Entre persuasion et conviction : la confiance comme problème philosophique de la réception de l'argument

Between Persuasion and Conviction: Trust as a Philosophical Problem in Argument Reception

Younes AMIRI يونس عميري
Doctorant en Philosophie
Faculté des Sciences Humaines et Sociales, Université Ibn Tofaïl, Kénitra, Maroc.
younes.amiri@uit.ac.ma

Ahmed FERHANE أحمد الفرحان
Professeur de l'enseignement supérieur.
Faculté des Sciences Humaines et Sociales, Université Ibn Tofaïl, Kénitra, Maroc.
ahmed.ferhane@uit.ac.ma

Résumé

Qu'un argument soit rationnellement recevable ne garantit pas qu'il emporte la conviction de son destinataire. Cet écart ne devient un problème philosophique qu'une fois écartées deux réductions symétriques, l'une faisant de la conviction l'effet mécanique de bonnes raisons, l'autre l'imputant à des causes étrangères. Entre les deux subsiste la position d'un destinataire qui doit tenir pour recevables des raisons qu'il ne peut évaluer intégralement : elle donne son objet à la question de la confiance. À partir du *Traité de l'argumentation* de Perelman et Olbrechts-Tyteca, de la reformulation d'O'Keefe et des travaux de Quéré, l'étude établit que l'argumentation ne contraint pas l'adhésion visée, éprouve trois hypothèses explicatives (l'argument seul, l'affect seul, la crédibilité du locuteur), puis trois objections, dont la plus forte réduit la confiance à un seuil appliqué à une estimation de fiabilité. La réponse distingue l'estimation, qui porte sur un objet et peut converger, de l'exposition, qui porte sur une relation. La confiance n'apparaît pertinente que là où l'accès aux raisons est médiatisé par un témoignage, une expertise ou une interprétation, jamais comme fondement universel de la conviction. De là se tire la ligne de partage annoncée par le titre : la même remise de soi à une source peut conduire à la conviction, sans la garantir, si les raisons restent évaluables comme raisons ; elle ne peut conduire qu'à la persuasion si elles cessent de l'être.

Mots-clés : argumentation ; persuasion ; conviction ; confiance ; réception.

Abstract

That an argument is rationally acceptable does not guarantee that it secures the conviction of its addressee. It becomes philosophical only once two symmetrical reductions are set aside, one conflating argumentation with demonstration, the other rendering conviction unassessable. What remains is an addressee who must hold as acceptable reasons he cannot fully evaluate: this is where trust becomes a question. The study establishes that argumentation does not compel the adherence it seeks, tests three explanatory hypotheses (the argument alone, affect alone, the speaker's credibility), then three objections, the strongest being eliminativism. The reply distinguishes estimation, which bears on an object and may converge, from exposure,

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

which bears on a relation. Trust is then relevant only where access to reasons is mediated by testimony, expertise or interpretation, never as a universal foundation of conviction. Hence the line of division announced by the title: the same reliance may lead to conviction, without guaranteeing it, if the reasons remain assessable as reasons, and only to persuasion if they do not. The claim is expressly limited: neither reliability nor credibility covers the gap between evaluating a source and committing to it.

Keywords: argumentation; persuasion; conviction; trust; reception.

Introduction

Un argument peut être rationnellement recevable, c'est-à-dire reposer sur des prémisses acceptables et sur un enchaînement correct, sans emporter pour autant la conviction de son destinataire. Le constat paraît trivial ; il cesse de l'être dès qu'on cherche à l'expliquer, car les deux explications les plus immédiates échouent, et pour des raisons opposées.

La première est une réduction : elle tient la conviction pour l'effet d'une force argumentative suffisante, l'écart observé n'étant que le symptôme d'une argumentation défaillante. Elle reconduit l'argumentation à la démonstration et efface ce qui l'en distingue. La seconde fait l'inverse : elle impute l'écart à des déterminations extérieures aux raisons, dispositions, intérêts, affects. Elle prend au sérieux la résistance du destinataire, mais rend la conviction inévaluable : si celle-ci relève de causes étrangères à l'ordre des raisons, on ne peut plus demander si elle est bien ou mal fondée.

