

Christian Plantin

RHÉTORIQUE DU PATHOS : LA PREUVE PAR L'ÉMOTION

Cet article rappelle l'importance du concept rhétorique du pathos, qui fonde le premier traitement systématique de l'émotion en discours¹. Dans la tradition de la *Rhétorique* aristotélicienne, le pathos est constitué d'un ensemble de couples d'émotions opposées. Cette structuration inscrit de façon décisive l'analyse des émotions rhétoriques dans une structure Discours / Contre-discours : si l'un *met en colère*, l'autre *calme* ; si l'un en appelle à l'*indignation*, l'autre en appelle à la *pitié*. La tradition latine propose des listes d'émotions rhétoriques que l'on peut rapprocher des passions élémentaires ou complexes des philosophes, comme des émotions de base des psychologues.

1. PRIMAT RHÉTORIQUE DE L'ÉTHOS ET DU PATHOS SUR LE LOGOS

Les théories logico-normatives de l'argumentation focalisent sur les objets du débat : définition et catégorisation (arguments *a pari*, *a contrario*²) ; sur les relations causales, logiques ou analogiques qui lient les objets en discours ; sur leurs environnements matériels et les indices circonstanciels.

Les théories rhétoriques de l'argumentation enchâssent en outre les objets dans leurs contextes interpersonnels et émotionnels. La théorie classique considère que la gestion stratégique des émotions est essentielle dans l'orientation

¹ Ce texte est extrait, avec quelques modifications de Chr. Plantin, *Les bonnes raisons des émotions – Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*, à paraître aux éditions Peter Lang, Berne, 2011. Je remercie les éditions Peter Lang de m'avoir permis de reprendre ce texte.

² L'argumentation *a pari* transfère à une espèce d'un genre ce qui est dit d'une autre espèce du même genre ; selon l'argumentation *a contrario*, si quelque chose est affirmé des êtres appartenant à une certaine catégorie, le contraire est affirmé des êtres n'appartenant pas à cette catégorie.

globale du discours vers la persuasion et l'action. Dans sa forme appliquée aux discours sociaux, la rhétorique est en effet une technique du discours visant à *déclencher une action* : faire penser, faire dire, faire éprouver et, finalement, faire faire : prendre une décision et la mettre en œuvre, prononcer une sentence et l'appliquer. On ne peut pas dire que le juge rhétorique a été persuadé s'il ne se prononce pas en faveur de la partie qui l'a convaincu³. C'est l'action accomplie qui fournit l'ultime critère de la persuasion réussie, qu'on réduirait indûment à un simple état mental, à une adhésion de l'esprit.

Pour atteindre ces buts – non seulement faire croire, mais aussi orienter la volonté et déterminer l'action – la technique rhétorique exploite, on le sait, trois types de moyens ou d'instruments, qu'on appelle parfois 'preuves' (*pistis*). Le catéchisme rhétorique⁴ nous apprend ainsi que la persuasion complète est obtenue par la conjonction de trois opérations discursives : le discours doit *enseigner, plaire, toucher* (*docere, delectare, movere*). Il doit d'abord enseigner par le *logos*, c'est-à-dire informer (raconter, narrer) et argumenter ; cet enseignement emprunte la voie intellectuelle vers la persuasion, celle que tracent les preuves objectives. Mais information et argumentation sont, d'une part menacées par *l'ennui*, et d'autre part, ne suffisent pas à déclencher le passage à l'acte ; il ne suffit pas de voir le bien, il faut encore le vouloir. D'où la nécessité de fournir aux auditeurs des indices périphériques de vérité : ce sera la fonction des preuves liées à *l'éthos* ('*aie confiance...*') et des stimuli émotionnels quasi physiques, qui constituent le *pathos* – tels sont en gros les termes dans lesquels la rhétorique s'auto-représente.

Par opposition aux preuves dites *logiques* (preuves objectales), on parle parfois de preuves *subjectives* pour désigner les moyens de pression et d'orientation éthotiques⁵ et pathétiques. Seules les preuves logiques méritent ce nom de preuve, car, d'une part, elles seules répondent à la condition de propositionnalité (elles s'expriment dans une proposition examinable indépendamment de la conclusion qu'elle soutient). D'autre part, elles traitent *centralement* du problème, alors qu'éthos et pathos sont des approches *périphériques* de la question.

