

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Alger II/ Bouzaréah
Faculté des Langues Etrangères/ Département de français



THESE

En vue de l'obtention du diplôme de Doctorat *Ès* Sciences

Option : Sciences du langage

Thème :

**Les stratégies de politesse et d'argumentation dans les conversations radiophoniques de type phone-in : émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*.
Quelles productions ? Quelles interprétations ?**

-Tome I-

**Politeness and argumentation strategies in phone-in type radio conversations :
Franchise de Nuit and *Libre Ton* programs. What productions? What
interpretations?**

-Volume I-

Présentée par :

M. BOUBAYA Moussa

Sous la direction de :

Pr. ASSELAH-RAHAL Safia

Soutenue publiquement le 21 décembre 2022

Devant le jury composé de :

Mme Hassiba BENALDI	(Professeure/ Université Alger 2)	Présidente
Mme Safia ASSELAH RAHAL	(Professeure/ Université Alger 2)	Rapporteur
Mme Lamia KARRAH	(MCA/ Université Alger 2)	Examinatrice
Mme Fadéla OULEBSIR	(MCA/ Université Alger 2)	Examinatrice
Mme Kamila OULEBSIR	(MCA/ ENS Bouzaréah)	Examinatrice
M. Mourad BEKTACHE	(Professeur/ Université de Bejaïa)	Examineur

Année universitaire 2021-2022

People's Democratic Republic of Algeria
Ministry of Higher Education and Scientific Research
Algiers II University / Bouzaréah
Faculty of Foreign Languages/ Department of French



THESIS

With a view to obtaining the degree of Doctorate in Sciences

Option : Language sciences

Title :

**Politeness and argumentation strategies in phone-in type radio conversations :
Franchise de Nuit and *Libre Ton* programs. What productions? What
interpretations?**

-Volume I-

Presented by :

Mr. BOUBAYA Moussa

Under the direction of :

Pr. ASSELAH-RAHAL Safia

Publicly defended on December 21, 2022

In front of the jury composed of :

Mrs Hassiba BENALDI	(Professor/ Algiers 2 University)	President
Mrs Safia ASSELAH RAHAL	(Professor/ Algiers 2 University)	Supervisor
Mrs Lamia KARRAH	(Doctor/ Algiers 2 University)	Examiner
Mrs Fadéla OULEBSIR	(Doctor/ Algiers 2 University)	Examiner
Mrs Kamila OULEBSIR	(Doctor/ ENS of Bouzaréah)	Examiner
Mr. Mourad BEKTACHE	(Professor/ University of Bejaïa)	Examiner

Academic year 2021-2022

DEDICACE

A la mémoire de mon père.

A la mémoire de ma mère.

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma reconnaissance et ma gratitude à toutes les personnes qui ont participé, de près ou de loin, dans la réalisation de cette thèse. Mes remerciements vont principalement :

A ma directrice de recherche, Mme Asselah-Rahal Safia qui a guidé et suivi ce travail sans jamais douter de son aboutissement. Je la remercie pour sa disponibilité, ses remarques et ses corrections, ses suggestions et ses critiques constructives.

Aux membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer mon travail et de participer à cette soutenance.

A mes frères et sœurs qui ont toujours été à mes côtés.

A mes amis et collègues, notamment à M. Rabdi Larbi qui a accepté de lire ce travail.

Table des matières

Tome I

INTRODUCTION GENERALE	07
------------------------------------	----

PREMIERE PARTIE

**CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET ARRIERE-PLAN CONCEPTUEL POUR
L'ANALYSE DES INTERACTIONS**

CHAPITRE I**CADRE METHODOLOGIQUE, CONTEXTE ET OBJET D'ETUDE**

Introduction	19
1. L'interaction médiatique	19
1.1. <i>Franchise de nuit</i> et <i>Libre Ton</i> , deux programmes radiophoniques interactifs	20
1.2. Constitution du corpus	24
1.2.1. Enregistrement du corpus	26
1.2.2. La transcription du corpus	29
1.2.3. Les interactions radiophoniques, pourquoi ?	34
1.3. La situation de communication.....	35
1.3.1. Le cadre spatio-temporel.....	36
1.3.2. Le cadre participatif.....	37
1.3.3. Principe et objectif des émissions choisies	40
1.4. Le contexte en situation d'interaction	41
1.4.1. Approche des données contextuelles	42
1.4.2. L'émergence des traits contextuels au cours de l'interaction	43
1.5. Modalités de participation aux émissions radiophoniques interactives	48
1.5.1. L'intervention des auditeurs : structure et spécificités	48
2. Aspects de la communication radiophonique	51
2.1. La radio et la « magie » de la voix	53
2.2. Organisation des tours de parole	54
2.2.1. Les tours de parole dans la conversation ordinaire	55
2.2.2. Les tours de parole dans le <i>phone-in</i>	57
2.2.3. La réalisation des séquences d'ouverture et de clôture	64
2.2.4. La co-construction de l'interaction	66
2.3. La construction des thèmes dans l'interaction	69
Conclusion	74

CHAPITRE II

FONDEMENTS THEORIQUES POUR L'ANALYSE DU DISCOURS MEDIATIQUE INTERACTIF

Introduction	77
1. Vers une approche pluridisciplinaire du discours	77
1.1. Interaction et conversation	79
1.2. Les rites d'interaction	82
1.3. De l'énonciation à l'interlocution	84
1.4. La notion d'intersubjectivité	85
2. Champ disciplinaire et différents courants	86
2.1. Approches d'appartenance psychologique	87
2.2. Approches ethno-sociologiques	88
2.3. Approches linguistiques et philosophiques	94
3. L'analyse du discours-en-interaction (ADI)	97
3.1. La notion d'acte de langage revisitée	99
3.2. L'analyse en rangs	100
3.3. La notion de négociation conversationnelle	102
4. Hétérogénéité énonciative et espace interactif	104
4.1. La notion de rapport de places	105
4.2. La co-activité des sujets	107
4.3. Savoirs, représentations et stratégies	107
5. Modèle d'analyse sémiolinguistique du discours	109
5.1. Pour une théorie des sujets du langage	110
5.2. La notion d'intentionnalité et le droit à la parole	111
Conclusion	115

DEUXIEME PARTIE

GESTION DE L'INTERACTION ET NEGOCIATION DE LA RELATION INTERPERSONNELLE

CHAPITRE III

LA POLITESSE DANS LE DISCOURS EN INTERACTION

Introduction	119
1. La politesse linguistique : aspects théoriques	119
1.1. Communication, relation interpersonnelle et socialité	120
1.2. Communication et respect des règles	121

1.2.1. La théorie des faces	122
1.2.2. Les notions du territoire et du moi	124
1.2.3. La figuration et le <i>face-work</i>	125
2. Politesse et relations sociales	127
2.1. La politesse comme savoir-vivre	127
2.2. La politesse comme rituel	128
2.3. Fondements et fonctions de la politesse	129
2.4. La politesse comme variation temporelle et culturelle	131
3. Les modèles de politesse	133
3.1. Le modèle de Brown et Levinson	133
3.2. Le système de Leech	135
3.3. Le modèle de Kerbrat-Orecchioni	138
4. Négociation de la relation interpersonnelle	140
4.1. La relation horizontale : distance/ familiarité	142
4.1.1. Le volume et le timbre de la voix	143
4.1.2. Les termes d'adresse	145
4.1.3. Les thèmes abordés	146
4.1.4. L'emploi de l'alternance codique	146
4.2. La relation verticale et le rapport de places	149
4.2.1. L'intensité vocale	150
4.2.2. Le débit et la rapidité des enchaînements	152
4.2.3. La gestion de l'organisation globale de l'interaction	154
4.2.4. Les pauses silencieuses	155
4.2.5. L'organisation des tours de parole	157
4.2.6. Les interruptions et chevauchements	159
4.2.7. Les thèmes et sous-thèmes	160
4.2.8. La formulation des actes de langage	161
Conclusion	164

CHAPITRE IV

NEGOCIATION DE LA RELATION INTERPERSONNELLE ET STRATEGIES DE POLITESSE

Introduction	167
1. Manifestations linguistiques de la politesse	167
1.1. Les rituels d'ouverture et de clôture	169
1.1.1. Les salutations d'ouverture	169
1.1.2. Les salutations de clôture	173
1.2. Les procédés de figuration ou « <i>face work</i> »	177
1.2.1. La politesse négative envers le partenaire	177
1.2.1.1. La requête	178

1.2.1.2. La négation	182
1.2.1.3. Les désactualisateurs modaux	183
1.2.1.4. Les pronoms personnels	186
1.2.1.5. Les énoncés préliminaires	190
1.2.1.6. La réfutation	192
1.2.1.7. L'excuse	196
1.2.1.8. Les minimisateurs	199
1.2.1.9. Les modalisateurs	202
1.2.1.10. Les amadoueurs	204
1.2.2. La politesse positive envers le partenaire	208
1.2.2.1. La manifestation d'accord	208
1.2.2.2. Le compliment	210
1.2.2.3. Le remerciement	213
2. Politesse et stratégies de <i>légitimation</i>	215
2.1. L'abordage	216
2.2. La sollicitation	217
2.3. Les énoncés d'interruption	218
2.4. Les mots de remerciement	219
Conclusion	221

TROISIEME PARTIE

ANALYSE DE LA PAROLE DES INTERLOCUTEURS EN INTERACTION : STRATEGIES ENONCIATIVES ET ARGUMENTATIVES

CHAPITRE V

ARGUMENTATION, COMMUNICATION ET ANALYSE DU DISCOURS

Introduction	225
1. Les études de l'analyse argumentative	225
1.1. La rhétorique d'Aristote	226
1.2. La nouvelle rhétorique de Chaim Perelman	228
1.3. La logique naturelle de Grize	229
2. Les fondements pragmatiques de l'analyse argumentative	231
2.1. La pragma-dialectique	232
2.2. La pragmatique sémantique d'Anscombe et Ducrot	233
2.3. L'argumentation conversationnelle de J. Moeschler	235
2.3.1. Analyse pragmatique du discours	236
2.4. Analyse des interactions argumentatives	238
2.4.1. Argumentation et communication	239
2.4.2. Un modèle dialogal de l'argumentation	241
2.4.3. Argumentation et polyphonie	244

2.4.4. L'inscription de l'émotion dans l'interaction argumentative	245
3. L'argumentation dans une perspective d'influence	248
3.1. Une problématique de l'influence	248
3.2. Organisation argumentative du processus de l'influence	250
3.3. Conditions de mise en scène de l'acte argumentatif	252
Conclusion	254

CHAPITRE VI

STRATEGIES ENONCIATIVES ET ARGUMENTATIVES

Introduction	258
1. Instances énonciatives et espace interactif	259
1.1. Hétérogénéité et multicanalité argumentative	259
1.2. Hétérogénéité et coopérativité	271
1.2.1. Jouer de la compétition dans la coopération	272
1.2.2. La mesure dans la formulation des FTAs	275
1.2.3. La concession	280
1.3. Hétérogénéité et stratégies	284
2. Les stratégies de <i>crédibilité</i> et de <i>captation</i>	291
2.1. Les stratégies de problématisation	291
2.2. Les stratégies de positionnement	297
2.2.1. Les arguments d'autorité	298
2.3. Les stratégies de preuve et les types d'arguments	302
2.3.1. Le discours rapporté	302
2.3.2. Le recours à l'opinion commune et aux valeurs partagées	307
2.3.3. L'argumentation par relation causale	311
2.3.4. L'argumentation par analogie	315
2.3.5. Les énoncés émotionnels	318
2.3.6. L'énonciation en tant que « moi je »	323
2.3.7. L'amplification de la source énonciative	326
2.3.8. Les axiologiques et les choix lexicaux	328
Conclusion	332
CONCLUSION GENERALE	335
BIBLIOGRAPHIE	341
INDEX DES NOTIONS	351
INDEX DES AUTEURS	354

TABLE DES MATIERES

Tome II (annexes)

Emission n° 1 : <i>Franchise de Nuit</i>	2
Emission n° 2 : <i>Libre Ton</i>	84

INTRODUCTION GENERALE

Le discours en interaction ne cesse d'intéresser voire de fasciner. Pour s'en convaincre, il suffit d'observer les interactions quotidiennes, que ce soit dans les espaces publics, dans les commerces, dans les médias, dans les écoles ou autour d'une table pour se rendre compte de la variation et de la complexité des échanges interactifs oraux. Il faut voir aussi, dans le champ scientifique, l'abondance des travaux et de projets de recherches autour des discours oraux et des conversations sous leurs différentes facettes. L'étude de la dimension interactionnelle du discours a été principalement initiée, au début des années 70, par la sociologie et l'anthropologie américaines, notamment grâce aux travaux de Goffman, Sacks et Schegloff, Brown et Levinson, Garfinkel, et tant d'autres chercheurs. Cette tendance a été prolongée des années plus tard en Europe et notamment en France par les contributions de André-Larochebouvy, Kerbrat-Orecchioni, Cosnier, Roulet, etc. Contrairement aux approches traditionnelles travaillant sur des situations imaginées et fabriquées de toutes pièces, l'objectif de ces chercheurs est d'analyser des interactions en face à face à partir de situations authentiques où les interlocuteurs entretiennent des contacts réels. Cette mouvance interactionniste, tel que le formule Kerbrat-Orecchioni, pose comme postulat que « tout discours est une construction collective » (1990 : 13). La parole, comme le souligne Goffman, se présente alors comme une activité sociale qui implique la participation de plusieurs locuteurs. Ainsi, tout acte de parole implique nécessairement une « allocution », c'est-à-dire la présence non seulement d'un locuteur mais aussi d'un interlocuteur. La réalisation collective de l'interaction ne peut se faire sans une détermination réciproque et continue des comportements des partenaires en présence et sans la prise en compte d'un certain nombre de règles interactionnelles et rituelles, de nature verbale, paraverbale et non-verbale, telles les postures du corps, les phatiques et les régulateurs, le respect de l'alternance des tours, la protection des faces, et tant d'autres procédés de validation interlocutoire.

