

**LE DÉBAT PRÉSIDENTIEL AU PRISME DE L'IDENTITÉ
VISUELLE**

**THE PRESIDENTIAL DEBATE THROUGH THE PRISM OF
VISUAL IDENTITY**

Samir MEFTAH^{*1}

Mourad BEKTACHE²

¹ENS de Bou-Saâda, Algérie

²Université de Bejaia, Algérie

Résumé

Cette étude se propose de s'interroger sur les effets que les éléments non verbaux sont, en situation de débat présidentiel, susceptibles de produire sur les téléspectateurs/électeurs. Il s'agit de rendre compte du pouvoir persuasif de l'identité visuelle et de sa contribution à l'efficacité de la performance oratoire. L'objectif est de montrer que c'est cette identité non linguistique qui, souvent mise à l'écart pour des considérations méthodologiques, rend le sujet politique davantage crédible.

Mots-clés : identité visuelle, performance oratoire, interaction, influence, débat présidentiel

Abstract

This study seeks to examine the effects that non-verbal elements, predominantly in cases of presidential debate, are likely to produce on viewers / voters. The point is to capture the persuasive power of visual identity and its contribution to the effectiveness of oratory performance. The aim is to show that it is this non-linguistic identity, that is often sidelined for methodological considerations, which makes the political subject more credible.

* Auteur correspondant

Keywords: visual identity, oratorical performance, interaction, influence, presidential debate

La communication non verbale se taille la part du lion dans toute communication, formelle ou informelle soit-elle. Or, il convient toutefois de préciser que ses effets diffèrent en termes de réception. En effet, comme l'ont démontré les études de certains chercheurs, à l'instar, entre autres, de Giasson (2006), de Chétochine (2008) et de Messinger (2009), certaines pratiques non linguistiques génèrent des effets positifs en ce sens qu'elles confèrent des qualités morales (*areté*), intellectuelles (*phrónesis*) et relationnelles (*eúnoia*) à leur sujet en le rendant, à titre d'exemple, aimable, sérieux, engagé, honnête et donc intéressant. D'autres, par contre, produisent des incidences indésirables chez l'instance réceptrice. L'*anti-areté*, l'*anti-phrónesis* et l'*anti-eúnoia* font conséquemment apparition. Partant de cela, il est précisément question dans cet article de nous interroger sur les effets que les éléments non verbaux sont, en situation de débat présidentiel, susceptibles de produire sur les téléspectateurs. L'enjeu en est de rendre compte du pouvoir performatif et persuasif de ce qui, tout en ne s'exprimant pas verbalement, véhicule du sens dans l'interaction et contribue à l'efficacité de la performance oratoire. Il s'agit précisément de montrer, en nous plaçant dans une perspective pluridisciplinaire, que c'est cette facette de la communication qui, souvent mise à l'écart pour des considérations méthodologiques et techniques, rend le sujet politique plus crédible. À cet effet, notre propos s'appuie sur une analyse du contenu (Giasson, 2006) de l'identité visuelle des candidats finalistes participant au débat de l'entre-deux-tours de l'élection présidentielle française de 2017, à savoir Emmanuel

Macron (EM) et Marine le Pen (MLP)[†]. Étant donné la victoire d'EM avec 66,10% des suffrages exprimés, nous pensons - sans vouloir trancher, que c'est justement son style non verbal valorisant qui a, en bonne partie, contribué à la réussite de sa prestation. L'échec de celle de son adversaire suit par conséquent une logique inverse (portrait non verbal dévalorisant inadapté au genre « débat présidentiel »). Afin de vérifier ce propos, notre investigation durant l'analyse se fera d'un point de vue contrastif. Pour ce qui est de son organisation, la présente contribution a été répartie en deux sections. Nous présenterons, en première partie, le cadre théorique et méthodologique. Le but en est de donner une idée synthétique sur le fondement conceptuel de notre réflexion et sur notre grille d'analyse. En seconde et dernière partie, nous exposerons et discuterons nos résultats.

1. POSITIONNEMENTS CONCEPTUELS ET METHODOLOGIQUES

Considérons, pour introduire notre positionnement théorico-méthodologique, l'importance qu'accorde Démosthène (384-322 av. J.-C.) à la communication non verbale, mise en lumière par Plutarque (1976) dans «*Vie de Démosthène*», rapportée par Chétochine (2008: 7) :

Un homme, à ce que l'on raconte, vint trouver Démosthène pour lui demander de le défendre et lui expliqua qu'on l'avait battu : «Allons donc, lui dit Démosthène, tu n'as pas été victime de ce que tu me dis.» Alors, l'homme élevant la voix, criant et gesticulant : «Moi, Démosthène, je n'ai pas été victime ? » «Par Zeus, reprit Démosthène, maintenant j'entends la voix d'une victime et ses gestes. » Telle était l'importance qu'il accordait au ton et au jeu des gestes de ceux qui parlent pour obtenir créance.

Que ce soit dans leur emploi métaphorique ou existentiel, les dires de Démosthène, cet homme d'État athénien et l'un des plus grands orateurs attiques, ne sont pas sans rappeler le rôle

[†] Cet article présente quelques résultats issus de notre projet de recherche doctoral.

primordial du non verbal et du comportemental dans l'entreprise de persuasion. L'homme, la victime dans l'histoire racontée par Plutarque, n'a élevé, pour se faire entendre, que ses gestes, outre sa voix. C'est en gesticulant que son message a été reçu et perçu. Ainsi, faut-il, en parlant, maîtriser sa gestuelle pour obtenir créance, pour obtenir écoute, pour obtenir adhésion. Les gestes, ce langage universel, appartiennent *de facto* au domaine de l'action et, partant, de l'influence. Ils sont un langage performatif. Ils sont images. Ils sont, d'une façon ou d'une autre, significatifs de quelque chose. Ils sont paroles en d'autres termes. Il est même permis de dire - pour revenir à l'histoire de l'homme battu, que Démosthène a avant tout « entendu » ses gestes avant sa voix et non la seconde avant la première, ni d'ailleurs les deux en même temps, compte tenu du fait que l'on voit, à en croire les psychologues, plus vite que l'on entend (*ibid.*). Comme un enfant avant que sa parole survienne qui, pour se faire entendre, n'a, on le sait, que le non verbal pour exprimer ses besoins. Ainsi, la victime en question exprimant son innocence. Qu'en est-il alors de l'ensemble du non verbal des candidats-débatteurs de notre corpus ? Il exprime quoi en termes de réception de l'identité visuelle ? Qu'en est-il de cela quant à leur performance oratoire ? Quant au téléspectateur/électeur qui prend ici la place de Démosthène ?

