et l'analogie. Pour les textes expositifs, ils dissimulent les processus d'énonciation et de raisonnement derrière un contenu purement informatif. Enfin, les textes dialogiques mettent en scène la confrontation de différentes thèses et prennent la forme d'un dialogue plus ou moins explicite.

Pour Oléron, l'argumentation consiste à convaincre un public d'adopter une position en utilisant des arguments visant à en prouver la validité ou le bien-fondé. (1987, P. 4) Selon van Eemeren et le groupe d'Amsterdam, leaders de la pragma-dialectique, l'argumentation est une activité verbale et sociale visant à influencer l'acceptabilité d'une position controversée en présentant différentes propositions devant un juge rationnel. (1984, P. 53)

Dans cette perspective, l'interlocuteur n'est pas un objet à manipuler, mais un interlocuteur avec qui il faut partager la vision. Agir sur lui signifie modifier ses représentations du monde en mettant en avant certains aspects, en occultant d'autres et en proposant de nouveaux. (Grize, 1990, P. 41)

Pour Jacques Moeschler, l'argumentation est un processus discursif complexe reposant sur des arguments explicites et implicites, mobilisant la connaissance, le raisonnement, les intentions et les stratégies argumentatives, et influencé par le contexte social et culturel. (2008, p. 11) Enfin, Oswald Ducrot a brillamment soutenu que tout dans la langue est argumentation. Elle est omniprésente dans la vie quotidienne et les

interactions, et nous allons maintenant mettre en lumière son rôle dans la rhétorique. (1980, p. 13)

### **1.1. L'argumentation dans la rhétorique**

Traditionnellement, l'argumentation consistait à trouver des arguments convaincants pour persuader un public. Bien qu'initialement liée à l'éloquence et à la rhétorique, l'argumentation intéresse de plus en plus les linguistes car elle est présente dans de nombreuses situations quotidiennes. Le raisonnement déductif, qui va du général au particulier, est le type d'argument le plus connu. Il repose sur un syllogisme comprenant une majeure (énoncé général), une mineure (énoncé particulier) et une conclusion. Pour Oswald Ducrot, la langue est elle-même argumentative, car elle exprime les relations entre interlocuteurs. Ainsi, tout énoncé est nécessairement argumentatif. (Cité dans Siouffi, Raemdonck, 1999, p. 184)

La rhétorique est une théorie de la parole à fois efficace et persuasive, visant à bien parler en utilisant des arguments solides. Elle est liée à l'art de persuader par le discours, et se développe dans un contexte de libre expression et de droits politiques et dont l'origine revient à la démocratie athénienne.

La rhétorique distingue cinq parties dans un discours persuasif : l'invention (recherche des arguments), la disposition (structuration du discours), l'élocution (style du discours), l'action (passage à l'acte) et la mémoire (mémorisation des discours). (Doury, 2021, p. 145)

Par ailleurs, Aristote a identifié trois types d'arguments (preuves de persuasion) : les arguments liés à l'éthos, qui ont une dimension morale. Ces arguments visent à convaincre l'auditoire de la sincérité de l'orateur en lui révélant ses valeurs et son caractère. Pour être persuasif, l'orateur doit adopter des comportements inspirant confiance et présenter une image positive de lui-même à travers une éthique discursive, en étant authentique, honnête et empathique. Selon Aristote, l'éthos repose sur le caractère, l'état d'esprit ou la disposition psychique de l'orateur, et correspond à l'image qu'il projette de lui-même à travers son discours. (Siouffi, G., & Raemdonck, D. V., 1999, PP.184-185)

En résumé, la preuve par l'éthos consiste à créer une impression favorable dans le sens que l'orateur construit son discours de manière à gagner la confiance de l'auditoire. Le destinataire doit alors attribuer des qualités spécifiques à l'orateur en tant que source des informations énoncées. (Maingueneau, 2000, P. 56)

Ruth Amossy souligne que chaque expression orale reflète et adapte un "ethos" préalable. Le locuteur se base sur son statut institutionnel et sur la façon dont il pense que l'auditoire le perçoit pour ajuster son image dans le but de créer une impression en accord avec ses objectifs d'argumentation. Il peut arriver que cette image préexistante nécessite une véritable reconstruction. (2000, P. 86) En d'autres termes, l'éthos renvoie aux caractéristiques associées à la personne qui parle, représentant ainsi l'image qu'elle souhaite projeter auprès du public (Robrieux, 2000, P 17).

Les arguments basés sur le pathos visent à émouvoir l'auditoire en influençant ses émotions et passions. Ces arguments doivent être adaptés à la psychologie des spectateurs pour susciter des émotions. Le pathos se réfère à l'impact émotionnel provoqué par l'orateur sur l'auditoire, et les émotions peuvent influencer les actions, guider les comportements ou simplement montrer du respect envers les opinions de l'orateur. Il est associé à une argumentation émotionnelle car il fait appel aux émotions de l'auditoire. Cette expression émotionnelle peut être contrôlée tactiquement pour ne pas être visible, ou au contraire, simulée pour impressionner l'autre. Elle peut même être jouée comme au théâtre ou au cinéma, manifestée à travers des gestes ou des comportements ciblés propres à ces contextes. Une émotion peut être exprimée sans intention d'émouvoir et pourtant provoquer de l'émotion, ou au contraire, une tentative pour émouvoir peut échouer. Le pathos se définit alors comme les émotions que l'orateur cherche à susciter chez son public : compassion, aversion, colère, indignation et peur. (Charaudeau, 2000, P. 135)

Les arguments liés au logos visent à convaincre par la logique et la démonstration. Ces arguments se basent sur des raisonnements, des conclusions, des preuves et des justifications. Selon Gilles Declercq, l'argumentation basée sur le logos est considérée comme une preuve logique ou objective. Cette preuve repose sur ce que le discours démontre ou semble démontrer. Contrairement aux preuves éthiques et pathétiques qui concernent respectivement l'orateur et l'auditeur-cible, la preuve logique est objective car elle découle directement du discours démonstratif. Elle persuade puisque se basant sur une argumentation rationnelle. Aristote, en combinant les preuves subjectives et la preuve logique, a fondé une méthode authentique d'argumentation discursive, mettant en lumière les structures rhétoriques de l'argumentation. (Declercq, 1992, P. 58)



Breton souligne le rôle crucial de la rhétorique dans l'argumentation. Selon lui, la rhétorique permet de rendre les arguments plus convaincants en employant des techniques stylistiques comme la métaphore, l'allégorie, l'ironie et l'hyperbole (Breton, 2003, P.16). Ce théoricien s'intéresse aussi au rôle que joue l'argumentation dans la communication, nous présenterons ses opinions sur ce sujet dans les lignes suivantes.

C'est l'axe qui nous intéresse le plus et qui constituera la pierre angulaire de ce travail.

### **1.2. L'argumentation dans la communication**

L'argumentation joue un rôle crucial dans la communication car elle vise à défendre un point de vue, convaincre les autres et faciliter la prise de décisions. Elle implique la présentation d'idées, d'opinions ou de positions favorables ou défavorables à un sujet en se basant sur des preuves, des faits et des données pour persuader l'auditoire.

Les arguments peuvent être employés dans différents contextes tels que les discours politiques, les discussions scientifiques, les négociations commerciales ou les conversations quotidiennes. Pour être efficaces, les arguments doivent être logiques, cohérents et étayés par des preuves incontestables.

Il est essentiel de choisir soigneusement les mots, de structurer les idées de manière claire et concise, et de montrer de l'empathie envers l'auditoire pour une argumentation réussie. Il est également crucial d'adapter les arguments en fonction du contexte et du public, en prenant en compte leurs préoccupations, valeurs et croyances spécifiques.

Selon Perleman, l'argumentation cherche à conduire l'auditoire à adhérer aux prémisses, une adhésion qui varie en intensité selon les interlocuteurs. Ainsi, la rationalité guide l'argumentation impliquant la compréhension mutuelle des arguments, des réponses rationnelles aux objections et la considération des perspectives et intérêts de chacun. En conclusion, l'argumentation est un processus de communication dynamique et créatif, essentiel pour convaincre et influencer les autres de manière responsable et éthique. (C.F : Perlman, 1983, P 173)

Dans ses écrits, Breton met en lumière l'importance de l'argumentation dans la communication professionnelle et quotidienne soulignant son rôle de persuasion et de partage d'opinions. Il insiste sur le passage d'une approche coercitive à une approche plus humaine pour obtenir l'adhésion des autres. L'auteur met en garde contre les formes de manipulation, mettant en avant la diversité des types d'arguments et l'importance de les adapter au public visé. Il souligne également l'importance de la crédibilité, de la flexibilité et de la remise en question constante des arguments pour garantir leur efficacité. En conclusion, l'argumentation selon Breton est un processus complexe qui requiert des arguments solides, une adaptation au contexte, une certaine crédibilité et le recours à la rhétorique, la flexibilité et la réflexion. (Breton, 1996, P.3 – P. 37)

De manière générale, la persuasion et la conviction en communication font appel à une diversité de techniques. Nous allons nous pencher sur l'une de ces méthodes dans notre étude : l'argumentation qui se distingue par sa capacité à mettre en avant un raisonnement dans un contexte de communication.