Le discours des médias, qui n'a pas échappé à cette mouvance, constitue lui aussi, depuis un certain temps, l'objet d'investigation de nombreux travaux appartenant au champ vaste de l'analyse des interactions et de la communication. Les contributions dans ce domaine de Heritage (1985), Clayman (1988, 1991), Charaudeau (1991, 1997, 2005), Scannell (1991), Schegloff (1992), Button (1992), etc. sont d'une importance non négligeable. Cet intérêt scientifique à l'étude du discours médiatique a été suscité principalement par le développement remarquable des médias audio-visuels (la radio, la télévision et internet notamment) ainsi que leur large diffusion. Il est aussi dû à la transmission rapide de l'information qui est devenue accessible au grand public, même dans les zones les plus reculées du globe. Celui-ci ne se contente plus de recevoir l'information de manière passive comme ce fut le cas le siècle précédent, mais participe activement dans sa diffusion et son

analyse en suivant les différentes émissions, en participant aux débats socio-politiques, ou en prenant part aux différents programmes et jeux interactifs. Ayant chacune ses caractéristiques propres, les deux grands supports médiatiques que constituent la télévision et la radio proposent une panoplie de programmes variés tels le journal d'information, le débat, le talk-show, les émissions religieuses, culturelles et sportives, les émissions d'érudition et de divertissement, etc.

C'est le discours radiophonique que nous abordons dans le cadre de cette thèse. Nous nous proposons d'étudier et d'analyser le discours produit dans deux émissions radiophoniques interactives de type *phone-in*, diffusées par la station d'expression française Radio Alger Chaîne 3. Il s'agit de deux programmes interactifs qui se situent dans la lignée d'une nouvelle tendance visant à créer une radio de proximité. Ces émissions permettent aux auditeurs d'intervenir et d'entrer directement en communication téléphonique avec l'animateur ou ses invités afin de poser des questions ou débattre d'un sujet d'actualité. Les deux émissions s'intitulent *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* et sont respectivement animées par les deux animateurs Djamel Benamara et Toufik Mendjeli. De par l'absence de l'image et la représentation physique des locuteurs, le discours produit dans ces deux émissions s'inscrit dans une tradition orale. Il se distingue par le pouvoir de la voix ainsi que ses différentes caractéristiques qui sont propres à l'interaction radiophonique.

Le discours produit appartient plus exactement à la catégorie d'« interactions radiophoniques », un genre qui a ses spécificités propres. En effet, celles-ci sont différentes des conversations ordinaires dans la mesure où elles ne sont pas tout à fait spontanées. Elles se distinguent par leur dimension institutionnelle qui détermine la construction de l'interaction autour d'objectifs préétablis et l'oriente vers l'accomplissement de rôles déterminés. A ce caractère institutionnel vient s'ajouter un dispositif de médiatisation, à travers lequel l'interaction est rendue publique. L'échange de parole produit dans cette situation se trouve enchâssé dans une communication qui instaure un dispositif comprenant, d'une part, les participants en studio, et, d'autre part, le public destinataire-récepteur. Dans ce cas de figure, l'interaction radiophonique présente alors une double articulation puisqu'elle est orientée non seulement vers les participants en studio, mais aussi et surtout vers le public, ce tiers absent qui constitue en réalité le destinataire privilégié de la mise en scène médiatique.

La parole en interaction n'est pas seulement un échange verbal où s'expriment des humeurs et où s'échangent des informations et des idées. Elle est aussi un lieu de découverte mutuelle où se dévoilent, se masquent, s'opposent ou se s'affirment les identités des participants. Ces derniers tentent, dès le début de la rencontre, de construire conjointement l'interaction et apprennent à s'y

connaître en tant que sujets psychologiques et sociaux. Ils participent aussi à l'instauration de la relation interpersonnelle qui permet de protéger leurs faces et de mener à bien la rencontre. Appréhender les mécanismes de communication propres à ce type de discours revient à saisir le fonctionnement naturel de la parole. C'est en s'intéressant à la façon dont les locuteurs communiquent que l'on peut mettre au jour les ressources langagières qu'ils exploitent pour se faire entendre, se faire comprendre, valoriser la face de l'autre, le convaincre ou s'opposer à lui. C'est aussi à travers l'observation et l'analyse de l'interaction que l'on découvre comment ces ressources sont mises en œuvre par les locuteurs dans des stratégies constitutives et des compétences interactionnelles.

C'est à partir de ce constat que nous est venue l'idée d'entreprendre une recherche sur le discours radiophonique. Celle-ci porte sur « *Les stratégies de politesse et d'argumentations dans les conversations radiophoniques de type phone-in : émissions Francise de Nuit et Libre Ton. Quelles productions ? Quelles interprétations ?* ». Il s'agit, plus exactement, de voir le fonctionnement des stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte radiophonique algérien. Cette sphère géographique qui a ses propres spécificités se caractérise notamment par la co-présence de plusieurs langues : l'arabe et ses variétés, le tamazight et ses variétés et le français. Souvent, ces langues se mélangent ou s'alternent par un même locuteur dans une même conversation. Il s'agit aussi pour nous de mettre au jour ces stratégies et d'analyser le discours produit par les acteurs de l'interaction radiophonique, non seulement au niveau de la production mais aussi au niveau de la réception. Autrement dit, il va être question de déterminer l'interprétation réelle que se fait chaque locuteur du discours et des stratégies mises en œuvre par son partenaire. Cette étude s'inscrit principalement dans la perspective de l'analyse du « discours-en-interaction » que Kerbrat-Orecchioni définit comme « le vaste ensemble de pratiques discursives qui se déroulent en contexte interlocutif » (2005 : 14).

Initiées aux Etats-Unis au début des années soixante-dix, les études sur la politesse sont devenues l'un des domaines de recherche les plus florissants de l'analyse du discours. Plusieurs approches et modèles ont été conduits par Lakoff (1972), Goffman (1973), Leech (1983) Brown et Levinson (1987), Kerbrat-Orecchioni (1992, 2005). Autant de recherches qui ont fait de la politesse, longtemps réduite à un phénomène marginal, une composante centrale de l'analyse des interactions sociales. Fondée sur les notions de « face » et de « territoire du moi » (Goffman 1973, 1974), la problématique de la politesse, selon Kerbrat-Orecchioni, « se localise non point au niveau du contenu informationnel qu'il s'agit de transmettre, mais au niveau de la relation interpersonnelle qu'il s'agit de réguler » (1992 : 159). Celle-ci se traduit par un ensemble de stratégies et de

comportements interactionnels visant la préservation des faces et du caractère harmonieux de l'interaction. Quant aux études sur l'argumentation, elles remontent à l'Antiquité grecque (Aristote) et renvoient à l'art de convaincre et de bien dire. Remises à l'honneur dans la seconde moitié du XXe siècle, ces études ont été refondées notamment grâce aux travaux de Toulmin (1958), Perelman et Olbrechts-Tyteca (1970), Moechler (1985), Anscombe et Ducrot (1988), Grize (1990), Plantin (1996, 1997), Breton (1996), Charaudeau (2000, 2008), etc. L'ensemble de ces chercheurs s'accordent sur le fait que l'argumentation, comme composante indissociable du fonctionnement discursif, repose sur l'exercice de la parole et le jeu d'« influences mutuelles ».

Le choix de travailler sur les stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte radiophonique algérien est motivé par un certain nombre de raisons. La première résulte des travaux antérieurs sur cette question. En effet, la plupart des études qui ont tenté d'appréhender le discours radiophonique, ont porté sur le phénomène du contact des langues et de l'alternance codique dans ce type de conversation. Ici, nous citons l'article de Saadi N (2010) intitulé « L'alternance codique dans une émission radiophonique algérienne », où l'auteur se propose d'étudier les fonctions de l'alternance codique dans l'émission radiophonique « KAHOUA ou LATEYE ». Ces études ont porté aussi sur la construction de l'ethos de l'animateur dans une émission radiophonique. Et là nous citons le mémoire de magister de Benkhaled A (2012) intitulé « La construction de l'ethos dans les radios phone-in : l'exemple de Franchise de nuit d'Alger chaîne 3 » qui propose d'examiner le phénomène de la construction de l'ethos de l'animateur d'une interaction radiophonique interactive. Les interactions radiophoniques dans le contexte algérien ont été également étudiées par Yahiaoui K (2016) dans sa thèse de doctorat intitulée « Analyse des interactions radiophoniques polylogues d'Alger chaîne 3 » où l'auteure se propose de définir « l'interaction radiophonique » comme un genre avec ses spécificités propres en se basant sur la différence entre les dialogues et les polylogues radiophoniques. Pour ce qui est des études de la politesse dans le contexte algérien, nous citons le mémoire de magister de Babaa CH (2005) intitulé « L'étude des rituels de salutations et de remerciement dans les transactions algériennes : une approche intraculturelle et contrastive ». Ce travail se propose de décrire le fonctionnement des actes rituels d'ouverture, de salutation et de clôture réalisés par les commerçants et les clients ainsi que les variations d'usage selon les sexes. Nous citons également l'article de Yahiaoui K (2010) intitulé « L'analyse des salutations dans les interactions entre animateur-auditeur intervenant : le cas des émissions radiophoniques de divertissement d'Alger chaîne 3 » qui porte sur les spécificités des salutations radiophoniques. Ce terrain de recherche qui reste, à notre connaissance, plus ou moins

vierge nous motive à l'explorer davantage et d'ouvrir une nouvelle direction sur l'étude des stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte radiophonique algérien.

La deuxième raison tient au besoin de mettre au jour ces stratégies et de comprendre leur fonctionnement et leur enchaînement interactionnels. En effet, les interactants mettent au service de la politesse et de l'argumentation un ensemble de ressources linguistiques qui répondent à des procédures constitutives et des compétences interactionnelles dont l'étude a été souvent négligée.

La troisième motivation est en rapport avec le sujet et l'objet d'étude. En effet, l'objectif de ce travail ne vise pas seulement l'interprétation des stratégies mises en œuvre par les interactants mais tend également à voir comment la politesse consolide l'argumentation, c'est-à-dire, comment la première, par différentes stratégies qui ont pour but de concilier le désir mutuel de préservation des faces, accompagne la deuxième, qui consiste à produire des actes de langage potentiellement menaçants pour telle ou telle de ces faces.

A ces trois motivations, viennent s'ajouter un certain nombre de postulats, assez partagés par les analystes du discours, et qui sont aussi à l'origine du choix du sujet de recherche. Le premier postulat considère la politesse comme un phénomène inhérent à tout discours. Kerbrat-Orecchioni souligne à ce propos « qu'il est impossible de décrire efficacement ce qui se passe dans les échanges communicatifs sans tenir compte de certains principes de politesse » (1992 : 159). Selon elle, ces principes exercent des pressions très fortes sur la production et l'interprétation des énoncés échangés. Le deuxième postulat est relatif à l'argumentation et consiste à dire que l'usage de la parole comporte toujours une dimension argumentative même dans les situations les plus ordinaires. Plantin souligne à ce propos que « toute parole est nécessairement argumentative » (1996 : 18). Cela signifie que la parole, tel que le fait remarquer aussi Kerbrat-Orecchioni, est une activité où les interactants « exercent les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles –parler, c'est échanger, et c'est changer en échangeant » (1990 : 17). Le dernier postulat renvoie au contexte et à la contextualisation. En effet, pour Gumperz, la contextualisation est une notion primordiale dans les processus de production et d'interprétation des messages, et cela à travers les représentations du contexte dont se dotent les interactants et leur appréhension progressive de la situation. Selon lui, « les indices de contextualisation peuvent revêtir des formes linguistiques diverses. Les processus de commutation de code, le dialecte ou le style, une partie des éléments prosodiques, ainsi que le choix entre les options lexicales et syntaxiques [...], peuvent tous avoir des fonctions de contextualisation » (1989 : 29). Ces indices qui constituent un jeu de formes multiples sont émis par les interactants au cours de l'interaction afin de transmettre les présupposés nécessaires à la

compréhension mutuelle. Ils participent à la reconstruction quasi permanente du sens tout au long de l'interaction.

Tout en s'inscrivant dans la continuité des travaux qui viennent d'être mentionnés, la particularité dont se réclame cette recherche est de sortir de la perspective des contacts de langues et de l'organisation hiérarchique et structurelle des interactions pour envisager la problématique de la politesse et de l'argumentation sous l'angle de l'agir en interaction. Il s'agit d'explorer les aspects et les effets de ces deux phénomènes en tenant compte des particularités de la dynamique interactionnelle.

Eu égard à ces motivations et en se fondant sur les postulats qui viennent d'être exposés, deux questions principales constituent la problématique de cette étude :

- Quelles sont les différentes stratégies de politesse et d'argumentation que les interactants mettent en œuvre dans les conversations radiophoniques de type *phone-in* ?
- Quel (s) sens donnent-ils à ces stratégies et quelle (s) interprétation (s) se fait chaque locuteur du discours de son partenaire ?

A ces deux questions principales viennent se greffer d'autres questions partielles et qui sont aussi liées :

- Comment fonctionnent les stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte plurilingue algérien ?
- Comment et à travers quels procédés les interactants instaurent-ils la relation interpersonnelle et négocient-ils leurs rapports de places ?
- Ne ménagent-ils pas leurs faces réciproques à des fins de persuasion ? Et d'ailleurs, est-ce que le partenaire prend cet acte comme un acte de politesse ou comme un acte de persuasion ?
- Est-ce que toute valorisation de soi et de l'autre relève-t-elle systématiquement de la politesse ?
- Existe-t-il une relation entre les stratégies de politesse et les stratégies d'argumentation ? Si oui, comment se manifeste-t-elle ?
- Existe-t-il un rapport entre l'hétérogénéité linguistique des conversations et l'hétérogénéité comportementale des participants ?
- Est-ce que le format médiatique exerce des pressions sur le discours des partenaires de l'interaction radiophonique ?