1.1. Identité visuelle en (inter)action

Par « identité visuelle » (IV), nous entendons, par analogie[‡] - et sans prétendre inventer une quelconque terminologie, les traits de caractère ayant exclusivement un rapport avec ce qui est visuellement perceptible par le téléspectateur/électeur. Des traits qui, abstraction faite de ce que le discours offre, sont susceptibles de modifier l'agir de l'instance citoyenne en termes de vote,

[‡] Appelée « représentation visuelle » et/ou « image télévisuelle » (Giasson, 2006).

compte tenu de leur pouvoir. Un pouvoir « douze fois plus puissant que le verbal », selon le psychologue Argyle (1972), rapporté par Chétochine (*Ibid.* :38). Dès lors, avant d'aller plus loin, une dichotomie importante s'impose à ce sujet. Nous proposons d'emblée de distinguer ce que l'on voit de ce que l'on écoute. C'est essentiellement du premier qu'il s'agit ici. La description du profil non verbal de MLP et d'EM se fera donc en écartant le maximum possible leur relation avec le discours qui les accompagne. Pour l'identification des éléments constitutifs de l'identité visuelle des interactants, ont été prises en compte toutes les prises de vue des caméras du réalisateur. En cela, notre investigation se distingue méthodologiquement de celle de Giasson (2006) dont seulement les plans moyens ont été retenus. Autrement dit, nous prenons tous les plans filmiques en considération (angle montrant les deux candidats ; un candidat seul ; et les quatre à la fois : animateurs, MLP et EM), d'autant plus que les plans de coupe[§] ont été permis lors de ce débat. Ce qui nous donne déjà accès à l'observation de tout le matériau non linguistique exploité par les débatteurs lors de cette rencontre. Le plan de caméra a donc été notre unité d'analyse de base. Nous avons, à cet égard, dénombré mille huit cent dix-sept plans, répartis selon la prise de parole de chaque participant au débat. Le tableau n°1 en donne une idée générale.

[§] Un plan de coupe (ou plan d'écoute) est une technique de réalisation télévisuelle. C'est un procédé permettant, en l'occurrence, de filmer un candidat supposé être en position d'écoute pendant que l'autre est en train de parler. Le but en est surtout de permettre aux téléspectateurs de connaître la réaction d'un candidat aux propos de son adversaire. Sans cette astuce, la caméra propose seulement l'image de celui qui détient la parole. Dans le cas du débat de 2017, EM peut ainsi apparaître à l'écran durant une intervention de son opposante et *vice-versa*. Ce qui rend possible la perception de leurs (ré)actions non verbales.

Tableau n°1 : nombre total des plans filmiques dans le débat MLP/EM.

Type de prises de vue	Nombre d'occurrences
Candidat(e) seule(e) à l'image	1004
Les deux candidats à l'image	165
Plan sur les modérateurs	242
Plan sur les quatre participants à la fois	406
Total	1817

Sont présentés *infra* tous les éléments non verbaux identifiés en détail grâce à ces différents plans. Mais avant cela, faisons d'abord une remarque laconique à propos d'une autre dichotomie. En effet, à partir de l'observation du portrait non verbal des interactants, nous avons identifié dans notre corpus deux formes différentes de sa mise en scène. Pour les distinguer, nous retenons deux situations - comme Giasson (*Ibid.* :55), et deux appellations distinctes. La première est appelée « identité visuelle en contrôle complet » (IVCC). Elle concerne, d'une manière générale, les moments où les interventions de chaque candidat se passent sans qu'il y ait pour autant une confrontation directe avec l'adversaire. Ainsi, le contexte de son intervention est dit « contrôlé ». L'adversaire se trouve généralement en ce moment en position d'écoute. Les moments du débat concernés par ces interventions sont les suivants : l'allocution d'ouverture, les réponses motivées par les questions des animateurs, les répliques aux réponses de l'adversaire et l'allocution de clôture auxquels s'ajoute un autre moment absent des débats précédents de ce genre, à savoir l'allocution de la « carte blanche » (un thème au choix). Ce sont ces cinq moments discursifs qui nous ont permis de relever et d'évaluer les composantes de l'identité visuelle des candidats-débatteurs en situation de CC. Quant à la seconde forme, elle est appelée « identité visuelle en contrôle incomplet » (IVCI). Nous partons ici de l'idée que quand bien même la préparation au débat est une réalité, les « belligérants » tentent néanmoins toujours de s'adapter l'un à l'autre et construire leurs réactions par rapport à

celles de l'adversaire (Kerbrat-Orecchioni, 2017). L'interaction assure de ce fait une certaine spontanéité comportementale. À ce propos, il nous incombe de parler de l'identité visuelle projetée mutuellement durant ces périodes conversationnelles où cette dernière est exposée au téléspectateur/électeur dans une logique de co-influence. Ce sont notamment les moments antagoniques du débat qui sont concernés par ladite forme.