Supposons que ces distinctions soient claires. Pour les auteurs classiques, les preuves subjectives l'emportent en efficacité sur les preuves objectives. Aristote affirme le primat du caractère (*ethos*) : « le caractère constitue, pourrait-on presque dire, un moyen de persuasion tout à fait décisif » (*Rhét.* 1356a10 ; tr. fr.

³ Réponse attribuée à un parlementaire de la Troisième République, s'adressant à quelqu'un qui avait entrepris de le convaincre : « Vous pouvez tout à fait changer mon opinion, mais vous ne changerez pas mon vote ». Elle exprime bien cette différence entre les déterminants de la représentation et ceux de l'acte.

⁴ Il y aurait beaucoup à dire sur la mise en ritournelle des concepts rhétoriques, et sur l'obstacle épistémologique que constitue l'effet d'évidence ainsi obtenu à bon marché.

⁵ Afin d'éviter les confusions avec l'adjectif éthique (moral), nous employons ce mot comme adjectif dérivé de l'éthos.

Chiron, p. 126), et met en garde contre le recours, trop efficace, au pathos : « car il ne faut pas dévoyer le juré en l'amenant à éprouver de la colère, de l'envie, ou de la pitié. Cela revient à tordre la règle dont on va se servir » (*Rhét.* 1354a 20-25; tr. fr. Chiron, p. 116). Le juge est « la règle ». Le rejet du pathos est fondé non pas sur des considérations morales, mais sur un impératif cognitif : fausser la règle, c'est faire du tort non seulement aux autres, mais d'abord à soi-même. L'erreur précède la tromperie, elle est le vrai danger.

La question de l'impact de l'émotion sur le jugement n'est autre que celle des relations entre preuves objectales et pressions du pathos et de l'éthos. Alors que les arguments logiques agissent sur la *représentation*, le pathos emporte la *volonté* (à la limite contre les représentations, voir plus loin), c'est ce qui en fait au fond quelque chose de sacré, un peu surhumain, un peu démoniaque. On voit que cette architecture des 'preuves' et de leur action est totalement dépendante d'une théorie classique du fonctionnement de l'esprit humain, qui oppose *raison* et *émotion*, *entendement* et *volonté*, *contemplation* et *action* (et, en conséquence, *persuader* et *convaincre*).

Alors qu'Aristote affirme le primat de l'éthos, Cicéron et Quintilien rapprochent éthos et pathos, pour conclure à la suprématie pratique du pathos. Une affirmation éclatante de cette supériorité se trouve chez Cicéron, dans la bouche de l'orateur Antoine : « J'étais pressé d'en venir à un objet plus essentiel : Rien n'est en effet plus important pour l'orateur, Catulus, que de gagner la faveur de celui qui écoute, surtout d'exciter en lui de telles émotions qu'au lieu de suivre le jugement et la raison, il cède à l'entraînement de la passion et au trouble de son âme. Les hommes dans leurs décisions, obéissent à la haine ou à l'amour, au désir ou à la colère, à l'espérance ou à la crainte, à l'erreur, bref, à l'ébranlement de leurs nerfs, bien plus souvent qu'à la vérité, à la jurisprudence, aux règles du droit, aux formes établies, au texte des lois » (*De Or.*, II, 178; tr. fr. Courbaud, p. 78).

De même, Quintilien : « de fait, les arguments naissent, la plupart du temps, de la cause et la meilleure cause en fournit toujours un plus grand nombre, de sorte que si l'on gagne grâce à eux, on doit savoir que l'avocat a seulement fait ce qu'il devait. Mais faire violence à l'esprit des juges et le détourner précisément de la contemplation de la vérité, tel est le propre rôle de l'orateur. Cela le client ne l'enseigne pas, cela n'est pas contenu dans les dossiers du procès. [...] le juge, pris par le sentiment, cesse totalement de chercher la vérité » (*Inst. Or.*, VI, 2, 4-6; tr. fr. Cousin, p. 23-24).