- Pourquoi certains actes de langage telles la persuasion, la politesse, la requête, l'émotion, etc. sont exprimés par le recours à la variabilité linguistique ?
- Pourquoi l'alternance codique n'est pas équivalente ni quantitativement ni qualitativement entre les interactants et notamment chez les deux animateurs ?
- Pourquoi les interactants marquent des pauses inter et intra-tour plus ou moins longues ? Est-ce un signe de détachement ou, au contraire, une volonté d'impliquer davantage son partenaire dans l'échange ?
- Pourquoi les interactants recourent-ils souvent aux éléments para-verbaux comme l'intonation montante, l'accentuation et l'allongement vocaliques ?

La première question de recherche s'inscrit dans la perspective interactionnelle et consiste à étudier les comportements symboliques des interactants et leurs rapports dans l'interaction. Elle s'intéresse aux différents procédés discursifs de politesse et d'argumentation qui participent à la mise en scène de la face. La seconde question, qui résulte de la première, s'attache à étudier les processus de production et d'interprétation des stratégies déployées par les partenaires de l'interaction radiophonique en tenant compte des spécificités des émissions choisies et des propriétés du contexte préexistant et construit par ces mêmes partenaires.

L'objectif de l'analyse des interactions, tel que le souligne Kerbrat-Orecchioni, est de déchiffrer la « partition invisible » qui détermine le comportement des participants qui se trouvent engagés dans un processus communicatif. Son but est de mettre en relief les règles qui les sous-tendent et qui se répartissent en trois catégories :

Règles qui permettent la gestion de l'alternance des prises de parole, c'est-à-dire la construction de ces unités formelles que sont les tours. Règles qui régissent l'organisation structurale des interactions verbales, et qui permettent la mise en séquence de ces unités fonctionnelles que sont les échanges et les interventions. Règles enfin qui déterminent la construction de la relation interpersonnelle – sur un mode intime ou distant, égalitaire ou hiérarchique, consensuel ou conflictuel – et qui ont partie liée avec le système de politesse (1990 : 157).

Le présent travail n'a pas pour objectif de définir le fonctionnement formel du dialogue ou une quelconque grammaire des comportements interactionnels propres aux conversations radiophoniques. L'approche que nous adoptons ici répond plus à la troisième catégorie de règles et se réclame de deux perspectives : descriptive et interprétative. L'approche descriptive vise à décrire, d'un point de vue l'analyse des interactions, le fonctionnement et l'enchaînement des stratégies de politesse et d'argumentation. L'approche interprétative, qui s'appuie largement sur les concepts de

l'analyse du discours en interaction, se propose d'analyser et d'interpréter ces stratégies en tenant compte du contexte ainsi que des conditions de production et de réception des énoncés échangés. Bien entendu, atteindre ces objectifs ne peut se faire sans l'adoption d'une démarche méthodologique et empirique, basée sur l'observation *in situ* de ces interactions enregistrées en direct lors de leur diffusion, leur transcription et leur analyse. Cette démarche s'intéressera à analyser des phénomènes significatifs et des observables en adoptant une approche séquentielle où le corpus sera découpé en séquences plus ou moins longues. Ce découpage permettra de centrer l'analyse sur les éléments linguistiques pertinents relatifs aux deux phénomènes qui constituent notre objet d'étude.

De part l'aspect complexe¹ qui caractérise ces deux composantes, cette étude se veut éclectique et s'inscrit dans un vaste champ pluridisciplinaire qui permet de doter l'analyse des interactions verbales de méthodes et d'outils conceptuels propres aux différentes disciplines appartenant aux sciences humaines et sociales. Elle répond à un objectif global, celui qui fonde l'analyse du discours et qui consiste, selon Maingueneau, à « appréhender le discours comme intrication d'un texte et d'un lieu social, c'est-à-dire que son objet n'est ni l'organisation textuelle ni la situation de communication, mais ce qui les noue à travers un dispositif d'énonciation spécifique » (2005 : 66). Ce dispositif qui relève à la fois du verbal et de l'institutionnel analyse les paroles et le discours dans les lieux sociaux qui les voient naître.

Notre travail se compose de trois parties subdivisées en six chapitres. La première se subdivise en deux chapitres : dans le premier, nous présenterons la méthodologie adoptée en insistant sur les étapes de la constitution du corpus ainsi que les facteurs externes et internes relatifs à la situation de communication. Nous mettrons aussi en évidence les propriétés du contexte construit par les partenaires ainsi que les caractéristiques des émissions choisies. Ensuite, nous exposerons les aspects de la communication radiophonique, l'organisation des tours de parole et la construction des thèmes dans les *phone-in*. Dans le deuxième chapitre, nous présenterons les fondements théoriques de cette recherche. Compte tenu de la nature du corpus et de l'objet d'étude, ce chapitre abordera, dans une perspective pluridisciplinaire les différents courants et concepts qui sont au cœur de la mouvance interactionniste. Ces concepts nous permettront d'appréhender le fonctionnement des stratégies de politesse et d'argumentation dans le discours médiatique.

La deuxième partie composée elle aussi de deux chapitres est consacrée à la co-construction et gestion de la relation interpersonnelle et les stratégies de politesse qui les accompagnent. Dans le

¹ La politesse et l'argumentation ne sont pas seulement des stratégies discursives. Elles entretiennent aussi des rapports étroits avec la culture dans la mesure où leurs manifestations (notamment la politesse) sont essentiellement culturelles.

premier chapitre, nous nous pencherons sur les travaux et les modèles théoriques ainsi que les règles qui régissent le fonctionnement de la politesse linguistique. Puis, nous aborderons la politesse comme variation temporelle et culturelle en mettant en relief ses différentes fonctions. Enfin, nous dégagerons les différents marqueurs relatifs à la dimension horizontale et verticale de la relation interpersonnelle. Dans le deuxième chapitre, nous procéderons à l'analyse des différentes stratégies à fonction de figuration. Ici, nous analyserons les procédés liés à la face négative et à la face positive des interlocuteurs. Nous analyserons aussi la politesse comme stratégie de « légitimation », à travers laquelle ces derniers se reconnaissent mutuellement le droit à la parole.

La troisième partie sera consacrée à l'analyse des ressources argumentatives exploitées par les partenaires des interactions radiophoniques. Après une brève présentation des éléments théoriques relatifs à l'analyse de l'argumentation dans le cadre de l'analyse du discours et du discours en interaction, nous nous pencherons, en premier lieu, sur l'hétérogénéité énonciative et le jeu de faces où il sera question d'analyser les stratégies qui interviennent dans la négociation des rapports de places (Vion, 1992), (Authier-Revuz, 1984). En deuxième lieu, nous procéderons à l'analyse des stratégies dites de « crédibilité », de « captation » et de « probation » (Charaudeau, 2008), qui sont au service des projets d'influence des sujets argumentants. Il sera question aussi d'analyser les différents types d'arguments qui viennent justifier les positions des interactants et appuyer les points de vue défendus.

PREMIERE PARTIE

CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET ARRIERE-PLAN CONCEPTUEL POUR L'ANALYSE DES INTERACTIONS

CHAPITRE I

CADRE METHODOLOGIQUE, CONTEXTE ET OBJET D'ETUDE

Introduction

Le présent travail porte sur l'étude des stratégies de politesse et d'argumentation dans les conversations radiophoniques de type *phone-in*. Il vise à mettre au jour ces différentes stratégies afin de voir leur fonctionnement dans le contexte radiophonique algérien. Une telle étude nous situe d'emblée dans le domaine de l'analyse des interactions verbales, et plus particulièrement l'analyse des interactions radiophoniques, un type d'interaction particulier qui fait intervenir notamment des éléments para-verbaux, tels que l'intonation, le débit de parole, l'accentuation vocalique, etc. A cet effet, nous allons suivre la démarche de l'analyse des interactions verbales proposée par l'analyse conversationnelle à savoir l'enregistrement des conversations, leur transcription et enfin l'analyse et l'interprétation des données.

Dans ce chapitre d'ordre méthodologique, nous présenterons d'abord les émissions choisies en mettant l'accent sur les caractéristiques de l'interaction radiophonique. Ensuite, nous présenterons les étapes de la collecte de données et de la transcription du corpus en mettant en évidence les propriétés de la situation de communication médiatique dans laquelle se déroulent les conversations radiophoniques. Puis, nous nous attacherons à définir les facteurs contextuels qui préexistent à l'interaction et qui imposent leurs contraintes ainsi que les facteurs que les participants convoquent pour construire la situation dans laquelle ils sont engagés. Enfin, nous aborderons les quelques aspects de la communication radiophonique relatifs à l'organisation des tours de parole ainsi que la construction des thèmes dans l'interaction.

1. L'interaction médiatique

Considérées comme « la réalité fondamentale du langage » (Bakhtine, 1970), les interactions verbales se présentent sous différentes formes communicatives. En effet, plusieurs facteurs liés aux composantes internes et externes de l'interaction peuvent déterminer leurs typologies : la nature et le but de la rencontre, le cadre communicatif, la nature du site, le type de la relation interpersonnelle qui s'instaure entre les participants avant et durant l'interaction, etc. Le corpus analysé dans le cadre de ce travail appartient à la catégorie des interactions médiatiques, plus précisément à la catégorie des interactions radiophoniques interactives, nommées *phone-in*². Ces dernières sont différentes des conversations ordinaires dans la mesure où elles ne sont pas tout à fait spontanées ; elles se distinguent par leur dimension institutionnelle ainsi que leur caractère formel et finalisé qui

² Le terme *phone-in* renvoie aux émissions radiophoniques interactives, connues notamment dans les pays anglo-saxons. Ce genre d'émissions permet aux auditeurs d'entrer en communication téléphonique avec l'animateur ou les invités qui se trouvent dans le studio pour discuter avec eux ou leur poser des questions.

détermine la construction de l'interaction autour d'objectifs préétablis et l'oriente vers l'accomplissement de rôles et de tâches bien déterminés. De fait, plusieurs contraintes régissent le déroulement de l'interaction radiophonique : le lieu de l'interaction (studio de la radio), le thème abordé, la durée, le nombre de participants, la finalité de la rencontre, etc. A ces contraintes formelles s'ajoute la mise en scène médiatique de l'interaction car le discours n'est pas produit seulement pour les personnes en présence mais aussi pour le public, le destinataire final visé par l'ensemble du dispositif médiatique.

Les interactions médiatiques peuvent se diviser en deux catégories distinctes : les interactions télévisées où la construction et la structuration du sens dépendent à la fois de l'image et de la parole ; et les interactions radiophoniques où la voix et ses caractéristiques (débit, timbre, accentuation, intonation, etc.) constituent le seul matériel interactif. Ces deux types d'interactions se divisent elles-mêmes en plusieurs sous-catégories : le journal d'informations, le commentaire sportif, l'entretien, le débat, le talk-show, etc.

1.1. *Franchise de Nuit et Libre Ton*, deux programmes radiophoniques interactifs

Franchise de Nuit et *Libre Ton* relèvent de la catégorie des émissions radiophoniques interactives. En effet, elles obéissent aux mêmes règles qui régissent ce type d'interaction. Ces deux émissions se caractérisent par leur dimension institutionnelle puisqu'elles présentent deux traits définitoires typiques, soulignés par Drew et Heritage (1992) : « premièrement, la présence d'une finalité externe et d'un objectif préétabli ; deuxièmement, l'existence d'une organisation formelle publique » (Ravazzolo, 2007 : 27) c'est-à-dire la Chaîne 3, représentée par les journalistes et les autres professionnels qui travaillent dans le studio. A cette dimension institutionnelle s'ajoute un autre dispositif de médiatisation à travers lequel les deux émissions sont rendues publiques, ce qui leur confère un certain pouvoir en termes de résonance. Dans ce type d'interaction, les personnes en présence se trouvent dans une situation de « double adresse » : « en s'adressant à son interlocuteur, on s'adresse aussi au public, qui est le destinataire final visé par l'ensemble du discours. Souvent, le locuteur a à cœur de donner aux téléspectateurs une bonne image de lui, i.e. un ethos à même d'emporter l'adhésion » (Sandré, 2013 : 44). L'emboîtement des deux situations dans un dispositif énonciatif complexe exerce une influence sur la production du discours et peut être perceptible dans les stratégies communicatives personnelles. C'est ce que souligne Kerbrat-Orecchioni :

A un premier niveau, les « débatteurs » co-présents sur le plateau, se parlent, en occupant alternativement les fonctions émettrice et réceptrice ; à un second niveau, la

masse des auditeurs/ spectateurs, qui entendent (et voient dans le cas du canal visuel) les participants de premier niveau, mais ne peuvent être ni entendus ni vus, sont confinés dans le rôle de purs récepteurs, tout en étant [...] les principaux destinataires des propos tenus (1990 : 125).

Donc l'existence du public a des répercussions sur la production du discours. En effet, il ne s'agit pas seulement de confronter des points de vue mais aussi d'essayer d'emporter l'adhésion du public car comme le souligne Amossy, « les deux interlocuteurs ne visent pas à se persuader l'un l'autre, mais à confronter leur point de vue avec celui de l'adversaire pour le faire prévaloir auprès du public » (1994 : 33). La médiatisation paraît transcender l'interaction et modifie considérablement le discours produit : « chaque intervenant met au point des manœuvres pour mener à bien son objectif. De plus, le discours étant largement diffusé, la gestion de l'image (ethos) des différents participants devient elle aussi importante » (Sandré, 2013 : 189).