1.2.Éléments de l'identité visuelle

Ci-après, sous forme de catégories et de sous-catégories, nous synthétisons les éléments de la communication non verbale pris en compte dans l'élaboration de notre grille d'analyse. Notre attention a été focalisée en particulier sur les composantes permettant la catégorisation de trois styles, à savoir : facial, gestuel et postural. Nous commençons d'abord par les activités non linguistiques renvoyant aux expressions faciales comportant, par exemple, les yeux, les regards, les sourires et les rires. Nous entamons ensuite les gestes mettant en valeur l'index, le geste à une seule main, le geste à deux mains, etc. Quatre éléments de la communication faciale (CF) ont été évalués pour caractériser le style de chaque candidat-débatteur de notre corpus. Les éléments en question sont répartis en 12 sous-catégories. En ce qui concerne la communication gestuelle (CG), elle a été répartie en 20 sous-catégories, comme le montre le tableau n°2 ci-après. Pour ce qui est de la communication posturale (CP), ses éléments vont être traités dans leur globalité et par rapport aux différentes positions corporelles adoptées par les candidats-débatteurs lors de l'interaction. Concernant les effets de chaque élément, une lecture pluridisciplinaire s'est imposée pour que notre interprétation des facettes non verbales et comportementales de l'identité visuelle ne soit pas restreinte et arbitraire. Outre le travail de Giasson

(2006)** dans lequel a été partiellement puisée notre inspiration, nous avons de surcroît procédé au préalable à une confrontation entre les travaux des linguistes et ceux des non-linguistes (Constantin de Chanay, 2009 ; Calbris, 1999, 2003 ; Kerbrat-Orecchioni, 2017 ; Monière, 1992, 1999 ; Messinger, 2006, 2009 ; Chétochine, 2007, 2008 ; Turchet, 2000 ; Barrier, 2014 ; Baudry, 2000, 2004 ; Rolot et Ramirez, 1987). Ainsi, nous avons dû revisiter, entre autres, les travaux du politologue québécois Monière. Ceux du psychologue belge Messinger. Puiser dans les fameux ouvrages du spécialiste français en communication visuelle et en marketing, Chétochine. Reprendre quelques principes de bases tirés des ouvrages « *La synergologie* »†† du synergologue Turchet et « *La communication non verbale* » de Barrier - un expert en analyse gestuelle. Faire un saut dans les réflexions du sociologue Baudry. Et recourir enfin, à l'instar de Giasson (2006), à l'ouvrage « *Choisir un président* » de Rolot en collaboration avec Ramirez. Le premier est un spécialiste du cinéma, du rire et de la communication politique à la télévision. Le second est cinématologue. Les études de ces spécialistes sont remarquables à plusieurs égards. Elles nous ont tout particulièrement permis de dégager quelques tactiques significatives de la communication politique non verbale, mais aussi - et surtout, de comprendre que les gestes, à l'image des paroles, sont persuasifs. Ce n'est qu'à la suite de ce panorama pluridisciplinaire que nous avons pu dresser préalablement un inventaire de quelques composantes de l'identité visuelle et leurs effets‡‡. Ceux-ci ont été catégorisés selon deux qualificatifs :

** S'appuyant lui aussi sur un ensemble d'études antérieures importantes dans l'élaboration de sa perspective et dont certaines ont été revisitées ici afin de consolider notre grille d'analyse.

†† La synergologie est, *grosso modo*, une discipline permettant d'appréhender le fonctionnement humain à travers le langage corporel.

‡‡ On parle, bien entendu, de « quelques composantes de l'IV ». Autrement dit, notre contribution ne prétend aucunement être exhaustive à ce niveau-là. Or, nos observables sont, nous semble-t-il, largement suffisants afin de légitimer

valorisant et *dévalorisant*. Termes constituant respectivement l'équivalent d'une IV positive et d'une IV négative. Ils renvoient à l'impression que pourrait susciter l'élément non verbal étudié chez le téléspectateur.

Tableau n°2 : observables de la CF et de la CG et leurs effets.

Éléments de l'expression faciale		Effets
1	Regard dans la caméra.	Valorisant : parle aux électeurs, sincérité.
2	Regard vers l'adversaire.	Valorisant : combativité, assurance.
3	Regard vers les modérateurs.	Valorisant : parle aux électeurs.
4	Regard d'hésitation.	Dévalorisant : impréparation, déconcentration.
5	Regard vers ses dossiers.	Dévalorisant : manque de confiance, impréparation.
6	Lecture d'un texte et/ou de notes.	Dévalorisant : hésitation, manque de confiance.
7	Yeux écarquillés.	Dévalorisant : surprise, incrédulité.
8	Sourcils froncés.	Dévalorisant : frustration, colère, réprobation.
9	Sourire aux animateurs.	Valorisant : assurance, inclusion, amabilité.
10	Sourire à l'adversaire.	Valorisant : visage aimable.
11	Long éclat de rire/rire déplacé.	Dévalorisant : impolitesse, exagération, non sérieux.
12	Rire léger (railleur).	Valorisant : assurance, confiance.
Éléments de l'expression gestuelle		Effets
1	Index levé.	Valorisant : Insistance, précision.
2	Index pointé/fléchi vers soi.	Valorisant : Implication, responsabilité.
3	Index fléchi vers le bas.	Valorisant : Précision, exactitude.
4	Compter avec les doigts.	Valorisant : Exactitude, précision, clarté.
5	Pince(s) digitale(s)	Valorisant : Exactitude, précision, engagement.
6	Poing(s) fermés/serré(s).	Valorisant : volonté d'agir, fermeté, conviction.
7	Main sur la table.	Valorisant : Assurance, aise, confort.
8	Deux mains sur la table.	Valorisant : Assurance, conviction.
9	Main pyramide (doigts en faisceau).	Valorisant : Puissance, rassemblement.
10	Mains proches, paumes vers l'intérieur, doigts détendus et espacés.	Valorisant : Sincérité, franchise, vérité.
11	Pied couché reposant sur l'autre.	Valorisant : Intéressé, attentif, signe d'écoute.
12	Deux bras croisés sur le torse.	Dévalorisant : Inflexibilité.
13	Deux bras croisés sur la table.	Dévalorisant : Inflexibilité, refus.
14	Main sur les mèches de cheveux.	Dévalorisant : Être ailleurs, gêne, embarras, anxiété.
15	Index pointé(s) vers l'adversaire.	Dévalorisant : Accusation, menace, agressivité.
16	Mains feuilletant des fiches.	Dévalorisant : Manque de confiance, hésitation, impréparation.
17	Bras levés avec haussement d'épaules.	Dévalorisant : Impuissance, hésitation, malaise.
18	Pieds mis sur la pointe.	Dévalorisant : Imprécision, incertitude.
19	Pied largement en avant, l'autre en arrière.	Dévalorisant : Accusation, menace, prêt à l'attaque.
20	Jambes croisées.	Dévalorisant : Désintéressé, contrainte.

nos résultats. Néanmoins, il est tout de même important de retenir, à en croire Watzlawick (1972), que tous les comportements ont « valeur de message ». Par conséquent, ce que nous proposons ici n'est autre que l'ensemble des activités non verbales dont les effets sont les plus unanimes ou les plus ou moins communs à tous.