On se scandalisera du caractère cynique, immoral et manipulateur ainsi ouvertement reconnu à l'entreprise rhétorique ; mais l'affaire n'est pas forcément si tragique. On peut tout d'abord lire aussi ces proclamations comme des slogans auto-publicitaires destinés à magnifier les pouvoirs du rhéteur,

et éventuellement à faire monter les enchères auprès d'élèves désirant acquérir à tout prix d'aussi merveilleux pouvoirs. D'autre part, comme le fait remarquer Romilly à propos de Gorgias, on transfère volontiers à la parole rhétorique *pathémique* les vertus prêtées à la parole *magique* : « qu'est-ce à dire, sinon que, par des moyens qui semblent irrationnels, les mots lient l'auditeur et l'affectent malgré lui ? » (Romilly 1988 : 102). La parole non seulement permet le mensonge et la tromperie, mais serait capable d'altérer la perception même des choses. Quoi qu'il en soit, il convient de garder un certain sens de l'humour : « Plutarque cite le mot d'un adversaire de Périclès à qui l'on demandait qui, de lui ou de Périclès, était le plus fort à la lutte ; sa réponse fut : "Quand je l'ai terrassé à la lutte, il soutient qu'il n'est pas tombé, et il l'emporte en persuadant tous les assistants" (*Périclès*, 8) » (Romilly 1988 : 119). On notera que Périclès vaincu adresse son discours persuasif *au public*, et non pas *à son vainqueur*, qui le maintient solidement au sol. La situation argumentative est bien tripolaire.

Cette discussion est évidemment fascinante, mais elle ne doit pas faire négliger le fait que la rhétorique ancienne comporte, outre cette philosophie incertaine de la mécanique humaine, une orientation vers l'observation du fonctionnement discursif des émotions.

2. LES ÉMOTIONS, COMPOSANTES DU PATHOS

Les psychologues proposent différentes listes d'émotions de base, qui tournent autour de la *joie*, la *tristesse*, la *peur*, la *colère*, la *surprise* et le *dégoût*. En ce sens le premier d'entre eux, Aristote distingue dans *l'Éthique à Nicomaque* une douzaine d'émotions : « j'entends par états affectifs, *l'appétit*, la *colère*, la *Crainte*, *l'audace*, *l'envie*, la *joie*, *l'amitié*, la *haine*, le *regret* de ce qui a plu, la *jalousie*, la *pitié*, bref toutes les inclinations accompagnées de plaisir et de peine » (*Eth. Nic II*, 4 ; tr. fr. Tricot, p. 101). On remarque que la liste d'émotions n'est là qu'à titre d'exemples illustrant une définition générale.

Dans la *Rhétorique*, il oppose entre elles une douzaine 'd'émotions de base', présentées sous forme de couples d'opposées, à l'exception de l'obligeance :

colère/calme
amitié/haine
peur/confiance
honte/impudence
obligeance
pitié/indignation
envie/émulation

A la différence de la précédente, cette liste ne mentionne pas la *joie* et le *regret*. D'autres émotions comme le *chagrin*, la *fierté*, l'*amour*, la *nostalgie*... ne figurent pas non plus dans la liste : « Aristotle neglects, as not relevant for his purpose, a number of emotions that a more general, independently conceived treatment of the emotions would presumably give prominence to. Thus, *grief*, *pride* (of family, ownership, accomplishment), (*erotic*) *love*, *joy*, and *yearning* for an absent or loved one (Greek *pothos*)... The same is true even for *regret*, which one would think would be of special importance for an ancient orator to know about, especially in judicial contexts » (Cooper, 1996 : 251).

Il semble en effet difficile de trouver des émotions qui n'aient pas d'impact direct sur le discours public, peut-être la tristesse? On pourrait tenter de distinguer les émotions politiques des émotions judiciaires. La honte semble réservée à l'adversaire politique ; on imagine mal faire honte au juge, ce serait insulter le tribunal.

Les théoriciens latins proposent des listes ouvertes de même inspiration : « les sentiments qu'il nous importe le plus de faire naître dans l'âme des juges, ou de nos auditeurs quels qu'ils soient, sont l'*affection*, la *haine*, la *colère*, l'*envie*, la *pitié*, l'*espérance*, la *joie*, la *crainte*, le *mécontentement* » (Cicéron, *De Or.*, II : 206 ; tr. fr. Courbaud, p. 91); Quintilien abrège un peu la liste : « le pathos tourne presque tout entier autour de la *colère*, la *haine*, la *crainte*, l'*envie*, la *pitié* » (*Inst. Or.*, VI, 2, 20 ; tr. fr. Cousin, p. 28-29).