Les deux interactions médiatiques appartiennent à la catégorie des émissions dites interactives, connues notamment dans les pays anglo-saxons sous le nom de *phone-in*. Ce genre de programmes radiophoniques se situe dans la lignée d'une nouvelle tendance visant à créer une certaine proximité avec les auditeurs. Ainsi, ces derniers se voient promus interlocuteurs directs de l'instance médiatique et peuvent entrer en communication téléphonique avec l'animateur ou les invités qui se trouvent dans le studio afin de discuter avec eux ou leur poser des questions. Scannel (1991 : 9) souligne que dans ce type d'émissions, les auditeurs/ téléspectateurs ont leur mot à dire et peuvent finalement donner leur avis sur des questions d'intérêt public : actualité économique et politique, événements culturels et sportifs, rencontres littéraires, préoccupations quotidiennes, etc. La communication téléphonique est un exemple particulièrement intéressant à l'analyse.

Les deux principes qui autorisent la constitution de la catégorie « phone-in », c'est principalement l'existence de la conversation téléphonique et d'un dispositif de médiatisation. Müller (1995 : 20) souligne à ce propos que les conversations téléphoniques présentent des spécificités par rapport aux conversations ordinaires. En effet, dans la conversation téléphonique ordinaire, le participant ne présente qu'une seule face orientée vers son interlocuteur à l'autre bout du fil ; alors que dans l'interaction radiophonique, en plus de cet aspect, il existe une autre instance d'organisation supplémentaire qui est la mise en scène du programme pour le public. Ce deuxième aspect fait que les interactions radiophoniques se caractérisent non seulement par leur degré élevé d'interactivité mais également par l'hétérogénéité des propos qui y sont tenus ainsi que la diversité des mises en scène discursives.

De façon générale, les programmes proposés à la radio semblent répondre à deux objectifs contradictoires : « d'une part proposer au public une véritable connaissance du monde, un apport cognitif, d'autre part favoriser la relation intersubjective » (Ravazzolo, 2007 : 28). Ces deux logiques antagonistes font que les émissions interactives s'organisent en fonction de leurs visées spécifiques : faire savoir, faire rire, faire jouer, conseiller, etc. Les programmes proposés peuvent parfois avoir plusieurs visées à la fois. C'est le cas des émissions à visée didactique et informative où l'on appelle pour poser des questions aux invités ou simplement exprimer son point de vue sur un certain sujet. On peut trouver également des émissions interactives consacrées aux jeux de pure érudition, de culture générale, de devinettes, où jouer permet de gagner des cadeaux, des sommes d'argent et des voyages.

Franchise de Nuit et *Libre Ton* sont deux émissions interactives destinées à être proches des auditeurs. Elles constituent un espace de communication, de débat et d'expression libre pour ces derniers en leur offrant la possibilité de parler avec les animateurs afin de faire partager leurs préoccupations quotidiennes, manifester leur indignation, donner leurs points de vue sur des sujets d'actualité, exprimer leurs aspirations et leurs inquiétudes, etc. Dans certaines conversations la parole se transforme en un véritable échange intimiste et peut relever presque de la confession. Dans certains cas, il s'agit de demander conseil à l'animateur ou lui demander une information. La conversation téléphonique s'organise en fonction du thème proposé par l'auditeur-appelant, souvent inspiré de l'actualité et peut parfois être tenue par deux auditeurs-appelants, c'est-à-dire elle passe d'une situation de dialogue à une situation de trilogie³.

Si nous examinons les conversations du corpus en fonction de l'approche modulaire de l'interaction chez Vion (1992), nous remarquerons qu'elles possèdent un caractère « hybride »⁴ et présentent des caractéristiques relevant à la fois de trois types d'interaction : l'interview, la discussion et le débat. Ces trois modules varient d'une conversation à une autre et peuvent se présenter comme une suite de modules au sein d'une même conversation, c'est-à-dire après un module conversationnel, on peut voir apparaître un module de discussion.

Le caractère d'interview est repérable dans les questions, notamment d'ouverture, auxquelles est soumis l'auditeurs-appelant pour connaître son identité, la raison de son appel et éventuellement sa provenance géographique. A la différence des autres types d'interactions, l'interview se caractérise

³ Le trilogie est un « échange communicatif se déroulant au sein d'une triade, c'est-à-dire d'un ensemble de trois personnes existant en chair et en os » (C. Kerbrat-Orecchioni, C. Plantin (éd.), *Le trilogie*, Lyon, PUL 1995, p. 2).

⁴ Partant du fait que l'interaction peut avoir des probabilités d'être plus hétérogène qu'homogène (Vion, 1992), elle ne peut se présenter que sous forme d'une suite de modules interactionnels.

par la dissymétrie des rôles interactionnels ainsi que son caractère finalisé. Dans ce cas, l'animateur qui occupe le rôle d'intervieweur a pour mission « d'extirper par ses questions certaines informations de l'interviewé, lequel a pour tâche de les fournir par ses réponses » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 120). En plus de la présence de l'interviewé et de l'intervieweur, l'échange est basé sur le principe de question-réponse dont l'objectif principal serait selon André-Larochebouvy de « faire connaître aux spectateurs/auditeurs de nouvelles idées ou de nouveaux individus, ou encore leur faire voir et entendre comme s'ils y étaient des gens connus ou célèbres » (1984 : 12).

En revanche, les conversations du corpus ne respectent pas les rôles interactionnels comme dans une interview canonique. En effet, les rôles d'intervieweur et d'interviewé sont souvent déterminés par le contexte interactionnel. Dans certains cas, l'animateur peut jouer le rôle d'intervieweur en s'adressant à l'auditeur-appelant qui est l'interviewé et lui pose des questions pour faire avancer la conversation. Dans d'autres cas, les rôles interactionnels peuvent s'inverser, c'est-à-dire que l'auditeur-appelant peut devenir intervieweur et poser des questions à l'animateur lorsqu'il s'agit de lui demander conseil ou des informations. Parfois dans une même conversation, les rôles s'inversent d'un moment à l'autre. Ce changement de rôles est dû notamment à la succession des modules conversationnels⁵, la modification du rapport de places et de la dynamique interactionnelle qui caractérisent les émissions interactives.

Les conversations du corpus présentent à certains moments des traits qui relèvent de la discussion, et ce quand elles se tournent vers l'expression de la divergence et l'accentuation des différences. Ce type d'interaction est défini par Kerbrat-Orecchioni comme suit :

Une discussion peut sans doute être considérée comme un cas particulier de conversation, dans la mesure où elle observe fondamentalement les mêmes règles de la conversation ordinaire – la discussion ayant pour spécificité de comporter une composante argumentative importante : il s'agit pour les partenaires en présence d'essayer de se convaincre les uns les autres à propos d'un objet de discussion particulier (1992 : 118).

La discussion est donc un type particulier de conversation qui se développe dans un style argumentatif qui peut être consensuel, en faisant apparaître une domination en faveur de la coopération, ou conflictuel en jouant fortement sur la compétitivité. Vion distingue deux types de discussion : « les discussions coopératives orientées vers la recherche d'un consensus et les discussions conflictuelles orientées vers la dispute et l'accentuation des différences » (*Ibid.* : 137).

⁵ Selon Vion (1992), l'interaction, de part son aspect hétérogène, ne se présente pas uniquement sous forme d'une conversation ou d'une discussion mais comme une séquence de modules, c'est-à-dire après un module conversationnel on peut voir apparaître un module de discussion ou de consultation par exemple.

Mais dans la discussion coopérative, le caractère conflictuel peut être un aspect fondamental dans la mesure où il existe un conflit qui suppose la divergence de points de vue.

Les conversations du corpus semblent adopter la forme d'une discussion lorsque l'auditeur-appelant aborde un sujet qui suscite une différence d'opinion entre lui et l'animateur. Bien que l'organisation globale de l'interaction ainsi que les tours de parole soient gérés par l'animateur, il existe toutefois des séquences où se produisent des chevauchements, une accélération du débit, des montées intonatives, etc. ce qui témoigne du caractère conflictuel et de la divergence d'opinion entre les interactants. En revanche, les interactants et notamment les animateurs sont tenus de se conformer à des contraintes imposées par les émissions en essayant de réduire au maximum les phénomènes engendrés par ces moments de conflit.

Parfois certaines conversations peuvent s'apparenter à un débat notamment lorsqu'il s'agit d'une confrontation d'opinions à propos d'un sujet particulier. En plus de son caractère symétrique, « le débat se caractérise par la domination des formes de compétitivité sur celle de la coopération » (Vion, 1992 : 138). Mais l'existence de règles et de comportements non disqualifiants conduisent les interactants à jouer de manière compétitive dans la coopérativité. En outre, un débat stipule généralement l'existence d'un modérateur qui veille au bon déroulement du débat et d'un public. C'est ce dernier qui constitue le véritable enjeu car c'est lui qu'il faut convaincre.

Le rôle de modérateur chargé de gérer le déroulement de l'interaction est assuré par l'animateur qui joue aussi le rôle de débattant. Quant au public, il s'agit de l'ensemble des auditeurs de l'interaction radiophonique, ce tiers absent qui réagit parfois au débat en rebondissant par des appels ou en envoyant des commentaires à travers les pages facebook des deux émissions, pour dire qu'il partage ou qu'il rejette les propos tenus.

1.2. Constitution du corpus

Pour analyser le discours oral, il ne suffit pas de regarder parler les locuteurs mais il faut constituer un corpus que l'on veut soumettre à l'analyse. Cette étape est menée et produite par le chercheur lui-même parce que les données à recueillir ne sont jamais offertes. La constitution du corpus paraît dès lors comme une étape très importante parce qu'elle permet de poser les jalons de l'étude. Il est important de préciser que le corpus dépend fondamentalement de l'étude que l'on veut mener et qu'il doit être pensé au préalable pour répondre aux problématiques de recherche fixées par le chercheur. Charaudeau précise à ce propos que « le corpus n'existe pas en soi [...] mais dépend du positionnement théorique à partir duquel on l'envisage » (2009 : 37).

L'analyse des interactions repose sur une démarche empirico-inductive⁶, dans la mesure où « elle part des données en cherchant à identifier des comportements interactionnels récurrents, pour en proposer des catégorisations et formuler des généralisations » (Traverso, 1999 : 22). Cette démarche résolument descriptive se compose de cinq étapes : le choix des situations, l'observation, la collecte de données, la transcription et l'analyse. Il faut préciser que ces étapes doivent être pensées en fonction de l'objectif global de l'analyse parce que celle-ci en est tributaire. En effet, et selon Traverso, « même si l'on parle de démarche « conduite par les données » [data-conducted], le choix des situations dépend d'hypothèses préalables générales sur ce qu'on cherche et sur les situations susceptibles de le procurer » (*Ibid.* : 22).

Les étapes de l'observation et de la collecte de données concernent la sélection et l'enregistrement des discours produits dans les situations choisies. La phase de recueil de données orales peut amener le chercheur à être confronté au problème de la présence de l'observateur et de l'influence qu'il peut avoir sur la production du discours même s'il ne participe pas à l'interaction. En effet, si l'analyse des discours oraux authentiques implique le recours à une linguistique de terrain, il faut souligner toutefois que la présence de l'observateur peut modifier l'interaction et les productions discursives des participants. C'est ce que Labov nomme le paradoxe de l'observateur et qu'il définit comme suit : « le but de la recherche linguistique au sein de la communauté est de découvrir comment les gens parlent quand on ne les observe pas systématiquement ; mais la seule façon d'y parvenir est de les observer systématiquement » (1976 : 290).

Cette problématique ne se pose pas dans le cadre de ce travail car nous avons affaire à des interactions médiatiques. Dans ce cas, les enregistrements que nous avons effectués ne modifient en aucun cas les productions langagières des sujets. Certes, le comportement verbal des participants subit des contraintes imposées par le format médiatique, mais cela ne remet pas en cause l'authenticité des interactions radiophoniques. Soulignons que Goffman (1981 : 243) recommande l'analyse du discours radiophonique et cite parmi ses avantages le fait que c'est une ressource abondante et accessible, qu'on peut enregistrer facilement et sans autorisation préalable des participants et de l'instance médiatique.

⁶ Pour Philippe Blanchet (2012), les méthodes dites « empirico-inductives » permettent de réintégrer le sujet et son contexte dans l'étude scientifique. Dans cette démarche on ne considère pas les phénomènes humains et sociaux comme de simples objets mécaniques mais plutôt comme des processus complexes et imprévisibles, engagés de façon consciente et autonome par l'homme dans lesquels il invente ses comportements, ses significations et ses stratégies. Par conséquent, ces méthodes s'interrogent sur le fonctionnement et la signification de ces phénomènes en les mettant en rapport avec les données authentiques observables dans leur contexte de production. D'une certaine manière, le terrain prime, en quelque sorte sur la construction intellectuelle, tant en termes du déroulement de la recherche que le traitement des données observables puisque l'interprétation co-produite est toujours relative aux observations et l'expérimentation vécue par le chercheur lui-même.

Dans l'étape de recueil de données se pose aussi la question de la représentativité du corpus. Est-il représentatif des interactions radiophoniques ? Jusqu'à quel point peut-on émettre des généralisations ? La réponse à ces questions a probablement partie liée avec le choix de deux émissions interactives animées par deux animateurs différents, avec des techniques d'animation et de gestion de l'interaction différentes. Nous estimons que notre corpus est représentatif des émissions radiophoniques interactives dans la mesure où les interactions choisies sont différentes en matière de thèmes abordés, de la durée, de la catégorie socioprofessionnelle, de l'âge et du sexe des auditeurs-appelants. Il faut rajouter aussi le fait que ce corpus est culturellement marqué et il ne peut être représentatif que du fonctionnement de la politesse et de l'argumentation dans le contexte algérien.