1.3. Identité visuelle : de l'observation à l'évaluation

Notre évaluation de l'identité visuelle est structurée selon trois plans confondus dont les deux premiers ont déjà été étalés *supra*. Il s'agit d'évaluer la performance des candidats-débatteurs (*plan.1*) par rapport au nombre d'occurrences effectué sur chaque sous-catégorie de notre grille d'analyse. Si le nombre des éléments non verbaux valorisants d'un candidat est largement important le comparant, d'une part, à celui de ses propres éléments dévalorisant, d'autre part, à celui des éléments non verbaux valorisant de l'adversaire, on dira dans ce cas que sa représentation visuelle est plus crédible. Le contraire de cela implique un échec. S'il y a (*plan.2*) une certaine stabilité valorisante entre l'IVCC et l'IVCI, on stipulera alors que l'IV est maîtrisée, c'est-à-dire que le (la) candidat(e) parvient à maintenir celle-ci en situation d'affrontement. En cela, nous suivons à juste titre la réflexion de Giasson (2006 :56). Sur ces deux plans vient s'ajouter en intrication le troisième critère d'évaluation qui consiste (*plan.3*) à vérifier la correspondance entre les effets produits par l'IV de chacun des interactants avec « les principaux traits qui composent le portrait-robot du président idéal, et [qui] sont [...] revendiqués par tous les débatteurs» (Kerbrat-Orecchioni, 2017: 278). Nous en citons quelques-uns : fermeté, engagement, respect, sincérité, énergie, courtoisie, sérieux, maîtrise de soi, assurance, responsabilité, précision, combativité et compétence. Les traits en question sont, par ailleurs, linguistiquement revendiqués explicitement et plus ou moins explicitement par MLP et EM au cours de l'interaction^{§§}. S'il y a dès lors une conformité entre ces qualités et celles qui sont projetées par l'ensemble des activités non linguistiques, on dira

^{§§} Voir - pour plus de détails, la contribution de Meftah (2019) et celle de Meftah et Bektache (2019) dont la présente étude constitue un complément.

dans ce cas-là que l'IV est cohérente et, partant, persuasive^{***}. L'inconformité étant considérée ici comme une entrave au succès de la performance oratoire. Allons voir maintenant ce que MLP et EM laissent (trans)paraître en termes d'identité visuelle.

2. RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS

Sont exposés ci-après sous forme de tableaux (n°3 et n°4) et de commentaires les résultats de chaque donnée soumise à l'analyse avec ses différentes catégories et sous-catégories. Chaque type de communication (CF, CG et CP) est discuté et illustré occasionnellement par des captures d'écran renvoyant à ce dont on parle au moment de l'interprétation.

2.1.Ce que le style facial laisse (trans)paraître

Le tableau suivant représente les résultats de notre travail de comptage renvoyant aux éléments de la communication faciale de MLP et d'EM. Pour des raisons de clarté, nous commençons la discussion par l'interprétation des mouvements des yeux et des regards, nous passons ensuite aux (sou)rires.

^{***} Par rapport à ce plan, une étude a été faite sur la présentation de soi d'EM où il a été démontré que les qualités revendiquées linguistiquement et explicitement par le candidat correspondent bel et bien à ce qu'il montre à travers son discours et son comportement non verbal (voir Meftah et Bektache, 2019). La présente étude se vocalisera donc beaucoup plus sur le cas de MLP.

Tableau n°3 : occurrences/mouvements de la CF chez MLP et EM.

Les expressions faciales		MLP		EM	
		IVCC	IVCI	IVCC	IVCI
Total des mouvements par contrôle		2059	1147	949	399
Yeux/regards	Regard/caméra	0	0	5	0
	Regard/adversaire	437	321	343	224
	Regard/animateurs	434	91	282	42
	Regard/hésitation	405	292	0	0
	Regard/dossiers	244	157	0	0
	Lecture/notes	7	21	0	0
	Yeux écarquillés	0	08	0	0
	Sourcils froncés	4	7	2	0
Autres regards		528	250	317	133
Total en IVCC et IVCI		3206		1348	
Les expressions faciales		MLP		EM	
		IVCC	IVCI	IVCC	IVCI
Total des (sou)rires par contrôle		46	145	8	128
Sou(rires)	Sourire/entrée	1	0	0	0
	Sourire/sortie	2	0	0	2
	Sourire/animateurs	17	5	0	2
	Sourire/adversaire	26	103	7	121
	Rire/animateurs	0	0	0	0
	Rire déplacé	0	37	0	0
	Rire léger (railleur)	0	0	1	3
Total en IVCC et IVCI		191		136	
Total en IVCC et IVCI de la CF		3397		1484	

Le constat que l'on peut faire en observant le tableau ci-dessus concernant la catégorie *yeux/regards* est que le nombre de reprises des mouvements dévalorisants des yeux revient quasi-totalement à MLP : 1145 occurrences de ces mouvements ont été dénombrées^{†††}. Que ce soit en contrôle complet ou incomplet, MLP se montre trop agitée dans les deux cas et ne parvient pas à mobiliser son regard. Elle donne l'impression qu'elle « peine à établir un contact avec le téléspectateur », pour reprendre Giasson (2006 : 61). Le nombre trop élevé de ses regards (3187 dont 697 regards d'hésitation) en dit long. Il renvoie à la brièveté de ses coups d'œil qu'elle dirige un peu partout, contrairement à ceux de son adversaire qui sont francs, assurés et fixés généralement sur elle, la caméra et les animateurs : « Le regard d'une personne contribue, tout autant que les mots, à son charisme personnel ou, à l'inverse, s'il est fuyant, lui fait perdre un certain crédit »

^{†††} (Total en IVCC et IVCI : 3206 - Regard/adversaire : 437-321 - Regard/animateurs : 434-91 - Autres regards : 528-250 = 1145).