Or entre ces deux réductions subsiste une position qu'aucune ne décrit : celle d'un destinataire qui doit tenir pour recevables des raisons dont il ne peut pas achever l'évaluation. Il ne les reçoit ni comme une conclusion contraignante, puisqu'il ne peut refaire le chemin qui y mène, ni au gré d'une inclination, puisqu'il continue de les traiter comme des raisons. C'est de cette position que la question de la confiance reçoit ici sa légitimité, et non de la fortune contemporaine du mot.

L'hypothèse défendue est double. D'une part, l'argumentation, en tant que pratique non contraignante, laisse structurellement ouverte la possibilité du refus, et ce point se comprend sans aucun recours à la confiance. D'autre part, la confiance ne peut intervenir que dans les situations où le destinataire accède aux raisons par un témoignage, une expertise ou une interprétation qu'il ne peut vérifier intégralement ; elle y intervient comme condition relationnelle, sans devenir pour autant une condition suffisante ni universellement nécessaire de la conviction. Cette restriction délimite le domaine où la thèse vaut et la rend argumentable avec précision.

I. L'écart que l'argumentation ne peut combler

Qu'un argument recevable puisse ne pas emporter la conviction importe ici non par l'évidence du constat, mais par sa structure.

Perelman et Olbrechts-Tyteca en ont fait le principe même de leur théorie, en la distinguant de la démonstration formelle. La démonstration procède dans un système dont la conclusion s'impose, par construction, à quiconque en accepte les prémisses et les règles : elle n'a pas de

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

destinataire à proprement parler. L'argumentation, à l'inverse, s'adresse toujours à un auditoire dont elle cherche à obtenir l'adhésion à une thèse ; cette adhésion n'est jamais un effet mécanique de la validité de l'argument. Les deux auteurs le formulent en distinguant l'objet de leur recherche de celui de la logique formelle : leur théorie porte sur les techniques discursives qui visent à provoquer ou à accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on leur présente, non sur les conditions de validité d'une inférence[1]. Cette adhésion, ajoutent-ils, admet des degrés ; elle ne se réduit donc pas à une évaluation binaire[2].

Le même *Traité de l'argumentation* établit un second point, indissociable du premier : l'argumentation exclut la contrainte. Argumenter, c'est choisir de s'adresser à la liberté de jugement d'un interlocuteur plutôt que de la contourner[3]. Ce n'est pas une remarque sur l'éthique de la discussion, mais une détermination structurelle : un discours qui contraindrait son destinataire à l'assentiment, par la force ou par une manipulation neutralisant son jugement, cesserait d'être une argumentation.

De ces deux déterminations découle l'écart dont traite cette section. Cet écart est une tension, non une imperfection : l'argumentation vise un assentiment qu'elle s'interdit, par sa définition même, de garantir. La distinction entre auditoire particulier et auditoire universel le confirme : si un moyen d'obtenir à coup sûr l'accord existait, cette distinction perdrait sa raison d'être, toute argumentation devenant une démonstration valant pour quiconque.

On objectera qu'un argument véritablement excellent, dont les prémisses seraient évidentes et l'enchaînement transparent, finirait par emporter l'adhésion de tout destinataire raisonnable, rendant l'écart purement théorique. Mais l'objection confond le probable et le garanti par construction, et ne dit rien des situations où le destinataire n'est pas en mesure d'évaluer lui-même cette excellence, faute d'accès aux prémisses, à leur enchaînement, ou à la compétence qui les a produites. C'est cette configuration, distincte du cas où un bon argument est simplement mal reçu, qui pose légitimement la question de ce qui, dans la réception, peut tenir lieu d'une évaluation directe devenue impossible.

Que la force d'un argument et la conviction qu'il produit doivent être distinguées ne signifie pourtant ni qu'elles sont indépendantes, ni que la seconde retomberait dans l'arbitraire du sentiment. Pour savoir ce que cet écart sépare, il faut fixer le vocabulaire par lequel on décrit ce que l'argumentation obtient lorsqu'elle réussit.