1.2.1. Enregistrement du corpus

L'enregistrement des données répond à l'objectif de rendre disponible certains phénomènes pour l'analyse. Cette étape vise à préserver un certain nombre de caractéristiques propres à la parole en interaction : d'un côté « la temporalité de l'évènement et son déroulement séquentiel qui permettent de travailler sur les processus de coordination, de synchronisation et d'articulation ordonné du déploiement des activités » (Mondada, 2001 : 145) ; d'autre part les détails observables mais non imaginables (Sacks, 1984) qui rendent possible la description de cet ordre. L'enregistrement permet alors de saisir ces dimensions et de les étudier par l'opération d'écoute et réécoute. Il est important de préciser que les données enregistrées ne peuvent être analysées sans qu'elles soient reliées à la situation particulière dans laquelle elles ont été produites. Mondada écrit en ce sens :

Ce sont les données situées, imbriquées dans leur contexte d'énonciation et dans les activités au cours desquelles elles ont été produites. Ceci interdit la séparation des formes linguistiques et des activités dans lesquelles elles sont apparues ; au contraire ceci invite à considérer les usages linguistiques comme des pratiques sociales, souvent intégrées dans des activités complexes qui ne se réduisent pas à des échanges verbaux (2001 : 145)

Le corpus étudié et transcrit dans le cadre de cette recherche se compose de vingt conversations des deux émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*, à raison de dix conversations pour chaque émission. L'ensemble du corpus présente environ 5 heures d'enregistrement. Les conversations de *Franchise de Nuit* ont été enregistrées par flash disque entre mars 2011 et mai 2012 sur les fréquences satellites de la Chaîne 3. Quant aux conversations de l'émission *Libre Ton*, qui a en

quelque sorte remplacé *Franchise de Nuit*⁷, elles ont été téléchargées sur le site électronique de la Chaîne 3 en 2015. Après avoir attentivement écouté et réécouté plusieurs enregistrements, nous avons sélectionné vingt conversations que nous avons jugées assez bien représentatives. En effet, les conversations choisies correspondent aux objectifs de l'analyse et illustrent assez bien les activités discursives des participants.

La sélection des émissions à transcrire et à analyser s'est opérée sur la base d'un certain nombre de critères. Premièrement, le corpus choisi répond à la question de recherche et convient à l'étude des stratégies de politesse et d'argumentation dans les émissions radiophoniques de type *phone-in*. Deuxièmement, le choix de deux émissions qui appartiennent à la même catégorie mais avec deux animateurs distincts, Djamel Benamara et Toufik Mendjeli, exploitant des techniques d'animation et des stratégies communicationnelles différentes. Troisièmement, les conversations transcrites sont différentes en matière de thèmes abordés, de la durée, du sexe et de l'appartenance socioprofessionnelle des auditeurs-appelants. A ces trois critères s'ajoute également la bonne qualité de l'enregistrement des conversations choisies qui offre une meilleure transcription du corpus.

Le tableau qui suit présente les vingt conversations avec leurs caractéristiques propres.

Emission	Conversation	Thème	Durée de la conversation	Participants
<i>Franchise de Nuit</i>	Conversation n° 1	Les hommes qui se féminisent 1	19 minutes	DB =Djamel Benamara (animateur) WA =Wafa (auditrice-appelante)
	Conversation n° 2	Les hommes qui se féminisent 2	11 minutes	DB =Djamel Benamara AM=Amine (auditeur-appelant)
	Conversation n° 3	La fuite des cerveaux	29 minutes	DB =Djamel Benamara AP = Appelant (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 4	L'état de l'université algérienne et l'émigration	34 minutes	DB =Djamel Benamara AP =Appelant (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 5	Centre d'appel et demandes de visas	14 minutes	DB =Djamel Benamara AP =Appelante

⁷ Il faut signaler que *Franchise de nuit* n'existe plus ; elle a été supprimée des programmes de la Chaîne 3 en 2012 après plusieurs années d'existence.

				(auditrice-appelante)
	Conversation n° 6	Qualité de vie en Algérie	8 minutes	DB =Djamel Benamara AP =Appelante (Auditrice-appelante)
	Conversation n° 7	Honoraires des notaires	32 minutes	DB =Djamel Benamara DJ =Djamel (Auditeur-appelant n° 1) SA =Salim (Auditeur-appelant n° 2)
	Conversation n° 8	La politique et les jeunes	14 minutes	DB =Djamel Benamara YA =Yasmine (Auditrice-appelante)
	Conversation n° 9	L'état de l'université algérienne	14 minutes	DB =Djamel Benamara AZ =Azziz (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 10	La sécurité du citoyen	21 minutes	DB=Djamel Benamara AP =Appelant (Auditeur-appelant)
<i>Libre Ton</i>	Conversation n° 1	Les langues parlées en Algérie	16 minutes	TM =Toufik Mendjeli (Animateur) AH= Ahmed (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 2	La disparition des bonnes manières dans le langage	15 minutes	TM =Toufik Mendjeli SO =Sofiane (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 3	La vie privée des gens	10 minutes	TM =Toufik Mendjeli NA=Narimane (Auditrice-appelante)
	Conversation n° 4	Le mariage	09 minutes	TM =Toufik Mendjeli SM =Smaïl (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 5	L'amplification de la violence	19 minutes	TM =Toufik Mendjeli SM =Smaïl (Auditeur-appelant)
	Conversation n° 6	La récompense	22 minutes	TM =Toufik Mendjeli AL=Alia (Auditrice-appelante)
	Conversation n° 7	Les personnes âgées	15 minutes	TM =Toufik Mendjeli AN =Anissa (Auditrice-appelante)

	Conversation n° 8	La culture du livre à l'école	15 minutes	TM =Toufik Mendjeli SA=Safia (Auditrice- appelante)
	Conversation n° 9	La crédibilité du baccalauréat	16 minutes	TM =Toufik Mendjeli SA =Safia (Auditrice- appelante)
	Conversation n° 10	La condition des femmes en Algérie	26 minutes	TM =Toufik Mendjeli LO =Loundja (auditrice-appelante)

Tableau 1. Présentation des conversations du corpus, des thèmes, de la durée et des participants.

1.2.2. La transcription du corpus

Avant d'être analysé et interprété, le discours oral doit passer nécessairement par l'étape de transcription. Cette phase qui demande beaucoup de temps et de rigueur reste indispensable à l'analyse de la parole en interaction. En effet, si le choix et la collecte de données constituent deux étapes importantes dans l'analyse, la transcription est tout aussi fondamentale. Il ne s'agit pas d'une simple mise en forme du corpus mais bien d'une phase constitutive de l'analyse. Cette étape est directement liée à l'objectif principal de l'analyse que l'on veut effectuer.

Les conversations sélectionnées ont été transcrites au moyen du logiciel TRANSCRIBER et converties ensuite en format liste dans le WORD. Ce logiciel nous permet non seulement l'annotation des signaux vocaux mais aussi de calculer l'organisation des tours de parole, l'accentuation et l'allongement vocaliques ainsi que les montées et chutes intonatives de façon précise. Il présente aussi l'avantage de chronométrer la durée des pauses inter et intra-tours de manière exacte allant jusqu'au centième (100^{ème}) de seconde.

L'opération de transcription, phase intermédiaire entre le recueil de données et l'analyse du corpus, peut se trouver confrontée au problème de l'impossibilité de conserver à l'écrit la totalité des traits de l'oral. Selon Traverso, c'est « une opération indispensable du corpus, à travers laquelle on cherche à conserver à l'écrit le maximum des traits de l'oral » (1999 : 23). Cependant, cette opération peut paraître paradoxale dans la mesure où elle ne peut pas repérer tout ce qui se passe pendant l'interaction en raison du caractère fugitif de l'échange oral. En effet, étant donné que la communication est multicanale, « il est impossible, mais aussi inutile de tout noter » (*Ibid.* : 23) car on risquerait de poursuivre à l'infini cette opération. Ce qu'il convient de faire, c'est d'adapter la transcription à l'objectif de l'analyse parce que « c'est l'oral qu'il convient d'analyser et non sa transcription (et encore moins sa traduction, si le corpus est dans une langue étrangère) » (*Ibid.* : 23).

La transcription du corpus des deux émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* s'est effectuée en fonction de l'objectif de notre étude en conciliant deux aspects fondamentaux : la fidélité et la lisibilité. Nous avons essayé d'être fidèle aux données orales tout en privilégiant les éléments pertinents pour l'analyse. Nous avons choisi une transcription orthographique adaptée pour transcrire les énoncés en français afin de rendre compte de certains éléments prosodiques et interactionnels tels les allongements vocaliques, les intonations, l'intensité, les répétitions, les hésitations, etc. Bien qu'elle soit critiquée⁸, la transcription orthographique aménagée présente l'avantage de rendre compte de certains phénomènes verbaux et paraverbaux indispensables pour l'analyse tout en facilitant la lecture aisée du texte conversationnel. Pour ce qui est des énoncés en arabe dialectal, ils sont transcrits en API, suivis de traduction entre guillemets. Cela permet non seulement de saisir leur sens dans leur contexte mais aussi d'éviter des problèmes d'interprétation.

Afin d'étudier les phénomènes considérés dans ce travail, les conversations transcrites comportent un certain nombre d'informations car ces dernières jouent un rôle important dans l'interprétation des énoncés. Pour Kerbrat-Orecchioni, toute interaction « se déroule dans un cadre (fixé dès l'ouverture), et met en présence dans une situation donnée des personnes données, ayant certaines propriétés particulières, et entretenant un type particulier de relation » (1992 : 36). Les conversations du corpus, comme c'est mentionné dans le tableau précédent (p. 22 et 23), comportent les précisions suivantes : le numéro de l'enregistrement, le thème abordé, la date, les participants et la durée. Ces éléments permettent de déterminer une partie du cadre communicatif de l'interaction.

Pour ce qui est de l'identification des locuteurs, elle peut se faire de différentes manières. En effet, on peut, selon les besoins opter pour une anonymisation en les désignant par les lettres de l'alphabet par exemple (A, B, C, D, etc.) ou les désigner par un choix d'initiales non ordonnées (M, S, J, etc.). Toutefois, nous n'avons aucune contrainte qui exige l'anonymisation des locuteurs parce *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* sont deux émissions publiques. Par conséquent, l'identité des locuteurs est indiquée au début de la ligne de chaque tour de parole à gauche et elle est lue en premier. Pour les deux animateurs Djamel Benamara et Toufik Mendjeli, ils sont désignés respectivement par leurs initiales DB et TM car leur identité sociale et institutionnelle est connue par les autres participants et paraît déterminante pour le déroulement de l'interaction. Quant aux

⁸ Blanche-Benveniste et Jeanjean (1987) critiquent le recours à la transcription orthographique adaptée qu'ils nomment « trucages orthographiques » et lui assignent deux reproches : le premier est le fait que ce type de transcription est exploité de façon ad hoc dans la méconnaissance de l'orthographe du français comme système cohérent et spécifique ; le deuxième c'est que ces « trucages » projettent des stéréotypes sociolinguistiques sur les données et rendent difficile la lecture.

auditeurs-appelants, ils sont désignés par les deux premières lettres de leurs prénoms : SA pour Safia, WA pour Wafa, AM pour Amine, etc. En revanche, les auditeurs-appelants dont nous ne connaissons pas le prénom sont désignés par l'abréviation suivante : AP pour Appellant. Le recours au prénom permet un certain type d'inférences susceptibles « d'apporter des informations, liées par exemple à sa connotation ethnique, au sexe du locuteur, éventuellement à son milieu socio-culturel » (Mondada, 2002 : 52). Pour les tours de parole, ils sont numérotés du début jusqu'à la fin de la conversation.

Concernant les conventions de transcription, il n'existe pas aujourd'hui de modèles unifiés ni en sciences du langage, ni dans les différents courants linguistiques. Il faut souligner toutefois qu'il existe une sorte de consensus entre un certain nombre de chercheurs qui partagent les mêmes objets d'étude. Dans la plupart des cas, adopter une convention donnée obéit à des considérations méthodologiques et théoriques, mais le choix doit être effectué en fonction des objectifs analytiques et des éléments à étudier. En ce qui nous concerne, nous avons adopté le système de transcription proposé par Jefferson (Sacks, Schegloff et Jefferson, 1974 : 731-734), repris et adapté par Traverso (1996 : 25-27), nommé la convention ICOR. La police utilisée pour la transcription c'est Courier New, taille 10.

- Conventions de transcription⁹

Phénomène	Conventions en format liste	Exemples en format liste
Identité du participant		
Participant identifié	Identifiant en début de paragraphe du tour. L'identifiant est composé de deux caractères en majuscules. Il est suivi d'une tabulation	DB djamel bonsoir/
Identifiant incertain	L'identifiant dont le prénom n'est pas connu est désigné par AP qui signifie Appellant(e)	AP allo bonsoir/
Evènement attribuable à un participant	Description entre double parenthèses	((EVT : appel interrompu))
Tours de parole		
Notation du tour	La notation du tour est insérée après l'identifiant du participant et après une tabulation.	AP allo bonsoir/ DB oui bonsoir\

⁹Cette transcription a été développée par le groupe transversal CLAPI de l'Université Lyon 2. Ce groupe pluridisciplinaire est piloté par un certain nombre de chercheurs : Ch. Plantin, V. Traverso, L. Mondada, S. Bruxelles, etc.