(Barrier, 2014 :65). Sur ce plan - et à l'inverse de son adversaire qui n'a effectué que deux mouvements dévalorisants en position d'écoute, MLP affiche une IVCC et une IVCI caractérisées par l'impréparation, le manque de confiance et l'hésitation (regards instables esquivant ceux d'EM et lecture de notes). Des défauts auxquels s'ajoutent la colère et la frustration projetées en situation d'affrontement (sourcils froncés et yeux écarquillés). Ladite impréparation se montre davantage à travers ses yeux qui sont, tout au long du débat, focalisés sur ses dossiers (401 regards posés, notamment pour réviser discrètement ses notes) et ses fiches (lecture à 28 reprises -contrôles confondus), et ce même lorsqu'elle est censée être en position d'écoute (voir figure 1 en guise d'illustration). Ces regards seraient *ipso facto* causés par un trou de mémoire. Ce que MLP a pu noter et apprendre par cœur avant le débat a été de ce fait trahi, paraît-il, physiquement et intellectuellement par son hippocampe. En revanche, quant à EM, son IV laisse plutôt (trans)paraître sincérité, combativité et assurance (5 regards vers la caméra des téléspectateurs et regards stables axés tout particulièrement sur l'adversaire et les modérateurs). Ces regards dans la caméra ne sont, d'autant plus, en aucun cas l'effet du hasard. Ils sont, au contraire, bien étudiés, étant donné que le candidat, avant d'être effectivement en face de la caméra (02.32.56), s'est mis à sa recherche quelques secondes (02.32.39) après le commencement de son tour de parole (les figures 2 et 3 sont à cet effet illustratives). De par cet acte à visée d'inclusion (il regarde le public, il s'adresse à lui et donc il l'inclut directement dans son discours), voire cette modalité communicationnelle en soi, EM renforce son IV par une facette positive : sincérité. Qu'en est-il des éléments restants de la CF (sou/rires) ?



Figure 1 : EM parle, MLP en position d'écoute en train de feuilleter ses fiches et réviser ses notes.



Figure 2 : à la recherche de la caméra.

Figure 3 : caméra trouvée.

Les sourires sont très récurrents lors de cette rencontre. Néanmoins, MLP devance légèrement EM de 48 occurrences (sous-catégories confondues : 180 pour l'une et 132 pour l'autre). De ces sourires 46 ont été projetés en CC et 108 en CI du côté de MLP ; et 7 en CC et 125 en CI du côté d'EM. Ont été enregistrés chez chacun des candidats-débatteurs 2 sourires de sortie employés en fin d'intervention. Les deux constatés chez MLP sont déployés en CC au tout début du débat. Ceux d'EM interviennent en CI au milieu du débat. Or, en dehors de ces considérations quantitatives, quand bien même les sourires de MLP lui permettent en quelque sorte d'afficher visuellement (télévision étant en mode silencieux) l'IV d'une politicienne

souriante⁺⁺⁺, cette même IV se laisse cependant trahir par ses 37 éclats de rire réactifs inadaptés au genre de discours « débat présidentiel » (Meftah, 2019). Ces rires longs et agités ont été enregistrés en position d'écoute en particulier. La candidate va parfois jusqu'au bout en faisant adjoindre à ses éclats de rires des claques sur la tête. Nous proposons, pour tenter de refléter ces comportements, les captures d'écran ci-dessous (figures 4, 5, 6 et 7), qui sont, faut-il le souligner, loin d'être fidèles à l'ampleur de la chose. Ce sont, par ailleurs, ces mêmes rires qui l'ont trahie au niveau « statique ». Autrement dit, au niveau de ses « caractéristiques physiques » - si importantes^{§§§} pour l'image visuelle que l'on projette, à en croire Kerbrat-Orecchioni (2017 :265). Il s'agit, en l'occurrence, de sa dentition « altérée », plus particulièrement de ses incisives centrales et latérales d'en bas qui sont à peine visibles, voire inexistantes (voir figure 8). À noter que ce défaut « statique » n'est pas passé inaperçu aux yeux des internautes commentant le débat en direct sur Facebook (figure 9).

⁺⁺⁺ Petite digression utile : bien que MLP sourie lors de ce débat, il nous incombe toutefois de mentionner que la plupart de ses sourires ne sont mis en œuvre que pour ponctuer et pimenter ses attaques. Tandis que ceux d'EM sont souvent en réaction à ces dernières. Il les effectue quasiment en situation de débat et en position d'écoute notamment (121R vers l'adversaire en CI et 7R en CC).

^{§§§} Kerbrat-Orecchioni (2017 :265) reprend à ce sujet Coulomb-Gully (2003 : 123) rappelant qu'en 1974, Mitterrand va jusqu'à « se faire limer les canines supérieures, celles-ci risquant de le faire apparaître comme "ayant les dents longues", métaphore dont on perçoit les ravages potentiels ». En revanche, MLP, quant à elle, aurait peut-être dû penser à se faire « limer » sa gencive pour faire apparaître un peu ses incisives.



Figure 4 : éclat de rire, yeux mi-ouverts.

Figure 5 : éclat de rire, yeux fermés.



Figure 6 : éclat de rire accompagné d'un martèlement de claques sur la tête.

Figure 7 : éclat de rire, mains sur son visage, puis ses mèches tombantes.



Figure 8 : l'invisibilité des incisives centrales et latérales d'en bas de MLP.



Figure 9 : un internaute sur Facebook commentant la dentition de MLP.