II. Persuasion, adhésion, conviction

Trois termes se disputent traditionnellement cette description : la persuasion, l'adhésion, la conviction. Pour Perelman et Olbrechts-Tyteca, l'adhésion est le concept central : elle désigne l'assentiment, gradué, qu'un discours obtient auprès de l'auditoire auquel il s'adresse, particulier lorsqu'il s'agit d'un interlocuteur ou d'un groupe déterminé, universel lorsque

[1] Chaïm PERELMAN et Lucie OLBRECHTS-TYTECA, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, préf. de Michel Meyer, 6e éd., Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, 2008, Introduction, p. 5, et § 10, « Les effets de l'argumentation », p. 59.
[2] *Ibid.*, § 10, p. 59, sur la gradation de l'intensité de l'adhésion.
[3] *Ibid.*, § 13, « Argumentation et violence », p. 73.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

l'orateur prétend s'adresser à tout être de raison[4]. La distinction détermine ce que l'argumentation peut légitimement revendiquer : une argumentation « censée obtenir l'adhésion de tout être de raison » ne prétend pas au même titre de validité qu'une argumentation qui « ne prétend valoir que pour un auditoire particulier »[5]. Persuader et convaincre ne s'y opposent donc pas comme l'irrationnel au rationnel : ils se distinguent par l'extension de l'auditoire visé, non par la présence ou l'absence de raisons.

La théorie contemporaine complique utilement ce point sans le contredire. Daniel J. O'Keefe reprend la distinction héritée d'une psychologie des facultés qui associait la conviction à l'entendement et la persuasion à la volonté, puis la précise en termes de fins et de moyens de l'influence : la conviction viserait un effet sur l'attitude ou la croyance, la persuasion un effet sur le comportement[6]. Il remplace ensuite la notion de conviction par celle d'effet sur les attitudes, empruntée à la psychologie sociale[7] : la conviction n'est plus un jugement qualifié par son mode d'obtention, mais un effet mesurable, défini par sa seule cible. Il établit en outre que ni l'une ni l'autre, ainsi redéfinies, n'est liée par nécessité à un moyen unique : l'émotion, lorsqu'elle intervient, n'est pas étrangère à la raison, pouvant être aussi légitime qu'un appel aux conséquences, que Perelman avait nommé « argument pragmatique »[8].

Les deux cadres ne répondent donc pas à la même question : le premier définit l'adhésion par l'auditoire visé et par le degré de l'assentiment, le second la conviction par la cible de l'effet. Aucun ne fournit, pris isolément, le concept dont l'analyse a besoin : celui d'un assentiment qui se distingue de la persuasion par son **mode d'obtention**. Au sens retenu ici, la conviction désigne un assentiment formé à partir de raisons que celui qui l'accorde a évaluées comme telles ; la persuasion, en son sens étroit, l'effet recherché par les seules ressources de la présentation du discours, indépendamment de cette évaluation. On pourrait craindre qu'en changeant ainsi de critère on cesse de parler du même concept ; mais la stabilité d'un concept tient à sa fonction dans chaque théorie, non à son extension : distinguer un assentiment d'un assentiment moindre ou d'un effet purement comportemental. Les trois critères, l'auditoire, la cible, le mode d'obtention, peuvent coexister à condition qu'on précise chaque fois lequel est retenu.

Ni la théorie perelmanienne de l'adhésion ni la théorie contemporaine de la persuasion et de la conviction ne mobilisent, à ce stade, le concept de confiance : la première décrit un effet gradué sans s'interroger sur ce qui module ce degré ; la seconde ne fait pas de la crédibilité ou de la fiabilité d'un locuteur son objet propre. L'écart subsiste sans contenu positif : c'est un lieu vide, et il reste à éprouver les explications qui prétendent le combler.

[4] *Ibid.*, p. 36.
[5] *Ibid.*
[6] Daniel J. O'KEEFE, « Conviction, Persuasion, and Argumentation: Untangling the Ends and Means of Influence », *Argumentation*, vol. 26, n° 1, mars 2012, p. 19-32, ici p. 22-24.
[7] *Ibid.*, p. 24.
[8] *Ibid.*, p. 27, où O'Keefe rapporte cette dénomination à Chaïm PERELMAN, « Pragmatic Arguments », *Philosophy*, vol. 34, 1959, p. 18-27.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

III. Hypothèses explicatives et réception médiatisée

Trois hypothèses peuvent occuper ce lieu vide, éprouvées ici dans un ordre de plausibilité croissante : l'argument seul, l'affect seul, la crédibilité du locuteur. La dernière a une version plus redoutable, examinée en son lieu : celle qui soutient que le concept de confiance n'ajoute rien à la notion de crédibilité.