Enchaînement immédiat	Insertion du symbole «=» à la fin du premier tour (sans espace avant) et au début du suivant (sans espace après).	AM DB	oui\ =d'accord\
Chevauchement	Insertion de crochets «[» et «]», encadrant le chevauchement dans chaque tour. Les crochets ouvrant «[»(début du chevauchement) sont obligatoires (sans espace après); les crochets fermants «]»(fin du chevauchement) par contre sont facultatifs. & le e commercial note la continuation du tour par le même locuteur après l'interruption de la ligne de la transcription pour l'introduction d'un chevauchement par un autre locuteur.	AM DB DJ DB	(...)[c'est vrai\ [alors//](0.95) les fonctions qui [&&&]= =[mais &&&]q-
Action à valeur de tour			
Action à valeur de tour attribuée à un participant	Description de la valeur concernée entre double parenthèses	DB WA	O:h mon dieu qu'elle va prendre ce soir la gent masculine\ (en riant) (rit)
Pauses et silences			
Par pauses on entend les pauses intra-tours, intérieures au tour du locuteur	Les pauses sont chronométrées à l'aide du logiciel TRANSCRIBER au 100 ^{ème} de seconde et notées entre parenthèses sauf pour les pauses inférieures à 0.4 seconde qui sont notées par (.)	AP DB	voilà\ (0.45) c'est leur métier\ (.) hm hm\ (.)
Par silences on entend les pauses inter-tours	Les pauses inter-tours sont généralement supérieures à 1 seconde et sont notées entre parenthèses	WA	(...)h. (1.09) h. (1.83) il y a le Silence/ [bon Monsieur vous dites quelque chose]
Structures segmentales			
Segments inaudibles, nombre de syllabes identifiables	Les segments incompréhensibles sont représentés au moyen d'une série de caractères x, chaque caractère x ayant la valeur d'une syllabe	DB AM	euh:: moi je connais [moi je connais]la blague [xxx]
Inaudibles, nombre de syllabe non identifiables	Les structures segmentales complètement inaudibles sont représentées par « (inaud) »	DJ DB	[(inaud.)] très bien\ écoutez moi deux secondes\
Allongement	Le son allongé est noté par des «:» en respectant l'orthographe (attention: pas d'espace avant «:»).	SA DB	sont::: euh :: bon [il y a](.) [négociés/]

	Les «:» sont répétés en fonction de la durée perçue de l'allongement.		
Troncation	Insertion de « - » après le son tronqué (attention : pas d'espace avant)	DB	=mais q- quelle quelle serait(.) q- quelle serait la prestation\
Elision non standard	L'élision non standard est notée par une antiquote « ^ »	DB	pace que je n'ai : pas/ (0.4) .h euh l'information exacte/
Noms propres	Pas de majuscule à l'initiale des noms propres (noms de personnes, d'institutions, de lieux/toponymes, etc.)	SA DB	bonsoir monsieur djamel\ (0.8) salim salim ahla mra ba bik\ (0.51)
Sigles et acronymes	Un acronyme (sigle prononcé comme un mot) est écrit en minuscules, sans ponctuation ni espace.	AP DB	allo bonsoir/ oui bonsoir\ je vais quand même dire que vous appelez des usa donc euh
Productions vocales			
Rires	La description d'une production vocale comme le rire est notée entre doubles parenthèses.	DB	O:h mon dieu qu'elle va prendre ce soir la gent masculine\ ((en riant))
Aspiration (facultatif)	L'aspiration est notée par la lettre « h » précédée d'un point (le point n'est pas suivi d'un espace)	WA	.h j'ai vu quelqu'un passer/ c'était un homme/ (0.89)
Expiration, soupir (facultatif)	L'expiration est notée par la lettre « h » suivi d'un point.	WA	à part que nous on est un peu mieux soignées\.h (1.09) h. (1.83)
Les trois points entre crochets	Ils marquent une coupure effectuée par l'analyste dans l'extrait présenté.		[...]
Prosodie			
Intonation légèrement montante et légèrement descendante	Les montées et chutes intonatives sont notées par « / » et « \ » sans espace avant.	WA DB	bonsoir monsieur benamara\ comment allez- vous/ (0.40)
Montées et chutes intonatives fortes.	Les montées et chutes intonatives fortes sont notées « // » et « \\ ».	DB DJ	jusqu'à// (0.91) vingt-cinq milliards de centimes\\ (2.23)
Saillance perceptuelle	Les segments caractérisés par une saillance perceptuelle particulière (intensité accrue et autres, emphase ou accentuation vocalique) sont notés en majuscules.	DB	mais attendez laissez-moi parler sinon je fais VERITablement l'HOMME// ((en riant))

Tableau 2. Les conventions de transcription.

Transcription des phonèmes de l'arabe dialectal ¹⁰		
<i>Q</i>		Palatale emphatique (coup de glotte)
<i>ǧ</i>		Palatale affriquée sonore
<i>X</i>		Vélaire sourde
<i>h</i>	ح	Laryngale sourde
		Laryngale sourde
		Pharyngale sourde
<i>J</i>		Palatale sonore
<i>W</i>		Labio-vélaire sourde
		Vélaire sonore
		Dentale emphatique
<i>R</i>		Latérale vibrante sonore

Tableau 3. Transcription phonétique des phonèmes de l'arabe dialectal.

1.2.3. Les interactions radiophoniques, pourquoi ?

Le choix de l'étude des interactions radiophoniques n'est pas fortuit mais motivé par un certain nombre de raisons. D'abord, il s'inscrit dans la continuité d'un mémoire de magister en Sciences du Langage datant de 2015¹¹. Compte tenu de l'étendue et de la complexité des interactions radiophoniques, nous avons décidé de continuer nos recherches dans la même perspective afin d'enrichir nos connaissances et d'élucider nos questionnements par rapport aux observables et aux pratiques langagières des interactants qui caractérisent ce genre d'interaction. Ensuite, les interactions radiophoniques ce sont un domaine qui nous intéresse notamment quand on observe les comportements verbaux et les stratégies communicationnelles mises en œuvre par des interlocuteurs éloignés. De plus, ce type d'interactions nous offre des données authentiques à l'analyse, avec une bonne qualité d'enregistrement étant donné que les émissions radiophoniques se déroulent dans un studio loin du bruit et de toute contrainte qui peut affecter leur déroulement. Il faut souligner, enfin, le fait que ces interactions sont faciles à recueillir grâce à leur diffusion sur les ondes de la radio Alger Chaîne 3. Ainsi, nous pouvons les écouter et les enregistrer sans avoir l'accord préalable des participants.

Nous avons choisi de travailler sur la Radio Chaîne 3 pour deux raisons : la première étant le fait qu'elle diffuse ses programmes en langue française et que ses ondes dépassent les frontières nationales en s'adressant aux Algériens de l'étranger. La deuxième est en rapport avec le principe de généralisation propre à l'analyse des interactions qui consiste à généraliser les résultats obtenus

¹⁰ Pour transcrire les énoncés en arabe dialectal, nous avons opté pour les caractères de l'API, proposés dans le Dictionnaire de Linguistique de Jean Dubois, Editions Larousse, 1994, pp 27-28.

¹¹ BOUBAYA M., 2015, *L'alternance codique entre politesse et argumentation dans les conversations de Franchise de Nuit d'Alger chaîne 3*, mémoire de magister en sciences du langage, Université Alger 2.

sur toutes les autres émissions radiophoniques interactives. Partant du fait que cette radio se caractérise par la multitude de ses programmes et des sujets qu'elle traite, nous avons choisi de travailler sur deux émissions interactives qui appartiennent à la même catégorie (phone-in).

Quant aux émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*, nous les avons choisies pour les raisons suivantes : premièrement, leur nature et leurs animateurs qui développent des stratégies d'animation différentes. En effet, ces émissions sont de type *phone-in* et elles permettent aux auditeurs d'entrer en communication téléphonique avec les animateurs afin de discuter ou de débattre d'un sujet d'actualité. Deuxièmement, l'horaire de diffusion des ces deux émissions : *Franchise de Nuit* est diffusée deux fois par semaine, vendredi et samedi de 23h00 jusqu'à 01h00 du matin ; *Libre Ton* est diffusée tous les soirs du dimanche au jeudi, de 21h00 à 22h00. Malgré l'heure un peu tardive, ces plages horaires sont de grande écoute et permettent aux auditeurs-appelants de parler ouvertement et spontanément de certains sujets sensibles voire tabous. Troisièmement et suite à nos investigations sur le réseau social facebook, ces émissions, notamment la première qui est diffusée depuis une vingtaine d'années, étaient connues et suivies par un bon nombre d'auditeurs de la Radio Chaine 3. Abordons dans le point qui suit les traits relatifs à la situation de communication qui caractérisent ces deux émissions.

1.3. La situation de communication

L'un des principes qui fondent l'interactionnisme c'est que les énoncés doivent être analysés en fonction de la situation de communication où ils apparaissent. Traverso souligne à ce propos que « le langage doit être étudié en situation » (1999 : 17 ». C'est par le recours à des énoncés actualisés en contexte que l'on peut déterminer le type d'interaction observée, les rôles langagiers des participants ainsi que le type de relation interpersonnelle qu'ils entretiennent. Définir la situation de communication des interactions radiophoniques revient donc à appréhender les facteurs qui les constituent et déterminent, ce qui permettra de les distinguer des autres types d'interactions verbales.

Le déroulement de toute interaction est régi par des facteurs externes relatifs à la situation de communication. Pour Ravazzolo, « Toute interaction possède des caractéristiques qui lui sont propres et convoque des participants qui évoluent dans un espace et dans un temps défini » (2007 : 37-38). Ces éléments constituent en réalité le cadre communicatif qui pose la base de l'interaction. Les principaux éléments constitutifs qui permettent de décrire le contexte des conversations du corpus sont en nombre de trois : le cadre spatio-temporel, le cadre participatif et l'objectif.

Cependant, il est à noter que le contexte n'est pas totalement déterminé par ces caractéristiques externes mais il est également défini par ce que font les interactants durant l'échange. En effet, les contraintes contextuelles laissent aux interactants une certaine marge de manœuvre où ils peuvent confirmer, contester, inverser certains rôles interactionnels et même remodeler certains aspects de l'interaction telle la relation interpersonnelle. Donc la progression de l'interaction est généralement sujette à une négociation¹² entre les partenaires de l'interaction radiophonique. Les principaux éléments qui permettent de décrire le contexte des émissions sont le cadre spatio-temporel, le cadre participatif et l'objectif.

1.3.1. Le cadre spatio-temporel

Toute interaction se déroule dans un temps et dans un espace bien déterminés. En effet, cet espace-temps peut être public ou privé, ouvert ou fermé, vaste ou resserré, en face à face ou à distance. Pour Hymes, le terme de cadre « s'applique au moment et à l'endroit où se déroule l'acte de parole et, d'une manière générale, à tout ce qui le caractérise du point de vue matériel » (1984 : 140). La notion de cadre spatio-temporel correspond à ce que Goffman (1973a) nomme le « décor » et à ce que Hymes (1972) appelle « setting », une composante fondamentale qui fait partie du fameux modèle nommé SPEAKING. Cette dimension se compose de deux aspects : le premier concerne le lieu où se déroule la rencontre (guichet, salle de classe, cabinet médical, plateau de télévision, etc.) ; le second est en rapport avec le cadre temporel (horaire, contraintes de durée, etc.) qui est déterminant pour le déroulement de toute interaction.

A observer le cadre spatio-temporel radiophonique nous remarquons qu'il présente deux situations imbriquées et deux espaces distincts : l'endroit où se déroule la rencontre et l'endroit où se trouve le public. Les différents participants ne sont pas co-présents mais communiquent à distance. Il faut rajouter à cela la régie, cette instance médiatique qui organise la communication entre les deux sphères. Il faut souligner que l'organisation de l'espace est gérée par le média mais aucune contrainte ne pèse sur le cadre spatial du public car ce tiers absent n'est pas présent dans le studio de la radio mais il a un accès sonore sur ce qui s'y passe. Quant au cadre temporel, il est lui aussi déterminé par l'instance médiatique mais le public a toujours le choix d'interrompre sa participation car « il est le maître du temps qu'il accorde au média » (Sandré, 2013 : 43).

Franchise de Nuit et *Libre Ton* sont deux émissions qui se déroulent dans le studio d'enregistrement de la Radio Chaîne 3, où plusieurs personnes sont engagées dans des activités

¹² L'une des caractéristiques du discours-en-interaction c'est qu'il est co-produit et qu'il est le résultat d'un incessant travail de collaboration (Kerbrat-Orecchioni, 2005).

d'organisation et de production : les animateurs, les techniciens, les opérateurs, le directeur de production, etc. Les animateurs et les auditeurs-appelants sont conscients de l'existence d'un public d'auditeurs, ce qui leur impose d'orienter continuellement leurs comportements et d'ajuster leurs rôles interactionnels. Donc les deux émissions sont publiques et subissent des contraintes imposées à la fois par la rencontre : l'interactant est contraint d'adopter un certain type de comportement parce qu'il est engagé dans un échange avec un autre partenaire ; et par le cadre : les comportements des interactants doivent s'adapter au cadre dans lequel la rencontre se déroule.

En ce qui concerne le cadre temporel, l'émission *Franchise de Nuit* débute à 23h00 et se termine à 01h00 du matin. A minuit, l'antenne est cédée au flash des informations et à la météo. Chaque appel dure moins d'une demi heure, mais parfois plus et il est suivi d'une chanson ou d'un passage musical. Quant à l'émission *Libre Ton*, elle commence à 21h00 et se termine à 22h00. Ces *phone-in* sont fortement contraints sur le plan temporel en raison de la grille des programmes. Les interventions des auditeurs-appelants durent généralement une quinzaine de minutes et chaque appel est suivi d'une chanson. Le fait que les deux émissions soient transmises en direct, la temporalité devient, par conséquent, partagée par l'emboîtement énonciatif. Le direct a, en effet, une forte incidence sur le contrat de communication parce que le public, « à défaut d'être en co-présence et de pouvoir intervenir, a l'impression d'être davantage impliqué dans le discours » (Sandré *Ibid.* : 44).