Dans une entrevue, l'argument peut être explicite ou implicite, se basant parfois sur des hypothèses ou des présupposés. Il arrive que l'entrevue évolue grâce à cette argumentation développée spontanément au cours de l'usage quotidien de la langue. En règle générale, chaque discours ou texte comporte une stratégie argumentative.

Comme évoqué précédemment, l'entrevue, sujet de cette étude, est l'un des types des textes dialogiques favorisant un large éventail d'arguments entre intervieweurs et interviewé. Nous fournirons une analyse détaillée des types d'arguments présents au sein de cette entrevue.

Puisqu'aucun acte de langage n'existe isolément et que tout acte visant à façonner une vision du monde est intrinsèquement lié à autrui, la conscience de soi ne peut se construire sans une conscience de l'autre, comme le soulignait E. Benveniste : pas de "Je" sans "Tu". À la lumière de cette perspective, nous examinerons l'entrevue en question en illustrant comment les interlocuteurs emploient l'argumentation pour proposer une solution convaincante au public face à la pandémie de Covid-19 et aux différentes options de vaccination disponibles.

Bien que, l'argumentation soit une discipline analytique, c'est également un art prophétique. Donc, il importe autant de se demander "comment a-t-on persuadé?" que "comment persuadera-t-on ?" Il demeure essentiel, comme le soulignent tous les traités de rhétorique anciens, de se préparer à un débat argumentatif. Quelles sont alors les principales catégories d'arguments utilisées par les intervieweurs et l'interviewé au cours de cette entrevue pour communiquer avec les auditeurs, et pourquoi ?

### **1.3. L'analyse argumentative**

Premièrement, l'analyse argumentative repose sur trois verbes clés : Convaincre, Délibérer, Persuader. Les arguments visent à convaincre en appelant à la raison et au raisonnement du destinataire. Le choix entre défendre sa propre thèse, réfuter l'opposée ou être conciliant dépend de l'équilibre du pouvoir. Délibérer implique examiner les aspects d'une question pour prendre une décision claire. Persuader fait appel aux émotions du destinataire en s'appuyant sur des valeurs communes. Les genres littéraires adaptés à ces délibérations sont l'essai, le dialogue et l'apologie. (Duclos, 2019. p. 39.)

L'analyse argumentative, branche de la rhétorique, s'attache à décrypter les mécanismes sous-jacents au discours, qu'il soit oral ou écrit. Son objectif principal est de comprendre comment l'orateur ou l'écrivain cherche à influencer son auditoire. Selon Amossy (2000), l'analyse argumentative ne se limite pas aux discours explicites de persuasion, mais s'étend également à ceux qui exercent une influence plus subtile. Elle explore ainsi les modalités changeantes par lesquelles un locuteur façonne la perception du réel et l'interprétation du monde chez son public. (P. 25)

L'efficacité de la parole dans ses dimensions institutionnelles, sociales et culturelles est au cœur de l'analyse argumentative. Cette discipline s'intéresse à tous les types de discours, celui d'aspect didactique ou médiatique, en passant par le publicitaire et le politique. Mais, nous adopterons, dans cette étude, une approche de l'analyse argumentative basée sur la rhétorique et la communication. Cette approche nous permettra d'examiner en profondeur les stratégies employées par les intervieweurs et l'interviewé pour convaincre, délibérer ou persuader leurs auditeurs.

## **2. Les quatre grandes familles d'arguments**

Les arguments peuvent être classés en divers types. Doury classe les arguments d'abord en ceux qui sont fondés sur la ressemblance (l'argument par comparaison, par analogie proportionnelle), ensuite ceux qui sont fondés sur une relation de causalité (l'argument par la cause, par l'effet, évaluation et lien causal, causalité et intentions) et enfin ceux qui sont fondés sur les personnes (l'argument d'autorité, la réfutation ad hominem). (2011, PP.58-61)

D'autres linguistes les classent en : arguments **inductifs**, qui partent d'observations particulières pour arriver à une conclusion générale ; arguments **déductifs**, qui partent d'une proposition générale pour arriver à une conclusion particulière ; arguments **causaux**, qui établissent une relation de cause à effet entre deux phénomènes et arguments **analogiques**, qui établissent une comparaison entre deux situations pour en tirer une conclusion. Ils ajoutent les arguments **logiques** pour établir un raisonnement solide et convaincant ; les arguments **émotionnels**, les arguments **des faits** (les arguments **des valeurs**, les arguments de **définition** et les arguments de **politique**... etc.

Dans notre analyse argumentative, nous suivrons la classification simple proposée par Philippe Breton, particulièrement celle focalisant sur les arguments d'autorité. Ceux-ci consistent en 3 types essentiels : arguments d'autorité de compétence, d'expérience et de témoignage.

### 2.1. Les arguments d'autorité

L'argument d'autorité est une technique rhétorique où l'on appuie ses arguments en mentionnant une source fiable ou une figure reconnue dans le domaine discuté. La crédibilité de cet argument repose sur la réputation et la légitimité de la personne ou source citée. On le considère comme l'une des stratégies les plus utilisées dans le domaine politique. Selon Doury, l'argument d'autorité est un schéma argumentatif basé sur la relation entre les qualités d'une personne (comme son prestige et sa compétence) et la validité de ses propos. (2021, P. 113) Alors, l'autorité peut être politique, morale, scientifique mais l'essentiel, c'est qu'elle est reconnue et experte.

Selon Christian Plantin, l'argument d'autorité consiste à appuyer une affirmation sur le fait qu'elle a été énoncée par une personne considérée comme une autorité. Cela signifie que la validité de l'affirmation repose sur

la légitimité de la personne qui la soutient plutôt que sur sa propre véracité. Il est donc essentiel d'évaluer la crédibilité de la source et d'examiner différents points de vue dans le domaine concerné pour éviter d'être trompé par des arguments d'autorité sans fondement solide. (1996, p. 88)

L'argument d'autorité peut être utilisé de manière malhonnête en citant sélectivement des sources pour soutenir une idée, même si elles ne sont pas largement acceptées. Il est crucial d'examiner soigneusement les preuves et d'évaluer la crédibilité des sources. Dans son livre, Maingueneau (2016) explore l'utilisation de l'argument d'autorité pour renforcer la crédibilité des arguments. Il souligne l'importance de citer des autorités légitimes et de ne pas abuser de cette stratégie. Il met en garde contre l'utilisation de sources peu fiables pour servir ses propres intérêts. En résumé, Maingueneau insiste sur la nécessité d'évaluer de manière critique les sources d'autorité et de ne pas abuser de cette technique.

D'après Kakkuri-Knuuttila (1999, P.163), un orateur peut faire appel à des experts et des témoins quand il ne peut pas justifier toutes ses idées par des preuves directes. Cependant, il est crucial que l'orateur choisisse soigneusement son autorité, en s'assurant qu'elle est reconnue et pertinente pour le sujet. De plus, les citations doivent être claires et correctement utilisées. L'orateur peut également comparer ses arguments à ceux d'autres experts pour renforcer sa position. Enfin, il est souligné que l'autorité peut parfois être une croyance populaire (*argumentum ad populum*), basée sur la culture et les convictions sociales.