La première a déjà été rencontrée sous la forme de l'objection de l'argument excellent, et il faut maintenant énoncer positivement la raison de son rejet. Ce n'est pas la qualité de l'argument qui fait défaut dans les situations considérées : c'est la position du destinataire à son égard. Un très bon argument, dont les prémisses reposent sur une compétence que son destinataire ne partage pas, ne cesse pas d'être bon faute d'être reçu ; mais il ne produit alors la conviction qu'au prix d'un pas que le seul examen des raisons ne permet pas d'accomplir, et par lequel ce destinataire s'en remet à autrui au-delà de ce qu'il peut vérifier. La première hypothèse n'est donc pas écartée parce qu'elle serait fausse, mais parce qu'elle décrit un cas, celui de l'accès direct, qui n'est pas le nôtre.

La deuxième est plus difficile à écarter : elle réduirait la réception d'un argument à des causes psychologiques extérieures à sa force propre, dispositions affectives, préjugés, intérêts. C'est ce contre quoi O'Keefe met en garde : l'intervention de l'affect dans la réception d'un discours n'équivaut pas à son irrationalité. L'exemple qu'il emprunte au traitement aristotélicien de la pitié l'illustre : la croyance qu'un événement est immérité peut, à elle seule, fonder rationnellement la conclusion pratique qu'il faut porter secours à celui qui le subit, l'émotion n'intervenant que comme un sous-produit de cette croyance, non comme sa cause[9]. Cet argument écarte la thèse selon laquelle l'affect expliquerait la réception ; il n'écarte pas une thèse plus fine, qui tient la confiance pour un simple état psychologique du destinataire, et qui sera examinée plus loin.

Reste la troisième hypothèse, la plus sérieuse : peut-être n'y a-t-il, dans ces situations, rien d'autre que l'estimation de la crédibilité du locuteur. Elle a pour elle une tradition, dont l'*ethos* rhétorique est la forme classique, et une pratique constante : nous ajustons notre créance à la compétence et à la sincérité de ceux qui nous parlent. Si ce mécanisme suffit, le concept de confiance est un luxe. Avant de répondre, il faut caractériser la situation dans laquelle la question se pose.

Cette situation est celle d'une dépendance à une médiation, et elle ne recouvre ni toute lecture, ni toute discussion. Elle suppose trois conditions : que le destinataire ne dispose pas d'un accès direct et autonome à l'ensemble des éléments qui fonderaient son jugement ; que cet accès passe par une parole, un texte ou un dispositif dont l'élaboration lui échappe ; que l'évaluation de la fiabilité de cette médiation ne puisse elle-même être achevée par le seul examen des raisons disponibles. Le témoignage, l'expertise technique ou scientifique, l'interprétation d'un texte appartiennent typiquement à ce registre.

[9] O'KEEFE, *art. cit.*, § 3.2.2, p. 27-30 (deuxième ligne d'argument, p. 30), s'appuyant sur ARISTOTE, *Rhétorique*, Livre II, 1385b, sur la pitié. O'Keefe cite cette œuvre dans l'édition *On Rhetoric*, trad. G. A. Kennedy, New York, Oxford University Press, 2007.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

Chacune de ces conditions écarte un cas qui, sans elle, diluerait la notion. La première écarte celui où le destinataire pourrait évaluer lui-même l'argument mais s'en dispense : l'accès direct demeurait possible. La deuxième écarte celui où l'élaboration de la médiation, bien qu'extérieure, resterait entièrement transparente. La troisième discrimine le plus : elle écarte le cas où l'évaluation de la fiabilité serait immédiate et sans reste. La dépendance ne commence que là où juger de la fiabilité d'un témoin, d'un expert ou d'un texte suppose déjà de s'en remettre, au moins en partie, à des critères que le destinataire ne maîtrise pas.

Cette troisième condition explique pourquoi la question ne se pose pas partout : là où l'accès aux raisons est direct, cette évaluation peut être poursuivie jusqu'à son terme et la confiance n'a pas d'objet. La restriction de la confiance aux situations médiatisées ne s'infère donc pas du silence que les théories de l'argumentation gardent à son sujet, car un silence ne prouve rien ; elle s'infère de la structure de la situation.

IV. Ce que la confiance ajoute

Dans les situations ainsi délimitées, nul ne peut vérifier par lui-même l'ensemble des raisons sur lesquelles il fonde ses jugements. Louis Quéré le formule à propos de la vérité en général, mais la remarque s'applique directement à la réception argumentative médiatisée : « chacun ne peut pas tout vérifier par lui-même ; il est obligé de s'en remettre à d'autres pour les informations qu'il reçoit et qui ont été élaborées par d'autres »[10]. C'est cette obligation de s'en remettre à autrui, et non la seule absence de contrainte propre à l'argumentation, qui donne à la confiance son domaine.