1.3.2. Le cadre participatif

Pour définir le cadre participatif d'une interaction médiatique, il ne suffit pas de prendre en compte son support matériel mais il faut considérer l'ensemble du circuit qui organise la parole. En effet, la communication n'est pas un processus linéaire simple qui intègre uniquement certaines étapes de la production du sens. En réalité « il faut partir d'un dispositif communicationnel qui intègre d'emblée le médium » (Maingueneau, 2005 : 58). Il ne s'agit pas de rajouter simplement le public au nombre de participants mais il faut considérer le dispositif communicationnel dans son ensemble. Tout comme le cadre spatio-temporel, le cadre participatif présente lui aussi deux situations imbriquées : la première renvoie à la rencontre elle-même qui peut présenter un ou plusieurs participants en contact ; la deuxième est la situation englobante et médiatisée, construite entre les participants à l'interaction et le public qui n'intervient pas dans le discours mais le conditionne dans son ensemble. La rencontre est alors prise dans une autre sphère plus large qui modifie le contrat de communication premier. Ce dispositif exerce donc des contraintes fortes sur la composition du cadre participatif. Il faut souligner aussi que la nature de la communication

médiatique ainsi que la particularité du cadre participatif imposent des contraintes à l'interaction. Selon Traverso, « tout locuteur qui parle dans ce cadre s'adresse simultanément à ses interlocuteurs en studio et au public des auditeurs » (2006 : 174). Le fait qu'il s'agisse de communication téléphonique est aussi « contraignant pour les comportements interactionnels des participants en raison de l'absence du canal visuel : ceci impose une gestion plus explicite des tours de parole et des comportements d'adresse » (*Ibid.* : 174).

Le nombre et la nature des participants dans l'interaction influencent son déroulement et modifie les contraintes pesant sur chacun. Ces facteurs sont essentiels à la fois pour la détermination d'une typologie et pour l'observation de chaque type d'interaction. Le format de participation dans les émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* se compose de deux participants : l'animateur et l'auditeur-appelant. Cependant, dans certaines conversations on peut trouver trois participants, c'est-à-dire l'animateur et deux auditeurs-appelants. A ces participants s'ajoute le public, destinataire privilégié de toute la mise en scène médiatique qui, même s'il ne participe pas aux échanges, joue un rôle dans l'interaction car il a accès à ce qui se passe entre les partenaires.

Les participants à l'interaction peuvent être catégorisés selon plusieurs facteurs : leur nombre, leur identité (âge, sexe), leur appartenance socio-professionnelle et géographique ou ethnique, leurs caractéristiques psychologiques (caractère, attitude) et la relation qu'ils entretiennent entre eux. Chacune de ces caractéristiques est susceptible d'influencer, à son niveau, le fonctionnement de la communication. L'identification des caractéristiques des participants dépend des indices que ces derniers laissent apparaître dans l'interaction. Dans le cas de nos *phone-in*, les traits identitaires disponibles pour caractériser les interactants concernent surtout leur statut et leur fonction : Djamel Benamara et Toufik Mendjeli sont des animateurs/ journalistes. Les seuls traits pertinents pour les auditeurs-appelants sont leurs prénoms et leur provenance géographique ou l'endroit d'où ils appellent. Quant à leur statut, il est généralement indiqué au cours de l'interaction. En revanche, le public « demeure dans l'anonymat le plus total » (Ravazzolo, 2007 : 39). L'identification de la nature de la relation interpersonnelle qui s'instaure entre les participants au cours de l'interaction est pertinente pour l'analyse¹³ parce que *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* sont deux émissions qui se caractérisent par leur convivialité et leur intimité.

Traditionnellement, la question des participants à la communication a été appréhendée d'un point de vue binaire, en opposant le locuteur à l'allocutaire. Cette approche traditionnelle a été remise en question par Goffman qui a introduit les notions de « cadre participatif » et de « statut

¹³ Ce point sera développé avec détails au niveau du chapitre IV, portant sur la négociation de la relation interpersonnelle.

participatif » dans sa conception microsociologique des comportements conversationnels. La notion de cadre participatif relève des éléments du contexte qui sont à la fois préétablis et co-élaborés au fur et à mesure du déroulement de l'interaction. Elle est relative aux rôles interlocutifs lors d'une rencontre sociale :

La relation de chaque membre à [une] énonciation devient son statut participationnel par rapport à l'énonciation, et celle de l'ensemble des membres est le cadre participationnel pour ce moment de parole. Ces deux termes demeurent utilisables si l'on déplace le point de référence vers quelque chose de plus vaste, à savoir la totalité de l'activité dans la situation. [...] L'énonciation ne découpe pas le monde autour du locuteur en précisément deux parties, récipiendaires et non-récipiendaires, mais ouvre au contraire tout un éventail de possibilités structurellement différenciées, posant ainsi le cadre participationnel au sein duquel le locuteur dirige sa production (Goffman, 1987 : 146-147).

Au cours de l'interaction, la configuration du schéma interlocutif se modifie continuellement et le cadre participatif se trouve alors divisé en deux formats : d'un côté, il y a le « format de production », et de l'autre, le « format de réception ». Dans le format de réception, Goffman établit deux catégories de récepteurs : les participants « ratifiés » ou « autorisés » et les participants « non-ratifiés ». Les participants ratifiés « font officiellement partie du groupe conversationnel » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 86) et se subdivisent en deux sous-catégories : les « destinataires directs » ou « destinataires principaux », auxquels le locuteur s'adresse directement, et les « destinataires indirects » ou « destinataires secondaires », qui ne sont pas directement concernés par les propos du destinataire. Pour Ravazzolo, « Les destinataires privilégiés peuvent être normalement identifiés sur la base d'un certain nombre d'indices de nature verbale (termes d'adresse) ou non verbale (orientation du corps, direction du regard, gestes, mimiques). Dans le cas spécifique l'identification ne pourra s'effectuer que sur la base des éléments verbaux » (2007 : 41). Dans notre corpus, il n'est question que d'identifier les indices de nature verbale.

Globalement, dans les *phone-in*, les animateurs et les auditeurs-appelants constituent des participants ratifiés parce que l'échange s'effectue directement entre eux. Le public, constitué de l'ensemble des auditeurs, peut être considéré comme un participant non ratifié. Or, ce public peut devenir participant ratifié et entrer dans le format de production s'il intervient par téléphone pour réagir à propos d'un appel précédent ou s'il rebondit par un commentaire sur les pages facebook des émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*. De plus, même si le public ne fait pas partie du groupe conversationnel, il constitue en réalité le destinataire privilégié de la mise en scène radiophonique

car les programmes sont destinés spécialement pour lui. L'identification des éléments constitutifs de la situation de communication s'avère donc indispensable pour l'analyse de l'interaction.

1.3.3. Principe et objectif des émissions choisies

L'objectif du discours produit dans les interactions radiophoniques est lui aussi directement lié à l'emboîtement énonciatif des situations. En effet, le discours n'est pas produit seulement pour les participants en présence mais aussi pour le public. C'est ce qu'on appelle la *double adresse* : « en s'adressant à son interlocuteur, on s'adresse aussi au public qui est le destinataire visé par l'ensemble du discours » (Sandré, 2013 : 44). Le but de l'interaction radiophonique est de ce fait indissociable du processus de médiatisation dont elle est l'objet car le discours doit être à même d'attirer le public d'auditeurs.

Selon les termes de l'animateur Djamel Benamara, le titre de l'émission « *Franchise de Nuit* » signifie à l'origine « *Franchise de port* », c'est-à-dire « qu'on reçoit le courrier sans intermédiaire ». Pour lui, cette émission qui constitue un espace de communication, de libre circulation de la parole et des idées, vise à affranchir le débat et de le libérer de tout ce qui peut être gênant encombrant ou tabou. Concernant l'émission « *Libre Ton* », animée par Toufik Mendjeli, c'est un programme radiophonique interactif qui constitue un espace d'écoute et de libre expression pour les auditeurs.

A observer les titres des émissions et les conversations, nous remarquons qu'elles répondent à plusieurs finalités globales : d'abord ces émissions se veulent proches des auditeurs en leur permettant d'intervenir ouvertement suivant leur humeur. Les auditeurs-intervenants peuvent profiter de l'anonymat pour aborder certains sujets sensibles voire tabous et exprimer leurs points de vue en toute confiance et intimité. L'autre objectif des *phone-in* est de favoriser la libre expression tout en respectant l'opinion de l'autre sans la censurer. Parfois et tel que l'expriment les animateurs, ces émissions visent l'apprentissage de l'expression et le développement de discours cohérents, à travers l'échange des idées et surtout le fait d'être écouté. Le caractère "intimiste" des deux émissions permet aux intervenants de s'extérioriser en toute convivialité sans être gêné par la présence physique ou le regard des autres. Dans les conversations à caractère de débat, la finalité vise selon Vion « à enregistrer des gains ou des pertes symboliques » (1992 : 128), ou « elle peut être tournée vers la recherche de connaissances » (*Ibid.* : 128).

A ces finalités globales viennent s'ajouter des finalités locales qui correspondent « à chaque acte de langage particulier réalisé au cours du déroulement de l'interaction » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 79) et qui varient en fonction des participants (Ravazzolo : 2007 : 38) : les animateurs visent la

réalisation d'émissions qui respectent les règles préétablies et ainsi satisfaire les attentes de l'auditoire en matière d'informativité et d'intérêt. Les auditeurs-appelants peuvent, eux-aussi, se fixer des buts différents : aborder un sujet d'actualité, rebondir sur un appel d'un autre intervenant, débattre avec l'animateur ou contester son point de vue, donner une image cohérente de soi-même et un ethos à même d'emporter l'adhésion de l'autre et du public, obtenir des informations, etc.

1.4. Le contexte en situation d'interaction

L'analyse du discours-en-interaction ne se cantonne pas à traiter seulement du discours mais s'intéresse aussi à l'environnement qui l'a rendu possible. C'est ce que nous appelons communément le contexte. Cette notion est intégrée dans la définition même du discours car ce dernier s'intéresse aux manifestations concrètes du langage qui implique systématiquement la prise en compte des locuteurs et des différents facteurs contextuels. Ces éléments ne constituent pas simplement le cadre de la situation de communication mais sont inhérents au discours lui-même. En effet, ils participent aussi bien à sa définition qu'à sa production. Maingueneau souligne à ce propos qu'« on ne dira pas que le discours intervient dans un contexte, comme si le contexte n'était qu'un cadre, un décor ; en fait, il n'y a de discours que contextualisé ». (2005 : 40). Les énoncés ne peuvent avoir donc de signification en dehors de leur contexte de production.

La situation de communication, telle qu'elle est décrite dans le point précédent préexiste à l'interaction et lui impose ses contraintes mais elle est loin de déterminer l'interaction. En effet, l'un des principes essentiels qui fonde l'analyse des interactions c'est que les participants définissent eux-mêmes la situation dans laquelle ils sont engagés, à travers l'exploitation d'indices qui leur permettent de parvenir à une définition commune de l'interaction. Ainsi, la situation de communication est bien donnée que construite et que les sujets, par leurs actions et leurs attitudes, donnent du sens et définissent la situation dans laquelle ils se trouvent impliqués. L'un des théoriciens qui a tenté d'articuler ces deux logiques à priori contradictoires¹⁴ est Kerbrat-Orecchioni : « *Donné* à l'ouverture de l'interaction, le contexte est en même temps *construit* dans et par la façon dont celle-ci se déroule ; *définie* d'entrée, la situation est sans cesse *redéfinie* par l'ensemble des événements conversationnels » (1990 : 106). C'est l'observation effective de

¹⁴ La première logique recouvre les approches dites *déterministes* qui appréhendent la communication et le social comme fortement conditionnée par les facteurs sociaux (la sociologie de Durkheim et la sociolinguistique). La seconde correspond aux approches dites *constructivistes* qui conçoivent le social comme le produit d'actions quotidiennes, conjointes et co-construites par les sujets (l'ethnométhodologie). Ces derniers disposent de méthodes qui leur permettent, par un travail conjoint, de résoudre les divers problèmes que leur causent les rencontres sociales. Les comportements discursifs, les significations et les relations contractées seraient donc les produits de cette co-activité.

l'interaction qui donne accès à ce que certains linguistes appellent la « situation construite » (Traverso, 1999).

1.4.1. Approche des données contextuelles

Analyser les pratiques discursives des participants à l'interaction revient à prendre en considération le contexte d'actualisation de leur activité verbale. Celui-ci est défini par Kerbrat-Orecchioni comme « l'environnement extralinguistique de l'énoncé, par opposition au cotexte linguistique » (1990 : 76). Ce concept renvoie d'une part au cadre extérieur à l'interaction, c'est-à-dire l'ensemble des éléments qui composent la situation de communication¹⁵ (les participants, le cadre spatio-temporel et le but) ainsi que son environnement linguistique, social, culturel, politique, etc. et, d'autre part, au contexte linguistique appelé également « cotexte », « contexte séquentiel » ou « intra-interactionnel » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 et 1996 ; Traverso, 1999 ; Schegloff, 1992b). Le cotexte correspond au discours produit avant (le cotexte amont) et au discours produit après (le cotexte aval). La prise en compte du contexte occupe donc une place centrale en analyse du discours en interaction puisque ses propriétés « déterminent entièrement les opérations de production des énoncés aussi bien que leur interprétation » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 76).

La relation entre contexte et interaction, qui a opposé les ethnographes de la communication aux tenants de l'analyse conversationnelle (CA), est à l'origine d'un débat au sein de la recherche en pragmatique notamment sur le rôle qu'il convient d'attribuer à chaque notion. La question qui se pose est de savoir si le contexte préexiste à l'interaction dont il détermine les différents aspects ou il est construit par et dans l'interaction. Kerbrat-Orecchioni qui place interaction et contexte dans une relation de détermination mutuelle, souligne le caractère dynamique et évolutif du contexte, certes influencé par l'environnement extralinguistique, mais construit par les interactants et peut être modifié au cours de l'interaction. Elle souligne que « le contexte façonne le discours et le discours façonne le contexte en retour ; le discours est une activité tout à la fois déterminée (par le contexte) et transformatrice (de ce même contexte) » (2005 : 74).