Philippe Breton décrit les arguments d'autorité comme étant fondés sur deux principes : l'orateur peut s'appuyer sur sa propre autorité ou faire référence à une autorité externe pour influencer l'opinion de son auditoire. Une troisième option consiste à utiliser les aspects cachés de l'autorité de l'auditoire lui-même pour le convaincre. L'autorité peut être basée soit sur le savoir, soit sur des circonstances spécifiques, comme avoir été témoin d'un événement. Selon Breton (2003, p. 61), pour être crédible, l'argument d'autorité se divise en trois genres principaux : *l'autorité liée à la compétence, l'autorité liée à l'expérience et l'autorité liée au témoignage.*

### **2.1.1. L'argument d'autorité lié à la compétence**

L'argument de la compétence affirme que l'évaluation du réel nécessite une expertise préalable dans divers domaines. Les opinions des experts tels qu'un professeur de lettres sur un roman ou un ingénieur sur la sécurité d'un barrage, ont plus de poids. Malgré la possibilité d'erreur des experts, leur compétence renforce leurs opinions, même hors de leur spécialité. Ce principe s'applique aux individus et aux institutions, influençant les débats argumentatifs. Par exemple, l'ancien Premier ministre Edouard Balladur a souligné l'objectivité des données économiques en citant l'INSEE et les statisticiens. (Breton, 2003, P. 64- P.66)

Selon Hébert (2012, P.15), la compétence, qu'elle soit scientifique, technique, professionnelle ou morale, est essentielle pour juger et accepter une opinion. Les autorités dans ces domaines ont une influence significative. Du point de vue de Jean-François Chanlat, dans son livre "Communication et organisation", la hiérarchie et la compétence sont cruciales dans les organisations modernes. La position hiérarchique et la compétence de l'auteur influencent fortement la perception de son argumentation par l'auditoire. Les références à des experts ou institutions renforcent la crédibilité de l'argumentation. En fait, l'argumentation d'autorité de compétence cherche à élargir l'adhésion à l'ensemble de l'argumentation. (1990, P. 106)

Dans l'interview constituant notre corpus, l'intervieweur Nicolas Demorand a commencé l'entrevue par un argument d'autorité lié à la compétence en se renseignant sur la possibilité d'un éventuel nouveau confinement. Pour le faire, il a cité les déclarations d'un expert reconnu dans le domaine médical surtout les maladies infectieuses, Jean-Daniel Lelièvre, professeur et responsable à l'hôpital Henri Mondor à Créteil, qui a déclaré « *qu'on ne pourrait pas éviter un nouveau confinement.* ». (L'interview, Véran, 2021, P. 2), Nicolas Demorand ne s'est pas appuyé sur sa propre opinion ou celle d'une personne ordinaire, mais plutôt sur l'opinion d'un expert spécialisé pour renforcer la crédibilité de son propos. On voit que son argument d'autorité de compétence est efficace et créatif car il se base sur deux axes importants : une expertise d'autorité scientifique et une pertinence de l'expertise dans le contexte et la situation sanitaire actuelle.

Non seulement Demorand a-t-il renforcé sa crédibilité grâce à l'argument d'autorité de compétence, mais il a essayé de susciter l'intérêt d'Olivier Véran et du public en posant la question : « ce médecin a-t-il raison et faut-il se préparer à un troisième confinement ? » (L'interview, Véran, 2021, P.1) L'interview a donc commencé par susciter l'enthousiasme et la curiosité des auditeurs et de l'interviewé pour assurer une interview intéressante et véritablement substantielle.

Donc, si l'intervieweur a commencé l'interview d'une manière si forte et passionnante, qu'attendons-nous de la réponse d'un interviewé comme M. Olivier Véran, en tant qu'expert médical ? Est-ce qu'il soutient cette opinion ? S'appuiera-t-il sur des arguments de valeur pour renforcer ou s'opposer à ce point de vue ? Et quel sera son opinion sur d'autres sujets liés à ce même phénomène ? Ses avis d'expert auront-ils d'impact sur la décision des Français vis-à-vis la question de la vaccination ?

En fait, Olivier Véran a répondu par un argument de compétence en analysant la situation sanitaire actuelle et en s'appuyant sur des données factuelles pour justifier sa décision de maintenir le couvre-feu à 18h et de ne pas assouplir les restrictions. Il souligne que malgré une légère stabilisation, le nombre de cas de contamination reste élevé, ce qui démontre que le couvre-feu a un effet positif mais demeure insuffisant. De plus, le nombre d'hospitalisations et de patients en réanimation demeure élevé, ce qui justifie la persistance des restrictions. Ces arguments sont clairs, appuyés par des données vérifiables et pertinents. Par ailleurs, on peut également considérer que Véran utilise son statut de ministre de la Santé et fait référence à des chiffres provenant de sources officielles pour appuyer l'idée que la situation reste préoccupante en France.

Pour assurer son argument de compétence, Il se sert d'une stratégie argumentative basée sur l'utilisation de deux pronoms sujet (Je et Nous)

Pour « Je » par exemple, il dit :

- « Si je devais qualifier le niveau de circulation du virus aujourd'hui dans le pays » (l'interview, Véran, 2021, P.1)
- « Je rappelle que l'objectif de 5 000 contaminations par jour est loin de nous » (l'interview, Véran, 2021, P.1)

- « **Je** mets encore des réserves évidemment » (l'interview, Véran, 2021, P.2)
- « D'après les chiffres dont **je** disposais hier soir » (l'interview, Véran, 2021, P.2)
- « **Je** le répète » (l'interview, Véran, 2021, P.2)
- « **Je** peux vous dire » (l'interview, Véran, 2021, P.2)
- « Donc **je** le redis » (l'interview, Véran, 2021, P.2)

Son utilisation du pronom sujet « **Je** » a une valeur personnelle liée à un argument d'autorité de compétence visant renforcer la crédibilité des informations déclarées. En tant que ministre de la Santé, il est considéré comme un expert en santé publique. En utilisant le pronom "**Je**", il s'affirme comme la personne la plus qualifiée pour parler de la situation sanitaire en France. Il s'appuie également sur sa propre expertise et sa connaissance des faits pour soutenir ses propos et sa position. Donc, il est la seule personne ayant le droit de déclarer, disposer, prendre des mesures, ... etc, en tant que source d'information fiable et compétente. Il marque ainsi son engagement dans la gestion de la crise sanitaire et s'implique personnellement dans l'affaire en manifestant sa détermination à prendre les mesures nécessaires pour protéger les Français.

Quant à son utilisation du pronom sujet « Nous », citons ces exemples :

- « **Nous** avons fait un ..... » (L'interview, Véran, 2021, P. 2)
- « **Nous** avons à peu près 20 000 contaminations ... » (l'interview, Véran, 2021, P. 1)
- « **Nous** observons, ....c'est un effet couvre-feu .... » (L'interview, Véran, 2021, P. 2)

Ici, Olivier Véran utilise le pronom sujet "**nous**" pour faire référence au gouvernement français, qui est chargé de gérer la crise sanitaire. En utilisant ce pronom, Olivier Véran se positionne comme porte-parole du gouvernement et s'appuie sur l'autorité de cette institution afin de renforcer la crédibilité de ses déclarations.



Pour être plus convaincants, il avance des renseignements appuyés par des chiffres précis : « *peu près de 20 000 ...., l'objectif de 5 000 ...., plus de 1000 ...., plus de 150 ...., couvre-feu à 18 h..., 2,4 millions avec du PFIZER ...., 8000 doses en stock, les plus de 75 ans, plus de 300 000 ...., il reste 140 000... , 500 000 créneaux, ... etc.* ». (L'interview, Véran, 2021, PP. 1-10) Ces chiffres ont été fixés par le gouvernement français, c'est le résultat d'une concertation entre des experts, des décideurs politiques et des agences sanitaires. Ce qui constitue un argument de compétence très efficace.

Donc, on peut dire qu'Olivier Véran utilise l'argument de compétence pour essayer de se positionner au sein de la communauté des Français. Cela démontre son engagement pour le bien-être des Français. Il s'efforce de persuader et convaincre son public et ses intervieweurs que ses décisions reposent sur des fondements solides.

Nous avons remarqué que Nicolas Demorand a commencé par une question ouverte bien formulée pour guider son interviewé, en revanche l'intervieweuse Léa Salamé a posé une question fermée : « *De combien ? En baisse de combien ?* » (L'interview, Véran, 2021, P. 2) pour obtenir une réponse courte et précise sur l'ampleur de la baisse de la propagation de COVID-19 dans les 15 départements concernés par le couvre-feu. Olivier Véran a-t-il donné une réponse directe ou non ?

Pour répondre, Olivier Véran utilise un argument de compétence en se basant toujours sur son poste de ministre de la santé, affirmant que la circulation du virus demeure préoccupante en France : « *Pas suffisant, ça ne fera pas reculer en tout cas l'épidémie sur un temps assez court mais ça permet, en tout cas, de stabiliser les choses dans les départements qui étaient sous forte activité épidémique.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 2), On remarque également qu'il utilise les pronoms « Je » et « Nous », « *je le redis, nous avons confiné* », (l'interview, Véran, 2021, P. 2) pour renforcer sa légitimité, faisant référence à des sources officielles telles que : « *Ce que nous disent à nouveau les scientifiques et le Haut Conseil de Santé publique, c'est que si deux personnes portent un masque filtrant à 90%, l'efficacité est la même que si une personne portait un masque FFP2 et l'autre un masque classique.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 4). Son argument est donc persuasif et pertinent.