2.2. Ce que le style gestuel laisse (trans)paraître

Les gestes, plus que les sourires, les rires et les yeux, sont de bons producteurs d'effets visuels, en ce sens qu'ils apportent non seulement des informations sur leur acteur mais qu'ils «expriment d'abord [sa] personnalité», nous enseigne Chétochine (2008 : 33). À cet égard, contentons-nous, afin d'introduire notre propos dans

une perspective actionnelle, du point de vue sociologique de Baudry (2000 : parag 2) : « On sait même que le geste peut apporter (ou porter) plus de sens que la phrase ». Allons voir ce que les gestes de MLP et d'EM apportent en termes d'identité visuelle. Pour ce faire, considérons d'abord le tableau n°4 :

Tableau n°4 : les gestes des candidats-débatteurs en termes d'occurrences.

La gestuelle			MLP		EM	
			EVCC	EVC I	EVCC	EVC I
Total des gestes par contrôle			39	35	440	518
Gestes valorisants	Index levé	Droit	01	03	02	04
		Gauche	00	00	01	00
	Index vers soi		00	00	02	06
	Index vers le bas		00	02	03	08
	Pince digitale	Une main	02	04	34	59
		Deux mains	00	03	29	56
	Compter/énumérer/doigts		06	03	31	32
	Poing serré		03	01	15	23
	Main sur la table		12	11	27	54
	Main en faisceau		02	00	16	19
	Poings serrés		00	00	27	13
	Mains sur la table		09	07	57	83
	Mains proches/paumes vers l'intérieur/doigts détendus/ espaces		04	01	65	34
	Pieds légèrement décalés en avant/en arrière		00	00	03	09
	Pied couché/repose sur l'autre		00	00	128	118
Total des gestes en EVCC et en ECC I			74		958	
La gestuelle			MLP		EM	
			EVCC	EVC I	EVCC	EVC I
Total des gestes par contrôle			320	264	7	19
Gestes dévalorisants	Index/adversaire		08	30	00	11
	Deux index/adversaire		01	03	00	04
	Main/mèche		50	34	00	00
	Mains feuilletant des fiches		61	58	00	00
	Bras croisés/torse	Bras droit dominant le gauche	00	00	01	01
		Bras gauche dominant le droit	06	13	00	00
	Bras croisé/table	Bras droit dominant le gauche	15	03	03	02
		Bras gauche dominant le droit	00	05	00	00
	Bras levés/haussement d'épaules		09	04	00	00
	Pieds/pointe		02	00	00	00
	Jambes croisés	Ordinairement	13	12	03	01
		Avec pieds enroulés	116	74	00	00
	Pied largement en avant, l'autre décalé vers l'arrière.		39	28	00	00
Total des gestes en EVCC et en ECC I			584		26	

Il ressort de l'observation du tableau ci-dessus une différence flagrante entre la gestuelle de MLP et celle d'EM. La première, contrairement au second, n'exerce aucun contrôle sur sa communication gestuelle. À l'exception de ses mains posées sur la table, l'ensemble de ses gestes positifs n'est pas répétitif. De 658 mouvements gestuels 74 seulement sont positifs. Les 584

restants étant répétitifs et négatifs. La même remarque faite sur ses sourires s'applique également ici concernant le geste qui consiste à compter par les doigts. Ce comptage n'est pas explicatif. Il a été effectué à 9 reprises par la candidate dont 7 constituent des énumérations listant les présumés défauts de son adversaire. Ils n'énumèrent que 2 fois un contenu n'ayant pas une visée de disqualification. La gestuelle de MLP laisse plusieurs impressions dévalorisantes à l'instar de son (ses) index pointé(s), entre autres. Les images d'inflexibilité et de refus, à titre d'exemple, qui se laissent transparaître par sa gestuelle ne viennent que confirmer *de facto* son style discursif. Son air hésitant et embarrassé qui a été souligné ailleurs se concrétise davantage par ses mains tantôt se posant sur ses mèches (figure 10), tantôt les remettant d'un côté (figure 11), tantôt les rangeant de tous les côtés (figure 12), tantôt les tenant par leur extrémités, les serrant et les rassemblant (figure 13), et ce à 84 reprises (contrôles confondus). Geste qui n'a pas échappé, lui non plus, aux commentaires des internautes (figure 14).



Figure 10 : main droite sur ses cheveux.



Figure 11 : MLP remettant sa mèche.



Figure 12 : ses mains rangeant ses mèches.



Figure 13 : main rassemblant ses mèches.



Jean Pierre [redacted] · 2:59:28 elle a des tics avec ses cheveux, c'est quelle est en danger, quelle a peur, quelle n'est pas rassurée, donc quelle est fausse

5

Gérer J'aime · Répondre · 1 an

Figure 14 : un internaute sur Facebook commentant le geste « main/mèche » de MLP.

À cet état de gêne vient s'adjoindre au fur et à mesure de l'échange celui du désintéressement, détecté grâce aux plans de filmage et mis en scène par la position des jambes**** que MLP croise tout en étant allongée en arrière, comme il est illustré ci-dessous (figure 15). Mentionnons dans ce sens que 190 plans du réalisateur montrent la candidate dans la même position, 129 fois en CC et 86 en CI. Sans détailler pour autant qualitativement geste par geste la représentation visuelle des candidats-débatteurs, il ressort néanmoins clairement des résultats quantitatifs affichés dans le tableau n°4 qu'il y a un écart significatif entre l'IV d'un présidentiable et l'IV projetée de MLP. Que ce soit en CC ou CI, la candidate renvoie d'elle *grosso modo* : inflexibilité, refus, embarras, manque de confiance, hésitation, incertitude et désintéressement. En revanche, EM renvoie de lui : insistance, précision implication, responsabilité, engagement, volonté, confort, assurance, puissance et rassemblement. Ce dernier trait se laisse par ailleurs transparaître en particulier par un geste adapté déployé à 35 reprises tout au long du débat, à savoir les doigts rassemblés en faisceau (figure 16), c'est-à-dire « les cinq doigts réunis en pince, la main refermée en pointe form[ant] une pyramide» (Calbris, 1999 :130). Il s'agit d'un « [g]este rituel reproduit par de nombreux politiciens» (Messinger, 2009 : 195) et par lequel EM tente de marquer «le besoin de rassembler son auditoire» (*ibid.*). En les contrastant avec celles d'EM (avec ses 440 représentations visuelles positives en CC et 518 en CI), l'IVCC et l'IVCI de MLP s'avèrent les plus dévalorisants. Ce qui peut facilement confirmer que la candidate n'a su ni appliquer ni gérer les recommandations de ses conseillers professionnels en communication. Elle n'a pas su les appliquer car l'écrasante majorité de ses gestes lors des périodes consacrées aux