Encore faut-il cesser d'employer comme équivalents trois termes qui ne le sont pas. La **fiabilité** est une propriété de la source : sa compétence, sa sincérité, sa constance, telles qu'elles existent, indépendamment de tout jugement porté sur elles. La **crédibilité** est cette fiabilité en tant qu'elle est attribuée à la source par le destinataire : déjà relationnelle, puisqu'elle suppose quelqu'un qui attribue, elle demeure une opération d'évaluation. La **confiance** désigne l'acte par lequel le destinataire s'en remet effectivement à cette source, au-delà de ce que son évaluation lui permet d'établir. Ces trois notions forment une gradation conceptuelle, non une chaîne causale : elles portent sur une propriété, une attribution, un engagement, et les confondre, c'est tenir pour acquis que le destinataire s'en remet à une source dès qu'il la juge fiable, ce qui est précisément en question.

C'est ce que souligne Quéré : beaucoup de travaux consacrés à la confiance portent en réalité sur la fiabilité, c'est-à-dire sur ce qui, chez la source, la rendrait digne de créance ; or la fiabilité n'est pas encore la confiance[11]. La remarque se transpose sans forcer son sens à la réception de raisons transmises par autrui : juger une source fiable évalue un objet ; s'en remettre à elle engage une relation. On peut juger une source fiable sans lui faire confiance dans un cas particulier ; et l'on peut, à l'inverse, lui faire effectivement confiance sans avoir mené à son terme l'évaluation de sa fiabilité, faute d'en avoir les moyens.

[10] Louis QUÉRÉ, « Confiance et vérité », Paris, Centre d'Étude des Mouvements Sociaux, *Occasional Paper* 51, décembre 2018, p. 7.
[11] *Ibid.*, p. 6.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

La confiance ne dispense donc pas de l'exigence rationnelle : elle en déplace l'exercice, du contenu des raisons vers la relation à celui qui les transmet. Un cas documenté l'illustre par contraste, sans rien en établir. Emmanuel Fournier a analysé la manière dont la confiance placée dans un dispositif d'imagerie cérébrale peut se convertir en conviction quant à ce que ce dispositif donne à voir[12]. Le cas vaut comme illustration et non comme preuve : un dispositif technique n'est pas un sujet capable de s'engager ou de trahir un engagement, et la « confiance » qu'on lui accorde est plus proche d'un jugement de fiabilité instrumentale que de l'engagement relationnel décrit à l'instant. Les images, ajoute Fournier, ne portent pas leur sens en elles-mêmes : il ne s'établit que par le dialogue clinique et l'écoute de la parole du patient[13], par une médiation redevenue interpersonnelle.

Il reste à nommer ce qui se produit lorsque cette réception aboutit. L'herméneutique fournit un mot, celui d'appropriation, à condition d'en circonscrire l'usage. Paul Ricœur ne propose, dans l'œuvre mobilisée ici, aucune théorie de la confiance appliquée à l'argumentation ; le concept n'y est jamais thématisé pour lui-même, comme l'écrit Laure Assayag[14]. On peut donc le solliciter à un autre titre : non pour fonder une théorie qu'il ne formule pas, mais pour nommer ce que suppose la réception d'un sens proposé. Chez Ricœur, le texte est autonome en ce qu'il ouvre sur « le monde du texte, le monde propre à *ce* texte unique »[15] ; l'appropriation qui répond à cette autonomie est une compréhension de soi devant l'œuvre, et non une relation affective à l'intention de son auteur[16]. Transposée avec la prudence qu'impose toute analogie, cette caractérisation suggère que recevoir des raisons proposées par autrui n'est ni une soumission à leur autorité, ni une vérification exhaustive de leur contenu, mais une opération intermédiaire par laquelle le destinataire se rend propre ce qui lui était étranger : une conséquence possible de la réception, non la condition sous laquelle elle s'opère.