En réponse à la question de Léa Salamé concernant les variants répandus en France et surtout le variant anglais supposé se répandre dans le pays, Véran recourt à un argument de compétence en disant: « *vous êtes donc entre 200 et 300 nouveaux cas de variant anglais* » enregistrés par jour (L'interview, Véran, 2021, P. 2) et il renforce cet argument en assurant que les autorités sanitaires en collaboration avec les équipes locales tracent et surveillent la propagation du virus de manière plus approfondie. Il se rendra à l'Agence régionale de santé (ARS) de l'Île-de-France pour rencontrer les scientifiques et les équipes concernées afin d'évaluer la situation et discuter des moyens de les soutenir.

D'ailleurs, Nicolas Demorand a fait appel à une institution publique spécialisée, le Haut Conseil de la Santé (HCS), afin d'enrichir l'interview en passant à un nouveau point relatif à l'utilisation des masques. Selon lui, le HCS recommande de limiter l'utilisation de certains masques en tissu fabriqués de manière artisanale. Cette recommandation est utilisée comme argument de compétence puisque se basant sur les directives du HCS, institution spécialisée, et vise à confirmer la véracité de l'information en interrogeant le ministre concerné sur ce sujet : « *Que dites-vous aux Français sur ce sujet ? « Oubliez le tissu, passez aux masques chirurgicaux ?» Quels consignes ou conseils pourriez-vous donner ?* » (L'interview, Véran, 2021, P. 3)

En conséquence, Olivier Véran nous fournit ici un argument de compétence basé sur son statut de ministre de la Santé en affirmant que tous les masques avec un pouvoir de filtration supérieur à 90% restent valables, bien que cela ne soit pas mentionné sur le masque. Il veut informer les Français que la plupart des masques grand public industriels ont une capacité de filtration supérieure à 90%, ce qui correspond au niveau 1 des masques grand public. En revanche, les masques artisanaux fabriqués à la maison avec les meilleures intentions et respectant les normes de l'Afnor pour le Haut Conseil de Santé publique ne garantissent pas nécessairement une protection optimale : « *je vais donner l'indication aux Français* » (l'interview, Véran, 2021, P. 3)

En plus, Nicolas Demorand fait également mention de la décision prise par l'Autriche et la Bavière d'imposer le port de masques FFP2 dans les

magasins et les transports comme un argument d'autorité de compétence pour inciter Olivier Véran à fournir une réponse précise et définitive concernant ce type de masque : « *que préconisez-vous pour la France, FFP 2 ou pas ?* » (L'interview, Véran, 2021, P. 3)

En réponse à cette question, Véran a recours à un argument de compétence en se référant à l'avis des scientifiques et du Haut Conseil de la Santé publique qui confirme que si deux personnes portent un masque filtrant à 90%, son efficacité équivaut à celle d'une personne portant un masque FFP2 et une autre un masque classique. Il conclut en expliquant que quoique les recommandations restent inchangées pour le moment, elles pourraient évoluer selon les nouvelles directives des scientifiques. (C.F : L'interview, Véran, 2021, P. 4)

A la page 4, Véran essaie de mettre en évidence l'écart entre le nombre de personnes cherchant à se faire vacciner et le nombre de doses de vaccin disponibles par un argument de compétence se basant sur des informations et des chiffres fiables qu'il expose au public et qui lui sont disponibles vu son statut de ministre concerné:

« *Plus de 6 millions de personnes* » œuvrent actuellement à se faire vacciner en France. « *Moins de 6 millions de doses de vaccin* » sont actuellement disponibles. De par sa compétence, il a aussi montré que le gouvernement a choisi une stratégie de « *vaccination à flux tendu* », ce qui signifie que les doses sont envoyées aux centres de vaccination dès qu'elles arrivent. Il est mentionné que « *cela prendra du temps et plusieurs semaines* » et qu'il faut « *être patient* ». Il est également souligné que « *2 millions de rendez-vous de vaccination* » ont été pris, ce qui est toujours insuffisant pour vacciner les 6 millions de personnes encore en attente.

Pour rassurer les Français, Véran cherche à les convaincre que lui-même comme autorité compétente responsable suit de près les mesures prises pour fournir le vaccin et le rendre disponible à tous : « *j'ai regardé avant de venir* ».

Il donne des chiffres précis émanant de ses connaissances professionnelles en tant que responsable de la santé pendant la crise cherchant ainsi à gagner la confiance des Français en leur montrant qu'il y a un bon suivi de tous les

détails concernant cette épidémie. Il cite le nombre de rendez-vous donnés : « *Hier, il y a eu encore plus de 300 000 rendez-vous qui ont été donnés.* », et précise le nombre de créneaux supplémentaires libérés « *libérant ainsi 500 000 créneaux supplémentaires.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 4)

Étant donné qu'il n'est pas nécessaire que chaque argument d'autorité soit exact, Olivier Véran, porte-parole du gouvernement, répond aux déclarations des maires avec des arguments solides basés sur son expertise. Il remet en question les déclarations des maires en montrant que les services de l'État fournissent tout le matériel nécessaire à la vaccination. En tant que ministre de la santé, il a été chargé par le président de la République de publier de manière transparente le nombre précis de doses disponibles chaque semaine dans chaque centre de vaccination « *( il y en a plus de 900)* » (l'interview, Véran, 2021, P. 6). Il partagera également la répartition régionale et départementale des doses par semaine, afin que les Français sachent combien de doses sont disponibles dans chaque centre et qu'ils puissent constater qu'il n'y a pas de stocks cachés. Il précise que sur le million et demi de doses reçues, seulement 8000 doses sont stockées au niveau national. Tout le reste est immédiatement distribué sur le territoire et dans les centres de vaccination. Ainsi, toutes les doses sont utilisées et distribuées immédiatement. Ce discours argumentatif, lui permettant de démentir les témoignages des maires et d'assurer le contraire, prend sa force du savoir élargi de son émetteur sur ce sujet étant donné qu'il est lui-même la source des décisions de partage des doses et le représentant du gouvernement responsable.

Donc les principales sources de l'autorité de compétence mobilisées sont le ministre de la Santé en tant que décideur politique, ainsi que les instances scientifiques et médicales consultées pour élaborer les recommandations. L'objectif est de justifier et légitimer les mesures prises. Olivier Véran recourt également aux arguments d'autorité de compétence en citant les données factuelles étant donné qu'il est le seul disposant d'informations fiables là-dessus. En bref, ses arguments reposent sur des chiffres et des statistiques fiables et sur les avis d'experts, de responsables et d'institutions bien reconnus de tous à savoir : le président de la

république, le Haut Conseil de Santé, les experts scientifiques, l'Agence de Médicament européenne, le Haut Conseil de la Santé publique ...etc. :

Pour rassurer les Français, il les renseigne qu'ils peuvent, eux-mêmes, se rendre sur le site *sante.fr* pour vérifier les doses disponibles, il s'agit toujours d'un argument de compétence revenant à son savoir du contenu de ce site : « *Ça sera sur le site sante.fr.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 5)

Sa réplique suivante relève également de son statut de ministre de la santé au courant des plans préparés et de ceux en vigueur ainsi que des prévisions concernant les mois prochains :

- « *Nous aurons vacciné d'ici à la fin du mois de février 2,4 millions de Français.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 6)

Olivier Véran a également répondu à Léa Salamé, qui dénonce sa première réponse « *un million de vaccinés fin janvier, jusqu'à quatre millions fin février* » et qui est en désaccord avec sa réponse actuelle « *2,4 millions* », lui présentant un argument de compétence basé sur le nombre de doses et les types de vaccins disponibles :

- « *2,4 millions avec du PFIZER, du MODERNA....., le ASTRAZENECA ou d'autres vaccins..... nous pourrions alors vacciner jusqu' à 4 millions de Français je vous le redis..... donc nous consommons...* » (l'interview, Véran, 2021, p. 7)

Pour indiquer l'importance d'adopter les mesures de protection sanitaire pour éviter la propagation du virus, Olivier utilise également un argument de compétence :

- « *Nous traçons, nous faisons du suivi encore plus, je dirais, plus poussé avec les équipes, je serai tout à l'heure à l'ARS ....* » (L'interview, Véran, 2021, P. 2)

En bref, après l'analyse de l'interview qui représente notre corpus, nous constatons que les intervieweurs ont posé 36 questions en 26 minutes au ministre de la santé français Olivier Véran devant le micro France Inter et que ses répliques comprenaient 26 réponses fondées sur l'autorité de compétence basée sur ses connaissances des faits en tant que ministre de la Santé et de la Solidarité et sur les statistiques dont il dispose. La force de son argument revient également à son statut de porte-parole officiel du gouvernement dans cette affaire cherchant à convaincre les auditeurs et les

intervieweurs que tout ira bien et que le peuple français doit faire preuve de patience jusqu'à ce que le vaccin soit testé et que le type approprié soit identifié pour chaque groupe. Il souligne que la France est l'un des pays les plus stables dans cette crise et que le vaccin sera disponible pour tous et que nous devons respecter les directives de l'État pour nous protéger.