La liste de Cicéron comprend cinq émotions négatives (*colère*, *haine*, *crainte*, *mécontentement*, *envie*) et quatre émotions positives (*espérance*, *affection*, *pitié*, *joie*). La *honte* et l'*obligance* aristotéliennes n'ont pas de correspondant direct chez Cicéron ; réciproquement, les émotions positives *affection* et *joie* de Cicéron n'ont pas de correspondant évident dans la liste aristotélienne. On pourrait admettre que les émotions négatives représentent le couple émotion positive / négative : (*colère* / *calme* = *colère* ; *haine* / *amitié* = *haine* ; *indignation* / *pitié* = *indignation* ; *envie* / *émulation* = *envie*). Quoi qu'il en soit, les divergences ne semblent pas très significatives.

Ce qui en revanche pourrait bien l'être, c'est la différence d'approche entre une approche atomiste, réifiée, des émotions, qui s'exprime sous forme de listes d'items émotionnels d'une part, et d'autre part une approche controversiale, langagière, de l'émotion, où des discours opposés construisent des positions et des émotions antagonistes.

3. LA CONSTRUCTION DES ÉMOTIONS

Ces listes donnent une impression de familiarité qui paraîtra suspecte au philologue : la honte, la colère grecques sont-elles encore les nôtres ? Quoi qu'il en soit de ce point, il est indéniable que le pathos est bien un complexe discursif, un trajet discursif où se construisent des émotions clés. Ce point étant posé, il faut voir que la *Rhétorique* n'est pas un ouvrage de psychologie sur les émotions de base et universelles, mais bien un traité sur ce que le discours peut *faire avec les émotions* : la parole ne peut pas *faire tonner*, mais elle peut *émotionner*.

Le Livre II de la *Rhétorique* définit les émotions à partir de scénarios types, activables par l'orateur. Les notes suivantes ne prétendent pas épuiser les complexités du texte aristotélicien, mais elle peuvent donner une idée des *stratégies discursives de formatage des situations* par lesquelles le locuteur est capable de *produire de l'émotion*, en la nommant ou sans la nommer.

Mettre en colère/calmer – La colère de A contre B peut se décrire comme suit :

– B méprise A injustement ; il le brime, il l'outrage, il se moque de lui, il fait obstacle à ses désirs, et il y prend plaisir.

– A souffre.

– A cherche à se venger en faisant du tort à B.

– A fantasme cette vengeance et en jouit.

Selon cette description, la colère n'est pas définie isolément, comme une réponse brute à la piquûre d'un stimulus. Elle apparaît comme la résultante d'un script émotionnel, où entrent d'autres émotions, comme l'humiliation ou le mépris.

Il s'ensuit que, pour *mettre A en colère contre B*, il faut construire un discours montrant à A que B le méprise, le brime, l'outrage, etc. Une fois qu'il a été mis en colère sur la base de cette schématisation de la situation, les mécanismes de la vengeance sont supposés se déclencher automatiquement. Je me mets en colère parce que 'je vois bien' qu'on est injuste à mon égard, qu'on me méprise, se moque de moi (voir : Études 4 et 5). En fait, on le voit à travers le jeu des facettes et des composantes cognitives de l'émotion, qui sont construites par le discours (voir : Chapitre 9).

Peut-on parler ici de manipulation ? Il faut d'abord souligner, à la suite de Grize, qu'on ne saurait parler sans *schématiser*, c'est-à-dire sans jeter un *éclairage*, une *lumière* sur le monde. En second lieu, si le discours peut *mettre en colère*, il peut aussi *calmer*. Le discours rhétorique est double, non pas duplice : deux positions s'affrontent, incarnées dans deux personnes, tenant deux discours. En conséquence, pour *calmer A*, on parlera contre celui qui veut le mettre en colère en construisant une schématisation montrant que :

Le comportement de B n'est pas méprisant, moqueur, injurieux, outrageant ; ou alors, B plaisantait ; il a dû agir ainsi involontairement, ce n'était pas son intention, il ne faut pas voir les choses comme ça ; d'ailleurs il se comporte ainsi vis-à-vis de tout le monde, de lui-même ; il se repent, il a des remords ; il a été puni ; c'était il y a longtemps, et la situation a bien changé.