Le couple persuasion / conviction peut maintenant servir de ligne de partage entre deux manières de s'en remettre à une source. Dans la première, les raisons transmises cessent d'être tenues pour des raisons : elles valent par l'autorité de qui les énonce ; ce cas relève de la persuasion au sens étroit, obtenue par les ressources de la présentation du discours, y compris la crédibilité qu'il projette. Dans la seconde, le destinataire continue de les traiter comme des raisons : il garde la possibilité de les reprendre ou d'en mesurer la portée, et c'est sous cette condition que la réception peut conduire à une conviction. La confiance n'appartient donc ni à l'une ni à l'autre : la même remise de soi conduit vers la persuasion ou vers la conviction selon que les raisons demeurent ou non évaluables comme raisons. Perelman lui-même, dans une formule tirée d'un ouvrage qui n'a pu être consulté qu'à travers un compte rendu contemporain, tient les deux termes ensemble plutôt qu'il ne les oppose : « tout raisonnement qui n'est pas

[12] Emmanuel FOURNIER, « La technique qui donne confiance. L'exemple de l'imagerie cérébrale », *Multitudes*, n° 75, 2019/2, p. 63-70. Le propos rapporté ci-dessus est restitué en discours indirect et n'est pas localisé à une page déterminée de l'article.

[13] *Ibid.* La pagination exacte du passage n'a pas été établie ; le renvoi porte sur l'article dans son ensemble.

[14] Laure ASSAYAG, « Penser la confiance avec Paul Ricœur », *Études Ricœuriennes / Ricœur Studies*, vol. 7, n° 2, 2016, p. 164-186, ici p. 164.

[15] Paul RICŒUR, *Du texte à l'action. Essais d'herméneutique, II*, Paris, Éditions du Seuil, 1986, p. 115.

[16] *Ibid.*, p. 116.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

calcul ou preuve impersonnelle vise à persuader et à convaincre un auditoire »[17]. Elle est rapportée pour ce qu'elle dit, et parce qu'elle rappelle que la distinction n'est pas une opposition.

V. Trois objections

Trois objections peuvent être opposées à cette caractérisation ; elles sont examinées par ordre de force croissante.

La première est celle du psychologisme : tout ceci décrirait un état du destinataire, et un état relève de la psychologie. Elle ne peut être écartée par une dénégation : il existe bien un sens du mot « confiance » qui désigne une propension à s'en remettre à autrui, et ce sens est un objet légitime de psychologie. Le mot recouvre donc trois choses. La confiance comme **attitude** : un état du sujet, variable, mesurable peut-être, dont l'étude ne relève pas de la présente analyse. La confiance comme **acte** : le fait de s'en remettre effectivement, ici et maintenant, à telle source, acte qui, comme toute décision, peut être apprécié, justifié, critiqué. La confiance comme **relation** enfin : le lien qui en résulte, avec les attentes normatives qu'il institue, et dont la trahison constitue un tort et non une erreur de prévision. La réponse est alors possible sans rien nier : ce qui est requis pour décrire la réception médiatisée est l'acte et la relation, non l'attitude. La limite est nette : la description n'est pas psychologique, mais rien n'établit que l'attitude soit sans effet sur l'acte.

La deuxième vient à tout lecteur de la tradition rhétorique : ce qu'on appelle ici confiance ne serait que l'effet de l'*ethos* de celui qui parle, et introduire un concept nouveau pour un phénomène ancien serait une redondance. Elle a raison sur un point : il existe bien des ressources discursives par lesquelles un locuteur se donne à voir comme digne de créance. Mais elle range sous un seul terme trois choses que la gradation sépare. L'*ethos* est une ressource du discours, du côté de celui qui parle ; la crédibilité, ce que le destinataire attribue à partir de cette ressource et d'autres indices ; la confiance, l'acte du destinataire, qui peut suivre ou ne pas suivre cette attribution. On vérifie qu'elles sont distinctes en montrant qu'elles se dissocient. Un *ethos* remarquablement construit peut produire une crédibilité élevée sans que le destinataire s'en remette à la source : il peut juger le locuteur compétent et sincère, et refuser néanmoins de tenir pour recevable ce qu'il ne peut vérifier. Inversement, il peut y avoir confiance sans *ethos* discursif, là où la source n'est pas une personne qui parle mais une institution, un document anonyme, une procédure. La limite est nette : cette réponse établit une différence conceptuelle, non une lacune historique.