Parmi les expressions les plus importantes qu'il a utilisées pour justifier son autorité, nous citons les suivantes: « En tout cas, nous nous ..... », « Donc nous mettons tout en œuvre », « je le répète ; en revanche, il est plus contagieux », « je vais donner l'indication aux Français », « Donc à ce stade », « J'ai rappelé », « c'est peu, c'est peu mais », « Donc nous mettons, » , « je le dis aux auditeurs, je souhaite qu', je dirais pour, je dis à ces maires que, je les remercie, je connais la détermination », « je les regrette lorsqu'il y en a », « Mais c'est même plus que faux », « Mais je voudrais vous dire une chose », « ça va dépendre de ce que nous dira l'Agence du médicament européenne », « Ça ne veut pas dire qu'il n'est pas sûr mais il est possible que », « Donc c'est un autre réseau de distribution », « c'est une autre logistique », « Croyez-moi », « Je serai moins affirmatif que vous », « vous pouvez le faire sur telle base et tel argument », « En tout cas, c'est une question », « je suis favorable à ce qu'on » « etc... » (l'interview, Véran, 2021, PP. 3-10)

De l'analyse faite, nous pouvons déduire que l'argument d'autorité lié à la compétence constitue 72.22% des réponses d'Olivier Véran.

Pour les intervieweurs, on trouve que Léa Salamé met en question les propos d'Olivier Véran mentionnant 4 millions de vaccinés jusqu'à fin février. Elle se réfère aux propos de PFIZER BIONTECH annonçant « ... *des retards de production... etc* » (l'interview, Véran, 2021, p. 6), ce qui constitue un argument de compétence vu le recours aux propos d'un spécialiste.

On peut donner un autre exemple d'argument de compétence adressée à Olivier Véran de la part de Nicolas Demorand se basant sur le dit de l'agence européenne des Médicaments qui n'a pas encore rendu sa décision officielle concernant le vaccin AstraZeneca. Il est intéressant d'entendre son avis pour connaître les recommandations définitives sur son utilisation,

en particulier pour les personnes âgées. Nicolas Demorand n'oublie pas d'annoncer la source de l'information : le journal Les Échos.

- « *L'Agence européenne des Médicaments pourrait rendre sa décision ..... on le lit dans les Echos ...* » (l'interview, Véran, 2021, P. 7)

En réponse à Nicolas Demorand concernant l'efficacité de l'utilisation du vaccin AstraZeneca, Véran emploie un argument de compétence se référant toujours à l'Agence européenne des médicaments, qui se réunira fin janvier ou mi-février. L'Agence communiquera sur les conditions d'utilisation du vaccin, son efficacité chez différentes populations, les éventuels effets secondaires, et les groupes de personnes prioritaires pour la vaccination. Il mentionne également que le vaccin en question est considéré comme plus classique, avec très peu d'effets indésirables rapportés jusqu'à présent, similaire au vaccin Pfizer dont les effets secondaires restent rares (un sur 100 000) : « *qui doit se réunir entre fin janvier et la mi-février pour nous dire : voilà les conditions d'utilisation de ce vaccin,* » (L'interview, Véran, 2021, P. 7)

Pour répondre à Nicolas Demorand concernant l'idée de passeport vaccinal permettant aux personnes vaccinées de sortir et voyager, Véran ne prend pas position pour ou contre la vaccination obligatoire. Il s'agit plutôt d'une réflexion sur les arguments potentiels en faveur d'une telle mesure. La décision finale quant à l'opportunité de rendre la vaccination obligatoire reviendra au gouvernement, en tenant compte des différents points de vue exprimés dans le débat public.

De son côté, Léa Salamé s'oppose aux chiffres rassurants annoncés par son invité en se référant à des arguments de compétence originaire de l'INSERM, l'Institut national de la santé et de la recherche médicale. Selon le rapport de l'INSERM, le variant anglais pourrait devenir prédominant en France d'ici la fin de février ou de mars. En appuyant sur cet argument d'autorité, Léa Salamé a souligné l'importance de sa question, fondée sur des sources reconnues. Elle a ainsi mis en évidence une potentielle contradiction avec les chiffres présentés par Olivier Véran, incitant ce dernier à clarifier la situation et à fournir des réponses précises :

- « *Olivier VERAN, une étude de l'INSERM hier disait que....* » (L'interview, Véran, 2021, P. 3)

De ce qui précède, nous concluons que les deux parties de l'entrevue, les intervieweurs et l'interviewé, essayent de mettre en valeur la question de la vaccination, les masques, le confinement, les doses en rassurant les Français et en se référant la plupart du temps à des arguments de compétence.

### **2.1.2. L'argument d'autorité liée à l'expérience**

L'argument de l'expérience se base moins sur une compétence, souvent soupçonnée d'être théorique, que sur une pratique effective dans le domaine où l'orateur s'exprime. Par exemple, Me Vergès déclare "*Moi-même, j'ai été mis sur écoute*" pour défendre quelqu'un qui utilise des dispositifs d'écoute téléphonique. Il a donc l'expérience des écoutes (mais pas la compétence) et peut argumenter avec une autorité réelle. De la même manière, un ancien combattant peut soutenir sa dénonciation de la guerre en mentionnant les horreurs qu'il a vécues. Dans ce cas, l'équivalent de l'argument de l'incompétence est l'argument de l'innocence : "*Je ne connais rien au problème mais je peux dire que...*". Ici, l'innocence signifie une stricte neutralité associée à une sorte de "*pureté*" d'appréciation. (Breton, 2003, PP. 65-66)

Quant à l'interview de notre corpus, nous trouvons trois exemples seulement développant ce type d'argument :

Olivier Véran utilise un argument d'autorité de compétence pour déclarer que les responsables des centres de vaccination connaissent bien la quantité de doses qu'ils peuvent utiliser chaque semaine. La gestion des rendez-vous se fait principalement en fonction du nombre de doses disponibles. Il insiste également sur l'absence de stock caché au niveau national et sur le respect du principe d'équité territoriale en ce qui concerne le partage des doses. De plus, il se réfère à un argument d'expérience personnelle en déclarant : « *J'ai déjà effectué 6 ou 7 déplacements en l'espace de 8 jours* » (l'interview, Véran, 2021, P. 6), ce qui renforce son argument de compétence et remet en question les déclarations des maires, en affirmant que les acteurs des centres de vaccination connaissent à l'avance le nombre de doses disponibles pour les semaines à venir. Il a indiqué également qu'il n'y a pas de stock caché de vaccins au niveau national et que le principe



d'équité territoriale est appliqué pour garantir la distribution des doses à tous les centres.

En réponse à Léa Salamé concernant le problème d'inceste, Véran utilise un argument d'expérience :

- « j'ai été député de Grenoble », « Eva THOMAS, une avocate, ..... je l'avais rencontrée ..... , .... travaillé ensemble dans le cadre d'un projet de loi ..... » (L'interview, Véran, 2021, P. 10)

Il présente son autorité d'expérience en précisant qu'il était député de Grenoble. Il a rencontré Eva Thomas, une avocate et a fait un énorme travail avec elle. Ils ont travaillé sur un projet de loi visant rendre les crimes d'inceste imprescriptibles. Même si ce projet n'a pas pu aboutir en raison d'obstacles constitutionnels, il a eu une grande expérience dans ce domaine.