En bref, cette trame discursive est un tissu de *topoi* dont l'usage permet de calmer la colère.

Notons qu'on *calme* quelqu'un qui est *en colère*, mais aussi quelqu'un qui a du *chagrin*, qui fait une crise de *honte* ou de *désespoir* ; *calmer*, c'est aussi *consoler*.

Faire honte/combattre, braver la honte – Le scénario de la honte est le suivant :

– A a agi sous l'emprise d'un vice, il a commis des choses que sa communauté n'accepte pas : il s'est conduit comme un lâche, il n'a pas rempli ses engagements, il a commis une injustice, il a fait les poches d'un mort, il a copulé dans des lieux et avec des personnes inappropriés, il s'est enivré et il a vomi devant ses subordonnés ; il s'est montré vantard, flagorneur ; il s'est montré faible et a accepté son humiliation.

– B est au courant, il a tout vu.

– B est une personne importante, de référence pour A ; A admire, aime B.

– A souffre parce qu'il fantasme (ou il vit) la perte de sa réputation devant B : « la honte est dans les yeux » (*Rhét.*, 1384a35 ; tr. fr. Chiron, p. 300).

Symétriquement, on *rassérènera* (*calmera*) le honteux en lui montrant que maintenant personne n'a rien à faire de sa réputation, que sa conduite n'était pas si répréhensible, que personne ne l'a vu, etc.

L'utilité pratique de ces remarques est évidente : les *topoi* listés ici donnent les thèmes qui devront être amplifiés dans le discours destiné à *faire honte* (voir : Étude 1).

Se montrer le bienfaiteur, rompre les liens de gratitude et de reconnaissance – A est *obligé* (*gentil, serviable...*) vis-à-vis de B si A rend gratuitement service à B. L'obligance est proche de la charité ; c'est un sentiment éminemment politique, puisqu'elle crée le lien social, en produisant chez B comme sentiment complémentaire, la *reconnaissance*, la *gratitude*, le sentiment d'avoir une dette vis-à-vis de A.

Réciproquement, « il est possible de détruire l'image de l'obligance et de peindre les gens sous des dehors désobligeants » (*Rhét.* 1385a35 ; tr. fr. Chiron, p. 307). Le cas échéant, on doit pouvoir rompre le sentiment de *reconnaissance* sans créer pour autant chez B le sentiment négatif d'être un *ingrat*. Pour cela, on expliquera à B qu'il a déjà amplement payé sa dette envers A ; qu'en fait A avait agi dans son propre intérêt, par hasard, parce qu'il était bien obligé, et que B ne lui devait rien ; qu'en fait c'est A, qui était déjà l'obligé de B et que, par ce prétendu service, il n'a fait que s'acquitter d'une dette ancienne. Tout cela, le discours sait le faire.

La pitié – A a pitié de B s’il voit, près de lui, que B est victime d’un mal qu’il n’a pas mérité et si A a bien conscience de pouvoir lui-même un jour souffrir du même mal (d’après *Rhét.* 1385b13; tr. fr. Chiron, p. 309). En conséquence, pour produire de la pitié en A, B doit montrer qu’il souffre, qu’il ne l’a pas mérité, etc., et amplifier toutes les facettes de sa peine.

Selon cette analyse, la pitié n’est pas un sentiment universel, ceux qui n’ont rien à craindre pour eux-mêmes seraient insensibles à la pitié : conformément à la théorie des caractères, la construction correcte d’une émotion dépend d’une bonne analyse de l’auditoire.

Il faut également que la distance entre A et B soit calibrée correctement : « on n’éprouve plus de pitié quand la chose terrible est proche de soi » (d’après *Rhét.* 1385b13; tr. fr. Chiron, p. 309) : on a *pitié* d’un enfant qui souffre, on est *épouvanté* s’il s’agit de sa fille. La proximité est une notion culturelle-anthropologique, accessible au langage (voir : Chapitre 9, l’importance de la dimension ‘distance’ dans la construction de l’émotion).

Le travail de l’orateur est de produire un sentiment de pitié chez A vis-à-vis de B, sachant que l’orateur peut être B lui-même. La fortune littéraire des discours producteurs de pitié est immense.