La dernière est la plus redoutable, parce qu'elle ne conteste aucune distinction : elle conteste qu'il reste quelque chose à nommer. Admettons que fiabilité, crédibilité et confiance portent sur des objets différents. Mais lorsque le destinataire s'en remet à une source, que fait-il d'autre qu'appliquer un seuil de décision à son estimation de fiabilité ? Le seuil varie selon les sujets et les enjeux, l'estimation selon les indices disponibles ; une fois ces deux variables prises en

[17] Compte rendu, *Bulletin de la Classe des lettres et des sciences morales et politiques* (Académie royale de Belgique), vol. 64, 1978, p. 100-101, à propos de Chaïm PERELMAN, *L'Empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, Paris, Librairie philosophique J. Vrin, 1977.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

compte, il n'y a peut-être plus de reste, et « confiance » n'est que le nom du franchissement d'un seuil. Elle est d'autant plus forte que l'argument qu'on lui oppose d'ordinaire ne la réfute pas : considérons deux destinataires en position comparable, même accès à l'expertise invoquée, même compétence pour en apprécier les termes, même absence de vérification autonome, et observons que l'un accorde sa confiance quand l'autre la refuse. Plusieurs explications restent disponibles sans requérir la confiance : une différence de connaissances de fond, un seuil de preuve personnel plus exigeant, des valeurs orientant différemment l'interprétation des mêmes indices, une estimation probabiliste légitimement divergente. Aucune ne relève du psychologisme déjà écarté : toutes opèrent au niveau de l'appréciation des indices.

Une concession s'impose donc. L'existence d'un reste n'est pas démontrée, et elle ne peut l'être par un cas construit, qui présupposerait ce qu'on prétend en tirer. Ce qui peut être établi suffit pourtant : si un reste existe, il n'est pas du même type que les variables énumérées. La distinction qui le montre est celle de l'estimation et de l'exposition. Une estimation porte sur un objet ; faite d'indices, de seuils et de valeurs, elle peut converger. Si deux destinataires disposaient des mêmes indices, du même temps et des mêmes critères, leurs estimations se rejoindraient, non par nécessité empirique, mais par la nature même d'une estimation. S'en remettre à une source n'a pas cette propriété. Cet acte expose le destinataire à la défaillance d'un autre : il place une part de ce qu'il tiendra pour vrai sous la dépendance de quelqu'un dont il ne contrôle ni la compétence ni la bonne foi. Cette exposition n'est pas une information manquante, et aucun supplément d'indices ne la résorbe, parce qu'elle porte non sur l'objet évalué mais sur la relation contractée, dont la trahison constitue un tort et non une erreur de prévision. Estimer un risque et s'y exposer ne sont pas deux degrés d'une même opération. Ce qui distingue la confiance des variables auxquelles l'éliminativiste voudrait la réduire n'est donc ni sa présence constante ni sa mesurabilité, mais son objet. Il a raison de dire qu'on ne peut prouver le reste ; il a tort d'en conclure qu'on décrirait la même chose avec moins de mots. La limite est ici encore nette : cette réponse rend le concept intelligible et non redondant, elle ne le rend pas nécessaire. Il reste concevable qu'une théorie plus fine de la décision sous incertitude rende compte de l'exposition sans recourir à ce terme ; ce qui est soutenu est que les notions ici comparées, fiabilité et crédibilité, ne le font pas.

VI. Les bornes de ce qui est établi

Trois restrictions doivent être fixées, sous peine de laisser croire que l'analyse aurait établi davantage.

La confiance n'est jamais une condition suffisante de la conviction. Elle ouvre la possibilité d'une réception ; elle n'en garantit ni la justesse ni même l'occurrence. L'exemple de l'imagerie cérébrale l'illustre sans le prouver : la confiance accordée au dispositif restait insuffisante tant que l'interprétation clinique ne venait pas la compléter.

Elle n'est pas davantage une condition universellement nécessaire de toute conviction. Cette restriction découle des trois conditions posées plus haut : là où le destinataire dispose d'un accès direct et autonome aux raisons, la troisième n'est pas remplie, et rien n'exige qu'il en

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

passe par une relation de confiance. De ces deux restrictions résulte une formule qui peut désormais être tenue pour acquise : la confiance n'est ni suffisante ni universellement nécessaire à toute conviction. Cette formule est la synthèse de ce qui précède, et non la citation d'un auteur: aucune des sources mobilisées ne l'énonce sous cette forme.