Olivier Véran, recourt quelquefois à un argument d'expérience imaginaire en décrivant son état s'il était à la place des patients âgés cherchant en vain à appeler les services d'urgences pour réserver un rendez-vous pour se faire vacciner : « Françoise qui est derrière son téléphone.... Je vais bien finir par tomber sur quelqu'un » ou quand ces patients ou les membres de leur famille vont sur le site internet et remplissent toutes les rubriques et à la fin on leur dit : "Désolé, reconnectez-vous", et ce pour annoncer aux Français que le système va changer, ils pourront enregistrer leurs coordonnées une seule fois et les responsables les rappelleront lorsqu'il y aura des créneaux disponibles pour la vaccination. (L'interview, Véran, 2021, PP.4-5)

Néanmoins, Olivier Véran n'a pas eu recours à un grand nombre d'arguments d'expérience, l'usage de ce genre d'arguments est trop limité par rapport à celui de compétence. On n'a noté que deux arguments réels et un imaginaire. Ce chiffre indique que l'expérience d'Olivier Véran dans ce domaine est limitée car malheureusement, il a été nommé ministre de la Santé et de la Solidarité au début de l'épidémie de coronavirus le 16 février 2020. Cela a coïncidé avec la propagation de la pandémie et la congestion des hôpitaux qui prenaient en charge des cas infectés. Le chaos et le choc ayant lieu par le grand nombre de cas, la peur de la contagion, la méconnaissance des démarches à faire pour cerner la maladie surtout au

début, tous ces éléments ont peut-être empêché le ministre d'avoir assez d'expérience vis-à-vis de la situation.

Nous remarquons que les intervieweurs se réfèrent, eux aussi, aux arguments de compétence fondés sur leur expérience en tant que journalistes distingués, et sur leur suivi des nouvelles concernant cette crise.

### **2.1.3. L'argument d'autorité liée au témoignage**

Selon Breton : « Assister à une manifestation ou à un événement donne au témoin une certaine légitimité et renforce son argument d'autorité. Le témoin d'un événement sera plus crédible pour présenter un cadre argumentatif. L'expérience et le témoignage sont deux notions différentes, bien qu'elles soient toutes deux liées à la pratique concrète. L'expérience est un processus qui se déroule dans le temps. Elle implique une accumulation de connaissances et de compétences, ainsi qu'une transformation de la personne qui la vit. Le témoignage, quant à lui, est un acte ponctuel. Il consiste à rapporter une expérience ou un événement que l'on a vécu. L'expérience est donc plus globale et plus riche que le témoignage. Elle permet de comprendre le monde et de se développer en tant que personne. Le témoignage, quant à lui, est plus limité dans le temps et dans l'espace. Il permet de partager une expérience ou un événement avec d'autres personnes. » (Breton, 2003, PP. 66, 67)

Pour aborder la question de la vaccination, Léa Salamé a utilisé un argument de témoignage en lisant quelques messages envoyés de la part du public: « J'ai 75 ans, je n'arrive pas à prendre rendez-vous. », « François : J'ai 78 ans, j'essaie de prendre rendez-vous depuis 4 jours... », « Doctolib ; quand j'appelle le 39 75, on me fait patienter pendant des heures et personne ne me prend. » (L'interview, Véran, 2021, P. 4) pour mettre en avant les difficultés rencontrées par les personnes âgées pour s'inscrire à la vaccination contre le COVID-19, illustrant les problèmes de saturation des plateformes de rendez-vous et l'inaccessibilité des services téléphoniques. Elle exprime l'urgence de la situation pour cette population vulnérable et appelle à une amélioration du système de prise de rendez-vous. Elle voulait inciter Véran à informer le public de la réalité de la situation ainsi que du nombre de doses et de créneaux disponibles.

À son tour, Nicolas Demorand recourt à un argument de témoignage en évoquant les déclarations des maires affirmant manquer de doses et être dans l'impossibilité de vacciner tous les plus de 75 ans. Il mentionne

également la demande de Martine AUBRY, maire de Lille : « *qu'ils nous disent la vérité* » (l'interview, Véran, 2021, P. 5) et répète ses propos révélant sa compréhension que les zones fortement touchées sont celles qui reçoivent plus de doses, mais que, selon elle, cette information devrait être communiquée clairement, sans faire croire que tous les individus de plus de 75 ans peuvent s'inscrire alors que la distribution est actuellement bloquée. Se référant aux deux témoignages susmentionnés - les déclarations des maires et la critique de Martine AUBRY - Nicolas Demorand cherche à obtenir la vérité de la part de son interviewé

De son côté, Olivier Véran recourt à un argument de témoignage renforçant ainsi l'argument de compétence en évoquant la propagation du variant anglais, il dit : « *Mais je voulais vous donner un exemple de ce que peut faire ce virus. Hier, j'ai appris que dans un EHPAD, un établissement pour personnes âgées de la région parisienne, les 36 personnes qui étaient positives au coronavirus, ces 36 personnes sont positives au nouveau variant.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 2). Par cet argument de témoignage, il répond à la question de Léa Salamé se renseignant sur le nombre de cas infectés par le variant anglais en France.

Pour ne pas donner une réponse finale liée à la domination du variant anglais en France, il a cité un argument de témoignage basé sur la situation actuelle en Angleterre : « *En Angleterre, les scientifiques considèrent que le variant anglais est devenu le principal virus en l'espace de 2 à 4 mois, c'est plus de 60% des cas à Londres.* » (L'interview, Véran, 2021, P. 3)

À mesure que l'interview avance, Léa Salamé évoque deux problèmes qui s'imposent, l'un lié aux jeunes et l'autre aux victimes d'inceste. Pour répondre, Olivier Véran utilise un argument de témoignage en évoquant le plan Elisabeth BORNE connu sous le nom « *un jeune, une solution* » (L'interview, Véran, 2021, P. 9) en montrant que ce plan se base sur deux approches essentielles : l'une consiste à offrir une allocation avec éventuellement une formation ou un emploi en bonus, l'autre assure systématiquement une formation ou un emploi, rémunéré dans tous les cas, à tout jeune qui en fait la demande. En fait, le plan « Elisabeth Borne » consacre un budget colossal dépassant les 6 milliards d'euros pour soutenir les jeunes au cours de la crise de Covid-19. Par cet argument de témoignage, il annonce que le gouvernement met un budget plus que le budget du RSA pour rassurer les Français. Bien que la question ait été loin du sujet de l'interview, il a pris à sa charge d'y répondre en tant que

membre du gouvernement concerné surtout qu'il s'agit de remédier à un des impacts négatifs de la crise sur les jeunes.

Donc, Olivier Véran a consacré 8.33% de ses réponses aux arguments de témoignage au cours l'interview.

Léa Salamé, quant à elle, met en avant l'authenticité des témoignages du public pour illustrer les obstacles auxquels les personnes âgées sont confrontées pour obtenir le vaccin. Ces témoignages reflètent cette réalité : *"J'ai 75 ans, ... Françoise : je suis 78"* (L'interview, Véran, 2021, P. 4). Il s'agit d'un appel à l'autorité par le biais de ces témoignages, incitant le ministre Olivier Véran à se mettre à la place de ces individus, à comprendre leur frustration et à identifier les démarches nécessaires à suivre pour se faire vacciner ainsi que les solutions adéquates pour résoudre ce problème.

Léa Salamé évoque aussi l'ouverture du RSA\* aux 18-25 ans et pour cela elle se réfère au témoignage de Louis Gallois, le président du Medef, qui soutient cette proposition. M. Gallois met en évidence l'impact de la crise sur les jeunes et suggère la mise en place de certaines conditions de formation. Il souligne également que 25 % des personnes habitant les centres d'hébergement sont âgées de moins de 25 ans, ce qui renforce selon lui la nécessité d'élargir le RSA aux 18-25 ans. (CF : L'interview, Véran, 2021, P. 9)

Léa Salamé utilise un autre argument de témoignage en s'appuyant sur l'ouvrage de Camille Kouchner qui raconte l'inceste dont son frère a été victime par leur beau-père Olivier Duhamel. Son livre a eu un impact important en libérant la parole de nombreuses victimes d'inceste pour évoquer la question de l'imprescriptibilité des faits d'inceste en demandant à Olivier Véran d'annoncer son avis sur cette question en tant que ministre de santé, citoyen et médecin. (L'interview, Véran, 2021, P. 9)

Pour évoquer la question du vaccin pour enfants, Léa Salamé a recours à un argument de témoignage basé sur l'avis de l'expert Alain Fischer, en santé publique *«Alain FISCHER n'a pas exclu la semaine dernière le fait de faire vacciner les enfants.»* (L'interview, Véran, 2021, P. 8)

---

\* RSA est l'acronyme de Revenu de Solidarité Active. Il s'agit d'un programme d'assistance sociale instauré en France en 2009. Son but est de garantir un niveau minimum de ressources aux individus sans emploi ou ayant des revenus faibles.