**** La position des jambes fait davantage partie des éléments de la communication posturale. Nous le mettons et commentons ici en guise d'introduction à l'étude du style postural qui va suivre.

allocutions sont négatifs (320 occurrences), alors que ces périodes sont dénués d'affrontement. Ce sont des moments censés être ceux de l'autopromotion par excellence. Elle n'a pas su les gérer car ses gestes constatés lors des périodes de confrontations directes sont, eux aussi, majoritairement négatifs (264 occurrences). Sa « présidentialité », par conséquent, ne peut qu'être mise en doute. Ce dernier va à juste titre s'aggraver avec les différentes facettes de sa posture.



Figure 15 : corps allongé, jambes croisées.



Figure 16 : doigts en faisceau.

2.3. Ce que le style postural laisse (trans)paraître

Lorsque l'on parle du style postural, la première des choses qui convient de préciser est les changements de posture. Quand on écoute ou parle, le corps n'a pas toujours la même position. Au cours d'une conversation, formelle ou informelle, les postures ne sont pas figées. Elles sont dynamiques à l'image des gestes de la main, quoique le maniement de ceux-ci soit plus apparent et plus rapide que ceux-là. Les changements de posture sont, à l'instar des mots, actions, car paroles. Les sociologues sont plus catégoriques et affirment que le corps, de surcroît, peut même « contredire » celui qui tient la parole (Baudry, 2000 : paragr 02). Ainsi est soulignée leur importance par les spécialistes en communication (Chétochine, 2008 : 161) :

La position du corps est une information essentielle dans la compréhension du message non-verbal. En d'autres termes, notre corps parle ! Mais la chose va encore plus loin. En effet, notre écoute, notre relation à l'autre est conditionnée par la posture que nous prenons à un moment donné.

Le langage propre à la posture diffère, si l'on le compare à celui des mots. La position du corps, selon Chétochine (*ibid.* :164), est un marqueur qui renvoie au « début et à la fin d'une étape ». C'est une sorte de ponctuation. Sont à distinguer trois niveaux dans les changements de posture. Le premier c'est le « point », c'est la position adoptée pendant un certain temps. Un même individu exploite plusieurs points durant une conversation, plus précisément, « trois à cinq points » (*ibid.*). Le deuxième c'est la « position d'écoute ». Le dernier c'est la « présentation ». Celle-ci est définie par l'ensemble de plusieurs positions. Il a été mentionné à ce sujet dans une étude (Meftah et Bektache, 2019) que les postures types d'EM sont stables et reflètent son sérieux, son écoute attentive et son calme. L'ensemble de ses positions mettent en scène son intérêt en éveil, son caractère attentif et son air concentré. On a même osé une comparaison en rapprochant sa

présentation à celle d'un « bon écolier » (*Ibid.*). Or, en ce qui concerne MLP, de tous les plans de filmage il a été constaté qu'elle exploite non seulement trois, quatre ou cinq « points » mais une vingtaine. Sa posture est similaire à ses regards. Elle est mobile à mauvais escient. Elle se caractérise par l'agitation et dénote mauvaise écoute, instabilité, irresponsabilité, gêne, impréparation, refus et désintéressement. Tandis qu'EM ou les modérateurs parlent, MLP est affichée à l'image à maintes reprises en position d'écoute en train de feuilleter ou réviser ses notes préparées à l'avance, dos incliné, tête penchée en bas. A part le croisement des jambes et l'allongement du corps, elle entrecroise horizontalement - coudes en appui sur la table, ses doigts tendus sous son menton (tête projetée), ses paumes dans le prolongement de ces derniers, formant ainsi une « passerelle » (figure 17), en situation d'échange avec l'adversaire (CI). Il lui arrive de garder la même position pendant un bon moment (11 secondes en l'occurrence) tout en parlant. Outre l'image de non sérieux et de désintéressement qu'elle dégage, cette séquence posturo-gestuelle marque visuellement, selon les expérimentations faites par Messinger (2009: 201), «un tempérament instable, voire irresponsable».



Figure 17 : MLP formant une « passerelle » tout en parlant.

La candidate n'hésite pas à détourner son corps de son adversaire, voire son corps et sa chaise à la fois, que ce soit en CC ou en CI (figure 18 : où l'on voit clairement qu'elle est « corporellement » focalisée sur les journalistes-animateurs, CJ et NSC, délocutant par là même « physiquement » EM). Il lui arrive d'avoir le corps penché sur sa droite, le bout de l'index de la main gauche mis dans sa bouche, tantôt posés entre ses dents supérieures et inférieures, tantôt les frottant tout en parlant. La séquence de ce comportement posturo-gestuel est longue. Elle dure 5 secondes exactement (figure 19). Quand elle n'a pas le corps allongé en arrière, elle se tient sur les doigts des pieds tout en se mettant sur le bord de la chaise et n'a que très rarement le corps bien dressé en parlant. Ce dernier étant continuellement penché sur son côté droit, coude en appui (figure 20). Ces séquences affectent largement son charisme qui, en sus de cela, se trouve aggravé par ses jambes croisées et décalées. Elle croise constamment - comme il a été mentionné *supra*, sa jambe droite sur sa jambe gauche précisément, tout en ayant la partie supérieure du dos calée au fond de la chaise. Ce sont, entre autres, ces mauvaises postures inadaptées aux contraintes de ce genre de discours qui résument la présentation de MLP et qui, partant, ne viennent que refléter la difficulté à laquelle elle a été confrontée afin de s'adapter aux exigences de telle rencontre. Lisons, pour finir, ce que dit Messinger (*Ibid.* : 269) au sujet du croisement de jambes :

Une femme droitère qui croise continuellement la jambe droite sur la jambe gauche vit une situation de contrainte qui handicape sa maîtrise des événements. Elle subit des circonstances qui l'indisposent et exprime ce sentiment par un croisement de jambes décalé (donc répulsif).