Il faut enfin borner l'acquis à ce qui a été effectivement éprouvé. Ce qui a été montré concerne la **fiabilité** et la **crédibilité** : ni l'une ni l'autre ne recouvre l'écart entre l'évaluation d'une source et l'engagement envers elle, parce que l'une porte sur une propriété et l'autre sur une attribution, alors que ce qui les sépare est un acte. La **croyance** et l'**adhésion** n'ont été rencontrées qu'en position subordonnée et n'ont pas fait l'objet d'un examen comparable. Dire que la confiance nomme ce que la fiabilité et la crédibilité ne recouvrent pas est établi par ce qui précède ; dire qu'elle nomme ce qu'aucun concept voisin ne recouvre excéderait l'analyse conduite. Enfin, le rapprochement avec la pensée ricœurienne de l'appropriation ne repose sur aucune continuité doctrinale attestée : c'est une construction comparative propre à cette étude.

Conclusion

La réponse à la question initiale comporte deux temps, qu'il faut tenir distincts.

Le premier tient à la nature de l'argumentation : parce qu'elle exclut toute contrainte, elle laisse ouverte la possibilité qu'un argument recevable ne produise pas la conviction qu'il vise, sans aucun recours à la confiance. Le second ne concerne qu'un sous-ensemble des situations de réception : celles où l'accès du destinataire aux raisons passe par un témoignage, une expertise ou une interprétation dont il ne peut achever l'évaluation. C'est là seulement que la confiance devient philosophiquement pertinente, non comme fondement universel de la conviction, mais comme condition relationnelle sous laquelle des raisons non intégralement vérifiables peuvent être tenues pour recevables. Cette condition est distincte de l'évaluation de la fiabilité de leur source, et subordonnée à l'exigence que ces raisons demeurent évaluables comme raisons. C'est à cette exigence que tient la ligne de partage annoncée par le titre : la même remise de soi à une source peut conduire à la conviction, sans la garantir, si les raisons restent des raisons ; elle ne peut conduire qu'à la persuasion si elles cessent de l'être.

La théorie de l'argumentation pense classiquement l'auditoire comme ce que l'orateur construit et vise, défini par l'extension de l'accord recherché. Les situations examinées font apparaître une autre détermination : l'auditoire peut être en position de dépendance à l'égard de ce qu'on lui transmet. La réception médiatisée apparaît ainsi comme une question distincte de celle de l'extension de l'auditoire, sans que le présent travail ait établi qu'elle soit irréductible à celle-ci.

Deux prolongements indiquent où une recherche ultérieure pourrait reprendre ce travail : l'extension de ce qui est établi à des configurations de réception médiatisée non examinées ici, en particulier la transmission institutionnelle de raisons ; et le statut de l'acte de confiance lui-même, dont on a proposé un critère de pertinence conceptuelle, de portée heuristique, sans en donner une théorie positive.

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013

Bibliographie

- ARISTOTE, *Rhétorique*, Livre II (cité d'après O'Keefe, 2012).
- ASSAYAG, Laure, « Penser la confiance avec Paul Ricœur », *Études Ricœuriennes / Ricœur Studies*, vol. 7, n° 2, 2016, p. 164-186.
- *Bulletin de la Classe des lettres et des sciences morales et politiques* (Académie royale de Belgique), compte rendu de Chaïm PERELMAN, *L'Empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, vol. 64, 1978, p. 100-101.
- FOURNIER, Emmanuel, « La technique qui donne confiance. L'exemple de l'imagerie cérébrale », *Multitudes*, n° 75, 2019/2, p. 63-70.
- O'KEEFE, Daniel J., « Conviction, Persuasion, and Argumentation: Untangling the Ends and Means of Influence », *Argumentation*, vol. 26, n° 1, mars 2012, p. 19-32.
- PERELMAN, Chaïm, « Pragmatic Arguments », *Philosophy*, vol. 34, 1959, p. 18-27 (cité d'après O'Keefe, 2012).
- PERELMAN, Chaïm, *L'Empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, Paris, Librairie philosophique J. Vrin, 1977.
- PERELMAN, Chaïm et OLBRECHTS-TYTECA, Lucie, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, préf. de Michel Meyer, 6e éd., Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, 2008.
- QUÉRÉ, Louis, « Confiance et vérité », Paris, Centre d'Étude des Mouvements Sociaux, *Occasional Paper* 51, décembre 2018.
- RICŒUR, Paul, *Du texte à l'action. Essais d'herméneutique, II*, Paris, Éditions du Seuil, 1986

ISSN: 3119-6837 - E-ISSN: 3119-6845
DÉPÔT LÉGAL: 2026PE0013