Alors, l'utilisation d'arguments de témoignage de la part des intervieweurs, Léa Salamé et Nicolas Demorand, contribue à rendre l'interview plus crédible et plus persuasif

Les animateurs ont bien mené l'interview adressant des questions intéressantes à leur invité, alternant entre des questions longues et courtes appuyées par des arguments de compétence, de témoignages, d'expérience émanant de leur bonne préparation de l'émission, de leur profonde connaissance du sujet abordé et de la collecte de témoignages de ceux qui y sont concernés.

Au cours de l'interview, M. Olivier Véran dévoile subtilement différents aspects psychologiques et émotionnels en utilisant des arguments d'autorité basés sur des euphémismes : Plutôt que de dire "*Les chiffres sont incertains*", il préfère dire "*Ce sont des chiffres qu'il nous faut consolider*". Au lieu de dire "*L'épidémie est active*", il affirme que "*Le virus circule beaucoup dans notre pays*". Il substitue l'expression "*La situation est grave*" à "*La circulation du virus reste préoccupante*". Il remplace un refus, « *Je ne peux pas vous répondre par l'affirmative* », indirect par un simple « *Non* ».

En outre, il emploie un langage technocratique tel que "Pfizer ", "Moderna" et "AstraZeneca", qui peut être déroutant pour le grand public, potentiellement créant ainsi une distance et suscitant de la méfiance. De plus, ses fréquentes répétitions peuvent indiquer un manque de spontanéité ou une tentative de se convaincre lui-même.

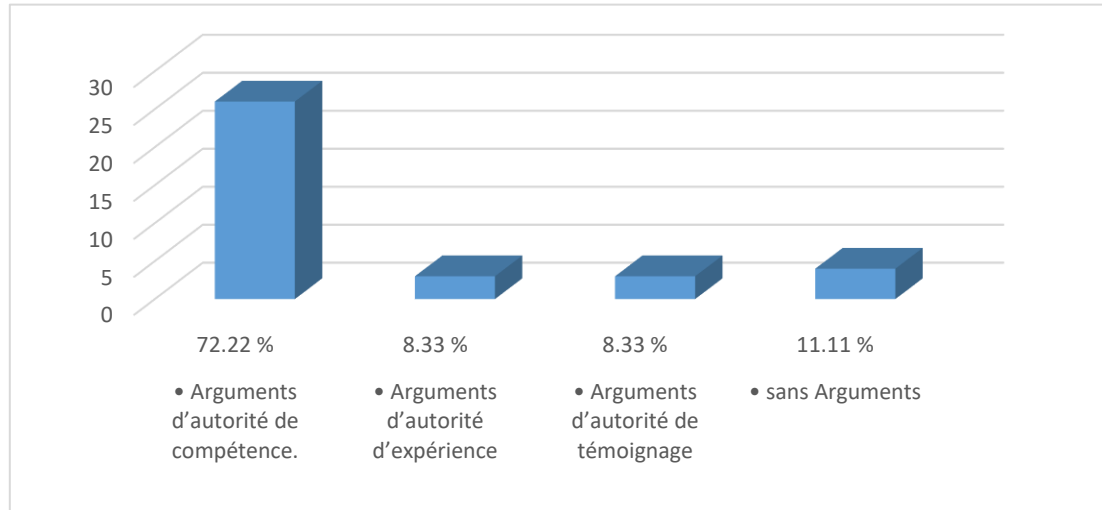
Malgré les controverses, M. Véran cherche invariablement à légitimer les actions du gouvernement en s'appuyant sur des arguments d'autorité.

### **3. Présentation des données statiques**

Après avoir examiné les arguments d'autorité développés lors de cette interview, il convient de constater qu'il y a 26 réponses de M. Olivier Véran qui peuvent être classées sous la catégorie : **arguments d'autorité de compétence**, dont le pourcentage atteint à peu près **72.22 %**, tandis que les **arguments d'autorité d'expérience** sont trois ce qui représente quasiment **8.33 %**. Pour ce qui est des **arguments d'autorité de témoignage**, on a pu relever 3 réponses, dont le pourcentage est presque **8.33 %**. Certaines répliques ne comportent **aucun argument**, leur nombre s'élève à 6 et leur pourcentage atteint presque **11.11 %**. Ce qui pourrait être indiqué à travers le tableau et le schéma ci-après :

	Nombre	pourcentage
• Arguments d'autorité de compétence.	26	72.22 %

• Arguments d'autorité d'expérience	3	8.33 %
• Arguments d'autorité de témoignage	3	8.33 %
• sans Arguments	4	11.11 %
<b>Ensemble</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>



Ce que l'on remarque clairement à travers ces statistiques, c'est qu'un grand nombre de réponses d'Olivier Véran fait partie des arguments d'autorité de compétence mettant en relief les compétences et les larges connaissances du ministre dans le domaine médical. Il a recours à ce type d'argument pour convaincre et rassurer ses auditeurs français, alors que son recours aux arguments d'autorité d'expérience et de témoignage est trop limité, étant donné qu'il a occupé récemment son poste et que ce genre d'épidémie est tout-à-fait nouveau et sans précédent.

### Conclusion

Notre étude fait essentiellement fond sur l'analyse des techniques argumentatives d'autorité utilisées par le ministre français des solidarités et de la Santé, M. Olivier Véran, pour convaincre l'audience française de la capacité du gouvernement à distribuer des vaccins à tous les citoyens et à les livrer à temps, les rassurer que les doses seront disponibles et les rendez-vous possibles. Cette étude a atteint un certain nombre de résultats, qui peuvent être résumés dans les points suivants :

- Olivier Véran, le ministre des solidarités et de la santé, a répondu à toutes les questions qui lui étaient adressées en se basant la plupart du temps sur les arguments d'autorité de compétence qui illustrent ses larges connaissances dans le domaine médical, Ce type d'argument

représente à peu près **72.22 %** de ses réponses, il y eut recours pour convaincre et rassurer ses auditeurs français en profitant de son statut de ministre de la santé et de représentant du gouvernement français.

- Il a eu recours en peu de cas aux arguments d'autorité d'expérience, ce qui représente quasiment **8.33%** du total de ses réponses. Ce pourcentage indique qu'Olivier Véran n'a qu'une faible expérience dans ce domaine car malheureusement, il a été nommé ministre de la Santé et de la Solidarité au début de l'épidémie de coronavirus. Ce qui a coïncidé avec la propagation de la pandémie sans qu'il ait assez de temps pour prendre de l'expérience sur ce sujet.
- Pour les arguments d'autorité de témoignage, leur pourcentage est très minime et atteint **8.33%** pour les mêmes raisons déjà citées.
- **11.11%** de ses réponses ne comportent pas d'arguments, il s'agit des questions répétitives.
- On remarque également de nombreux connecteurs comme : mais, pourtant, d'ailleurs, car, donc, peu, surtout, en tout cas, même plus ... etc. utilisés pour renforcer le côté argumentatif du dialogue en cours.

D'ailleurs, les intervieweurs Léa Salamé et Nicolas Demorand ont utilisé des questions ouvertes et fermées, ainsi que des arguments basés sur l'autorité de compétence et des témoignages d'experts pour mener une interview réussie sur plusieurs sujets liés au coronavirus. Ils ont choisi un interviewé important, à savoir Olivier Véran, ministre de la Santé, pour donner des informations pertinentes. Les questions posées étaient argumentatives pour permettre à l'interviewé de s'exprimer et d'informer le public. Les intervieweurs ont travaillé en collaboration, en utilisant des arguments pour confirmer ou infirmer les informations circulant en France. Leur approche consistait à fournir des informations claires et précises au public en se basant sur des arguments solides et des témoignages pertinents.

À la fin de cet article, nous espérons avoir bien abordé les points principaux liés aux arguments d'autorité et inviterons d'autres chercheurs à aller plus loin dans ce domaine à la fois riche et récent.