On ne sait pas vraiment si MLP est droitère, mais, à notre sens, ce serait supposément le cas, étant donné que les plans de filmage la montrent à deux reprises en train de verser de l'eau dans son

verre en tenant la bouteille d'eau par sa main droite (voir figures 21 et 22 en guise d'illustration).



Figure 18 : MLP détournant son corps et sa chaise de l'adversaire.



Figure 19 : MLP parle index dans la bouche.



Figure 20 : MLP parle, corps décalé de la normale, coude en appui sur la table.



Figure 21 : MLP tenant sa bouteille d'eau par la main droite.



Figure 22 : MLP versant de l'eau par sa main droite dans son verre.

À l'inverse des facettes de l'IV d'EM, celles de MLP s'avèrent de ce fait productrices d'effets indésirables. L'*anti-arrêtè*, l'*anti-phronésis* et l'*anti-eunoia* ont en conséquence fini par apparaître et transparaître dans son projet d'influence. Les activités non linguistiques lepéniennes ne peuvent par là même qu'entraîner un dysfonctionnement dans son IV. Celle-ci étant non-maîtrisée comme il vient d'être démontré. Ainsi, au terme de cette contribution, quelques commentaires réflexifs et quelques remarques récapitulatives, contrastives et laconiques doivent avoir lieu. En effet, notre analyse a, avant tout, pu mettre en lumière deux portraits identitaires entièrement opposés, celui d'EM, d'une part, et celui de MLP, d'autre part. Tandis que le premier a su gérer de façon coordonnée son identité visuelle, la seconde n'a par contre montré aucune maîtrise. Deux styles distincts ont été dès lors identifiés à partir de la description du portrait de chaque candidat. Le nombre des éléments valorisants de l'IV d'EM est largement important le comparant à celui de ses éléments dévalorisants et à celui des éléments valorisants de l'IV

de MLP. Ce qui implique crédibilité et donc réussite. Par ailleurs, une stabilité valorisante entre l'IVCC et l'IVCI du candidat a été constatée. Il s'agit d'une IV maîtrisée, étant donné que ce dernier a su gérer et maintenir son IV en situation d'affrontement. À ces deux conditions de réussite se joint la correspondance des effets produits par l'IV du candidat avec les traits caractéristiques d'un présidentiable. Après avoir identifié les traits de l'IV projetés par MLP, il s'est avéré que son portrait est dévalorisant à un haut degré (hésitation, impréparation, irresponsabilité, non maîtrise de soi, non sérieux, désintéressement, inconfort, etc.). S'y adjoint l'instabilité entre son IVCC et IVCI. Étant donné ces résultats et constats rassemblés, il serait donc équitable d'affirmer par contraste que c'est l'IV de la candidate qui a, dans une large mesure, contribué à sa déprésidentiabilité.

BIBLIOGRAPHIE

BARRIER, G., 2014, *La communication non verbale*, Paris, ESF éditeur.

BAUDRY, P., 2000, « Le non-verbal : un point de vue sociologique », *Communication et organisation*, 18. Disponible sur [<https://doi.org/10.4000/communicationorganisation.2395>]

BAUDRY, P., 2004, *Violences invisibles. Corps, monde urbain, singularité*, Bègles, Éditions du Passant.

CALBRIS, G., 2003, *L'Expression gestuelle de la pensée d'un homme politique*, Paris, CNRS éditions.

CALBRIS, G., 1999, « Gestuelle implicative de Lionel Jospin », *La Linguistique*, 35, Fasc.1, pp.113-131.

CHARAUDEAU, P., 2015, « Le débat présidentiel. Un combat de mots. Une victoire aux points », *Langage et société*, 151, pp.109-129.

CHÉTOCHINE, G., 2007, *Et la gentillesse dans tout ça ?*, Paris, Eyrolles.

CHÉTOCHINE, G., 2008, *La vérité sur les gestes*, Paris, Eyrolles.

CONSTANTIN de CHANAY, H., 2009, « Corps à corps en 2007 : Nicolas Sarkozy face à Ségolène Royal », *Itinéraires. Littérature, textes, Cultures*, 1, pp.61-80.

COULOMB-GULLY, M., 2009, « Le corps présidentiel. Représentation politique et incarnation dans la campagne présidentielle française de 2007 », *Mots. Les langages du politique*, 89. Disponible sur [\[https://journals.openedition.org/mots/18753\]](https://journals.openedition.org/mots/18753)

GIASSON, T., 2006, « Les politiciens maîtrisent-ils leur image ? », *Communication*, 1, pp.46-83.

KERBRAT-ORECCHIONI, C., 2017, *Les débats de l'entre-deux-tours des élections présidentielles françaises. Constantes et évolutions d'un genre*, Paris, L'Harmattan.

MEFTAH, S et BEKTACHE, M., 2019, « De l'ethos dit à l'ethos montré en (inter)action: E. Macron lors du débat de l'entre-deux-tours », *Studii de gramatică contrastivă*, 32, pp.91-106.

MEFTAH, S., 2019, « L'auto-allo-attribution éthotique dans le discours de Marine Le Pen lors du débat présidentiel de 2017 : de l'ethos visé à l'ethos projeté malgré soi », *Langues, discours et inter cultures*, 3, 1, pp.8-29.

MESSINGER, J., 2006, *Les gestes des politiques*, Paris, Flammarion.

MESSINGER, J., 2009, *Le Langage des gestes pour les Nuls*, Paris, First-Gründ.

MONIÈRE, D., 1992, *Le combat des chefs : Analyse des débats télévisés au Canada*, Montréal, Québec-Amérique.

MONIÈRE, D., 1999, *Démocratie médiatique et représentation politique*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.

ROLOT, C et RAMIREZ, F., 1987, *Choisir un Président. Vérités et mensonges d'une image télévisuelle*, Paris, Ramsay.

TURCHET, P., 2000, *La synergologie*, Montréal, Éditions de l'Homme.

WATZLAWICK, P., 1972, *Une logique de la communication*, Paris, Seuil.