En résumé, il ne s’agit pas de faire œuvre de psychologue et de typifier les émotions dans toute leur finesse, mais de construire ou de détruire par le discours une poussée émotionnelle, dans un groupe particulier. Il ne s’agit pas de dire ce que sont *la colère* ou *le calme*, mais de voir comment on construit un discours susceptible de *mettre en colère* ou de *calmer*. C’est pourquoi le point de vue rhétorique impose d’utiliser non pas des substantifs, comme nous l’avons fait au paragraphe précédent, mais des prédicats d’action pour parler des émotions dans une perspective discursive :

<i>mettre en colère</i>		<i>calmer</i>
<i>faire peur</i>		<i>rassurer</i>
<i>faire honte</i>		<i>combattre, braver, la honte</i>
<i>construire de la gratitude</i>		<i>prouver qu’on ne doit rien</i>
<i>inspirer des sentiments d’amitié</i>	VS	<i>rompre les liens de l’amitié, inspirer la colère et la haine</i>
<i>faire pitié</i>		<i>pousser au mépris et à l’indignation</i>
<i>jouer sur les sentiments liés à la concurrence : susciter de la rivalité, de la jalousie, de l’envie</i>		<i>inspirer un désir de saine compétition (émulation)</i>

On est entièrement dans le champ de l’action discursive.

La rhétorique argumentative ancienne, liée à l’action sociale, exploite pleinement les dimensions émotionnelles (pathos) et personnelles (éthos) de la parole. En ce sens, elle est ce que Grize appelle une logique des sujets.

Cette approche se différencie fortement des théories critiques que Hamblin a caractérisées comme le 'standard treatment' de l'argumentation. En traitant la question du caractère et des émotions sous l'angle de leur capacité d'influence, la rhétorique se situe en effet dans une perspective *offensive* (la personne du locuteur est au service de la confirmation du discours); à l'opposé, les théories critiques de l'argumentation adoptent une position *défensive*, et cherchent à préserver du poids de la personne et des affects de l'orateur, en les maintenant hors discours. En conséquence, les mêmes émotions y sont traitées non plus comme des '*preuves*' (moyens d'influence), mais comme des '*fallacies*'.

Le problème est alors celui du statut de *l'absence d'émotion* dans un discours qui prétend non seulement avoir du sens, mais un sens 'rationnel' : pour être non seulement valable mais valide, le discours argumentatif doit-il se faire an-émotif ? Il est bien clair que la personne et ses affects n'ont pas de place dans le discours exposant les résultats incontestés d'une science bien faite. Mais une parole argumentative ordinaire *privée de mots pour l'émotion* (alexithymique) est une parole pathologique. Cette amputation est d'autant moins compréhensible que la problématique du contrôle (et non pas de l'expulsion) des émotions est parfaitement compatible avec une approche critique du discours argumentatif.

La confrontation du point de vue propre avec les certitudes de l'autre déstabilise les représentations, y compris celles sur lesquelles une personne fonde son identité ; elle produit du doute, sentiment où se mêlent l'affectif et le cognitif. En situation argumentative, toute prise de position 'rationnelle' est inséparable d'une prise de position 'émotionnelle', et la négociation des émotions fait partie de la négociation des représentations et des points de vue⁶.

BIBLIOGRAPHIE

- ARISTOTE (*Rhét.*) *Rhétorique*. Introduction, traduction, etc. CHIRON P. DE (2007), Paris : Garnier-Flammarion.
- CICERON (*De Or.*) *De l'orateur*. Livre II. Texte établi et traduit par COURBAUD E., Paris : Les Belles Lettres, 1^{ère} éd. 1928, 4^e éd. 1966.
- COOPER J. M. (1996), « An Aristotelian theory of the Emotions », in: RORTY A. O. (ed.), pp. 238-257.
- GRIZE J.-B. (1982), *De la logique à l'argumentation*, Genève : Droz.
- GRIZE J.-B. (1990), *Logique et langage*, Gap : Ophrys.
- PLANTIN Chr. (2011, à paraître), *Les bonnes raisons des émotions – Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*, Berne : Peter Lang.
- QUINTILIEN (*Inst. Or.*) *Institution oratoire*. Texte établi... par COUSIN J. (1975-1980), Paris : Les Belles-Lettres.
- ROMILLY J. de (1988), *Les grands sophistes dans l'Athènes de Périclès*, Paris : de Fallois.

⁶ Ces différents points sont développés et illustrés dans Plantin 2011.