## Références

### Corpus

- Le verbatim de l'interview est disponible sur le site: <https://www.vie-publique.fr/discours/278180-olivier-veran-19012021-variant-anglais-de-covid-19-vaccination-doses>

### Références en français et en anglais

- AMOSSY, R. (2000, 2002). « *L'argumentation dans le discours. Discours politique, littérature d'idée, fiction.* », Paris : Nathan Université.
- BOISSINOT, A., (1992), « *Les Textes argumentatifs* », Paris, Lacoste
- BRETON, P. (1996, 2001, 2003). « *L'argumentation dans la communication.* » Paris , la découverte.
- CHANLAT, J.-F. (1990). « *Communication et organisation : Perspectives critiques* », Paris, Presses universitaires de France.
- CHARAUDEAU, P. (2000). « *Une problématisation discursive de l'émotion. À propos des effets de pathémisation à la télévision* ». *Les émotions dans les interactions*, Lyon , Presses Universitaires de Lyon.
- PLANTIN Ch., M. DOURY, V. TRAVERSO, éd., Lyon, Presses Universitaires de Lyon, p. 125-155.
- DECLERCQ, G. (1992). « *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires* ». Paris : Éditions Universitaires.
- DETRIE, C., SIBLOT, P., & VERINE, B. (2001). « *Termes et concepts pour l'analyse du discours : une approche praxématique* », Paris, Champion.
- DUCLOS, D. (2019) « *Les secrets de l'argumentation.* », Paris, Ellipses.
- DUCROT, O. (1980). « *Les mots et les choses.* », Paris, Minuit.
- DOURY, M. (2021). « *Argumentation.* » Paris, Armand Colin.
- GRIZE, J.-B. (1990). « *Logique et langage.* », Paris : Ophrys.
- HÉBERT, P. (2012). « *L'argumentation publicitaire* », Paris, Armand Colin.
- MAINGUENEAU, D. (2016). « *Analyser les textes de communication* », Paris, Armand Colin
- MOESCHLER, J. (2008). « *Argumentation et conversation : Éléments pour une analyse pragmatique du discours.* » Paris, du Cercle Philosophique.
- OLERON, P. (1987), « *L'argumentation* », Paris, PUF.



- PELMAN, C. (1977). « *L'empire rhétorique. Rhétorique et argumentation* », Paris, Vrin.
- PERELMAN C & OLBRECHTS-TETECAL, (2000), « *Traité de l'argumentation (la nouvelle rhétorique)* », Bruxelles, Université de Bruxelles.
- PLANTIN, C. (1996). « *L'argumentation* ». Paris, Mémo, Seuil.
- ROBRIEUX, J. J. (2000), « *Rhétorique et argumentation* », Paris, Nathan.
- SALGUES, B., & BARNOUN, J. (2021). « *La crise de la Covid-19: De l'interrogation épidémique au questionnement sociétal.* » ISTE Group. Disponible sur le site : <https://www.istegroup.com/en/>
- SIOUFFI, G., & RAEMDONCK, D. V. (1999). « *100 fiches pour comprendre la linguistique.* », Rome: Bréal.
- VAN E., F. H., & GROOTENDORST, R. (1984). « *Speech Acts in Argumentative Discussions.* », Dordrecht, Foris.

### Références en arabe

حمزة, م. (2020). تقنيات الحجاج في كتاب (حوار مع صديقي الملحد) للدكتور مصطفى محمود. مجلة كلية الآداب جامعة الفيوم، العدد 2، مجلد 12، ص 384-444.

### Articles du journal

- FRANCE INFO. (14 février 2020). « *Coronavirus : un premier cas mortel en France, un touriste chinois de 82 ans.* » 20h00.
- GOINIERE, B. (14 février 2020). « *Coronavirus : "Cet isolement forcé m'a fait prendre conscience à quel point le quotidien d'une vie est précieux* », France Bleu, 18h00.
- LÓPEZ MUÑOZ, J. M., & ROMERAL ROSEL, F. (2006). « *Discours Permanents, Discours permanents, discours en co-énonciation et en écho-énonciation dans les entretiens : la pratique de l'auto-citation chez Annie Ernaux.* » *Travaux de linguistique.* (No 52), PP. 85-100
- MAINGUENEAU, D. (2002, 2002). « *Problèmes d'ethos* ». *Pratiques*, N° 113/114, Images du scripteur et rapports à l'écriture, p. 55-67.
- MARI, B. (14 février 2020). « *Coronavirus : le couple chinois de Paris est guéri.* », Le Parisien, 19h00.
- SAMAMA, P. (14 février 2020). « *Coronavirus : Air France suspend ses vols vers Wuhan et réduit ses dessertes vers la Chine.* » Les Echos, 21h00

### Sitographie

- [https://books.google.com.eg/books?id=j0o5EAAAQBAJ&dq=L%E2%80%99C3%A9mergence+du+coronavirus+en+France&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.eg/books?id=j0o5EAAAQBAJ&dq=L%E2%80%99C3%A9mergence+du+coronavirus+en+France&source=gbs_navlinks_s)

- [https://www.persee.fr/doc/comm\\_0588-8018\\_1966\\_num\\_7\\_1\\_1095](https://www.persee.fr/doc/comm_0588-8018_1966_num_7_1_1095)
- [http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2004.abul-haija\\_s&part=85783#Notefn23](http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2004.abul-haija_s&part=85783#Notefn23)
- <https://www.questionpro.com/blog/es/entrevistas-a-profundidad/>
- L'interview comme genre médiatique : sous catégories pragmatiques et leurs traits linguistiques caractéristiques, Andersen, H, Université d'Aarhusitez , Disponible sur le lien : <https://www.uniba.it/it/docenti/silletti-alida-maria/attivita-didattica/silletti-a.a.-2020>  
[2021/Linterview comme genre mediatique sous c.pdf](2021/Linterview%20comme%20genre%20mediatique%20sous%20c.pdf)

### Annexe :

- **CHU** : centre hospitalier universitaire
- **Doxa** : dans le contexte de l'analyse du discours, est un concept développé par Ruth Amossy, une chercheuse et théoricienne de la rhétorique et de l'argumentation.
- **EHPAD** : est l'abréviation d'"Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes". Il s'agit d'une structure médico-sociale destinée à héberger des individus âgés de 60 ans et plus ayant besoin d'aide pour les tâches quotidiennes. Ces établissements offrent divers services tels que l'hébergement, la restauration, l'assistance et les soins.
- **Exorde** : a pour fonction d'attirer la bienveillance de l'auditoire. La narration expose les faits et prend la forme d'un récit. La confirmation présente les arguments que l'on peut tirer des faits exposés dans la narration et cherche éventuellement à anticiper de possibles contre-arguments. La péroraison est la conclusion du discours. Elle synthétise l'argumentation et en appelle aux sentiments de l'auditoire.
- **IFOP** : L'Institut français d'opinion publique, Entreprise à taille humaine, dans le Top 5 des instituts en France, le Groupe IFOP est le leader des études d'opinion depuis 1938 et un acteur référent des études marketing, quantitatives et qualitatives, en Europe, aux USA et en Chine.
- **RSA** : est l'acronyme de Revenu de Solidarité Active. Il s'agit d'un programme d'assistance sociale instauré en France en 2009. Son but est de garantir un niveau minimum de ressources aux individus sans emploi ou ayant des revenus faibles.
- **SOS** : organisation à but lucratif.

## «حجج السلطة في الخطاب الإعلامي: لقاء أوليفييه فيران على راديو فرانس إنتر- يناير 2021 أنموذجاً»

### الملخص

يهدف هذا البحث إلى دراسة التقنيات الجدلية للسلطة التي يستخدمها وزير التضامن والصحة الفرنسي، السيد أوليفييه فيران، لإقناع الجمهور الفرنسي بقدرة الحكومة على توزيع اللقاحات على جميع المواطنين وتسليمها في الوقت المحدد. تسلط هذه المقالة الضوء أيضاً على مهارات المحاورين من خلال تسليط الضوء على قدرتهم على استخدام التقنيات المختلفة لإقناع المستمعين، لتوجيه المقابلة للحصول على معلومات دقيقة وموثوق بها. تتلخص إشكالية هذه المقالة على الإجابة على عدة أسئلة: ما هي حجج السلطة التي استخدمها السيد أوليفييه فيران خلال هذه المقابلة؟ كيف استخدمها في خطابه لإقناع جمهوره ومن حاورهم؟ هل يمكنه، من خلال هذه العمليات الجدلية، إقناع الفرنسيين بالتطعيم في الوقت المناسب؟ بالنظر إلى طبيعة هذه الدراسة، نعتقد أن الطريقة الوصفية والإحصائية، المدعومة بالية التحليل، هي الأنسب لدقة النتائج. حقق هذا البحث عدداً من النتائج، أهمها أن الشخص الذي تمت مقابلته أوليفييه فيران استخدم حجج سلطة الكفاءة (72.22% من إجاباته)، مما يعكس كفاءته ومعرفته الواسعة في المجال الطبي، لكنه لم يلجأ إلا إلى حجج سلطة الخبرة إلا في بعض الإجابات (8.33% من إجاباته)، وإلى حجج سلطة الشهادة في (8.33% من إجاباته)، كونه شغل منصب وزير التضامن والصحة مؤخراً فقط أثناء الوباء وأحياناً كان لا يلجأ إلى استخدام أي حجج في إجاباته بنسبة (11.11%).