Si Kerbrat-Orecchioni maintient l'opposition entre l'environnement extralinguistique et le cotexte, d'autres linguistes interactionnistes (Schegloff, 1992b, Gumperz, 1989) avancent l'hypothèse selon laquelle les participants convoquent des traits pertinents du contexte. En effet, la

¹⁵ Ces éléments ont fait l'objet de plusieurs descriptions, nous citons entre autres le modèle dit SPEAKING de Hymes, utilisé pour décrire les différentes données situationnelles : *setting* (cadre spatio-temporel), *participants* (interactants), *ends* (les intentions des locuteurs), *acts* (les actes de langage et les stratégies communicationnelles des locuteurs), *keys* (intonation et prosodie), *instrumenties* (canaux de communication), *norms* (les règles qui organisent toute conversation), *genre* (type d'évènement communicatif) (1974 : 53-62)

prise en compte des éléments extra-conversationnels ne devient pertinente que s'ils sont convoqués par les participants au cours de l'interaction¹⁶. Dans ce cas, le contexte n'est plus un élément externe mais devient un objet d'analyse. Mais sans une identification correcte des données contextuelles, les participants ne sauraient se comporter comme il convient dans l'interaction, afin d'interpréter et d'assurer leurs tâches discursives. C'est ce que Gumperz (1989) nomme les « indices de contextualisation », un ensemble de formes profuses (décor, signes d'appartenance), notamment linguistiques (verbales para-verbales et non-verbales) émises progressivement par les interactants dès le début de l'échange. Ces indices (tels le choix des langues, les éléments prosodiques, les expressions métaphoriques, etc.), renvoyant à une théorie de la signification comme construction contextuelle, ont pour fonction de servir d'indicateurs aux participants tout au cours de l'interaction. Par « indices de contextualisation » Kerbrat-Orecchioni entend :

L'ensemble des éléments appréhendables lors de l'interaction, et qui fournissent aux parties en présence des informations pertinentes sur les différents paramètres constitutifs du contexte. Il peut s'agir de données qui sont immédiatement perceptibles dans l'environnement physique (en ce qui concerne par exemple le "le site" ou le "décor", mais aussi certaines caractéristiques des participants), ou qui sont fournies par le "texte conversationnel" lui-même au fur et à mesure qu'il se construit (1990 : 103).

Les commutations de codes, les choix lexicaux, les éléments prosodiques par exemple peuvent avoir des fonctions de contextualisation. Dans cette perspective, la compréhension des pratiques discursives et interactionnelles dans le contexte où elles se développent est conditionnée par la compréhension des significations que les acteurs attribuent à leurs productions langagières.

1.4.2. L'émergence des traits contextuels au cours de l'interaction

Certes, il est évident que le cadre contextuel préexiste à l'interaction et lui impose ses contraintes. Cependant, comme indiqué précédemment, il faut admettre que les participants définissent la situation dans laquelle ils sont engagés et manifestent en permanence des indices dits de « contextualisation ». En d'autres termes, et tel que l'affirme Mondada « le contexte n'est pas donné mais construit par les participants dans leur effort pour le rendre possible » (1998 : 249). Ces indices renvoient à des formes conversationnelles qui constituent « l'outil par lequel les locuteurs

¹⁶ Dans cette perspective, comme le souligne Mondada (2006) à la suite de Schegloff (1997), le contexte « est un ensemble infini d'éléments qui ne sont pas tous interactionnellement pertinents, les éléments pertinents étant toujours indiqués par les membres eux-mêmes : en un instant T, les participants sélectionnent tel ou tel aspect du contexte qu'ils vont exposer et rendre significatif par leur conduite ; c'est-à-dire que les données contextuelles pertinentes sont en quelque sorte internalisées par le travail des membres [...] Le contexte n'est jamais une dimension extérieure à l'action qui viendrait l'éclairer, l'expliquer ou la structurer ; le contexte émerge réflexivement de la manière dont les participants organisent leur action » (2006 : 117).

signalent et les allocutaires interprètent la nature de l'activité en cours, la manière dont le contenu sémantique doit être compris et la manière dont chaque énoncé se rapporte à ce qui précède et à ce qui suit » (Gumperz, 1989 : 28). Comme indice de signalement et de maintien de l'engagement conversationnel, la contextualisation est orientée vers « la compréhension des significations que les acteurs attribuent à l'ensemble du monde social et de ses éléments, significations par lesquelles ils interprètent les attitudes d'autrui (leurs pratiques et leurs représentations) et ajustent leurs propres attitudes aux autres, à l'environnement, en fonction de leurs objectifs de relations à eux-mêmes et aux autres, d'action sur eux-mêmes, sur eux-mêmes et sur le monde »¹⁷. Ainsi, Ravazzolo considère que « les interactants font émerger dans le texte conversationnel les données contextuelles pertinentes pour eux » (2007 : 44) :

- La nature du dispositif médiatique stipule l'existence d'un public. Les animateurs ouvrent leurs émissions en s'adressant à l'auditoire en l'explicitant comme le principal destinataire des échanges qui auront lieu au cours de l'interaction :

Émission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

((COM : musique))
 1TM .h bonsoir **mes chers amis**/ (.) .h ravi de **vous** retrouver comme chaque soir hein// de la semaine entre vingt et un heures et vingt-deux heures/(0.62) .h nous sommes entrain de dégrainer/ je vous l'ai dit .h il y a deux trois jours de cela/ je continue à le dire jusqu'à la fin .h de La Saison nous sommes entrain de dégrainer les derniers numéros de libre ton/ donc voilà .h **n'hésitez** pas à nous appeler hein// si euh **vous avez** quelque chose qui **vous** tient à cœur/ et que **vous n'avez pas** pu partager durant/ l'année/ .h ça continuera jusqu'à la fin de la semaine prochaine/ en l'occurrence jusqu'à la veille de ramadane\[...] .h on s'écoute une chanson et puis tout de suite après/ c'est **à vous** de jouer au zéro vingt et un quarante huit deux fois quinze
 ((COM : musique))

Dans cette amorce de conversation, l'animateur s'adresse directement aux auditeurs en les saluant (extraits mentionnés en gras). Donc le principal destinataire de l'interaction radiophonique est le public d'auditeurs.

- Les contraintes temporelles imposées aux émissions sont souvent évoquées par les animateurs à plusieurs reprises :

¹⁷ P.Blanchet, D. Moore, S. Asselah Rahal, *Perspectives pour une didactique des langues contextualisées*, Edition des archives contemporaines, 2009, pp 09-10.

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]

102 AM parce que (.) la vie c'est quoi/ (.) c'est c'est un combat de de
 euh: comment dirai-je .h madahib\ (1.54) « des courants, doctrines »
 103 DB non attendez\ **il reste pas assez beaucoup beaucoup de temps** \.h moi
 je je ne sais pas si en une deux minutes/ (.) on peut euh:: on peut
 mmm: (.) je je veux dire on va essayer on va essayer de mettre de
 côté un peu euh:: cette histoire de juif qui a programmé\ [...]

- L'opération de filtrage du standard. En effet, au début de chaque conversation l'animateur annonce systématiquement le prénom de l'auditeur-appelant. Cela signifie que les intervenants passent d'abord par le standard de réception avant d'être en direct sur l'antenne. Quant à leur provenance géographique et leur statut socio-professionnel, ils sont généralement indiqués au cours de l'interaction :

Emission Libre Ton, conversation n° 10 « La condition des femmes en Algérie ».

1 TM loundja est avec nous bonsoir/ (0.84)
 2 LO bonsoir monsieur toufik/ bonsoir tous les auditeurs/ (0.75)

Les termes d'adresse employés par les participants sont tributaires des paramètres contextuels : les interactants marquent leur relation interpersonnelle par le vouvoiement. Cependant un des locuteurs peut imposer une variation et négocier l'usage des termes d'adresse. Cela est visible dans les salutations d'ouverture où l'animateur essaye d'établir une sorte de convivialité avec l'auditeur-appelant par le recours à l'arabe dialectal. Dans ce cas précis, une donnée contextuelle préétablie (distance relationnelle marquée par le vouvoiement) est négociée et renouvelée par les interactants au cours de l'interaction :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 9 « L'état de l'université algérienne ».

1 DB vous écoutez toujours alger cha:Ine trois\ (.) deuxième heure zéro
 vingt-et-un quarante-huit quinze quinze/ (.) azziz vous êtes là/
 (0.4)
 2 AZ Oui/ je suis là\
 3 DB ahlan mara ba bik/ « soyez le bienvenu »

La situation de communication exerce donc une influence sur le déroulement de l'interaction, mais elle laisse une certaine marge de manœuvre aux participants qui peuvent agir sur le contexte et remodeler certains de ses aspects. Selon Ravazzolo, ils peuvent par exemple « négocier ou redéfinir des aspects formels et organisationnels de l'interaction, tels le script ou le contrat de communication » (*Ibid.* : 46).

- La négociation du script

Pour Kerbrat-Orecchioni, le script est un « schéma abstrait intériorisé par les interactants et correspondant à la succession des activités qui composent l'interaction, en relation avec des rôles qu'elle implique (à chaque rôle correspond un certain nombre de tâches) » (2005 : 121). Cette notion, développée initialement par Schank et Abelson (1977), « se fonde sur la prise en compte de la séquentialité des évènements courants et l'activation en mémoire des schèmes de connaissances pour comprendre le monde » (Ravazzolo, *Ibid.* : 46). Les étapes de l'interaction (ouverture, corps et clôture) se déroulent de façon répétitive, c'est-à-dire sous forme d'une « séquence d'actions qui s'enchaînent de façon pré-déterminée, dans une situation bien connue » (Traverso, 1999 : 87). Les instructions données par le script permettent aux sujets de réaliser des conduites attendues dans une situation de communication donnée. Il faut souligner que plusieurs scripts peuvent intervenir dans une même rencontre sociale et le sujet est appelé à en privilégier un, à un certain moment de son déroulement.

Généralement, les interactions médiatiques sont fortement « scriptisées », parce qu'elles obéissent à une certaine progression et se conforment à un format précis, définissant la durée de l'émission, son organisation en séquences, le nombre et la nature des participants, la durée de l'intervention, etc. Les participants sont tenus de respecter ces étapes mais le script peut être modifié ou remodelé au cours de l'interaction.

Le script des émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* se déroule de la façon suivante : après l'ouverture initiale, les animateurs annoncent la première chanson de l'émission, puis ils reçoivent l'appel du premier auditeur-intervenant sélectionné qui, à son tour, annonce le sujet qu'il veut aborder ou débattre. Une fois la première conversation terminée, on fait passer une autre chanson, ensuite les animateurs reçoivent l'appel d'un deuxième auditeur-intervenant et ainsi de suite. Chaque appelant n'a le droit d'intervenir qu'une seule fois durant l'émission et son intervention ne doit pas obligatoirement traiter le même thème abordé dans la conversation précédente. En effet, les deux émissions ne sont pas préparées thématiquement et chaque auditeur-appelant a le droit d'aborder un sujet qui lui tient à cœur.

Cet enchaînement abstrait, qui correspond à la succession temporelle des activités effectuées au cours de l'interaction, présente certes certaines contraintes mais il peut être modifié par les interactants. C'est ce que nous allons voir dans l'extrait ci-dessous où la conversation semble débiter sous forme de dialogue mais se trouve quelques instants plus tard transformée en trilogie :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires »

[...]

120 DJ [pa:s pas du tout pas du tout pas
du tout]

121 DB alors vous allez euh on va/ (.) **peut-être prendre QuelQu : 'un//
avec nous là toute suite\ (.) .h euh:::: salim peut-être qui est (.)
qui est traducteur/ j' n' sais pas s'il (.) peu:t/**

122 SA **oui allo//**

123 DB oui bonsoir\ euh :

124 SA bonsoir monsieur djamel\ (0.8)

- La négociation du contrat de communication

La réussite de l'interaction dépend à la fois de la compétence communicationnelle des participants, de leur intériorisation de règles propres à l'émission et de leur capacité à négocier « le contrat de communication ». Cette notion est définie par Charraudeau comme suit :

Le contrat de communication se fonde sur la postulation d'existence d'un principe de pertinence qui implique qu'il y ait de la part des partenaires (de ce contrat) une reconnaissance réciproque d'aptitudes-compétences pour être "à propos" et avoir "droit à la parole" (1991 : 12).

Le contrat de communication correspond à un ensemble de contraintes et normes sous-jacentes « capables de guider les interactants dans l'accomplissement de leurs rôles communicationnels, c'est-à-dire des comportements discursifs liés à leur statut et à la finalité de l'interaction » (Ravazzolo, *Ibid.* : 48). Ces rôles interactionnels déterminent le contrat de communication car comme le souligne Charraudeau, « c'est en effet la récurrence des rôles tenus dans une situation donnée qui permet de conclure à l'existence et à la nature d'un tel contrat » (1995b : 93). Le contrat de communication constitue la condition à travers laquelle les partenaires d'un acte de langage se comprennent et interagissent en co-construisant du sens. Afin que leur acte de communication soit valide, les participants doivent respecter le système de droits et d'obligations réciproques régissant le format médiatique des deux émissions interactives.

Dans les *phone-in*, les interactants ont une certaine représentation sur ce contrat qui les guide dans l'interprétation de leurs tâches communicationnelles. Au début de chaque émission, les animateurs orientent les auditeurs-appelants vers l'accomplissement des rôles interactionnels qui sont attendus de leur part :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 »

((COM : musique))

DB .h euh franchise de nuit est **un numéro de téléphone**/ c'est aussi **un espace de communication et de débat**\ (0.72) vous avez aussi la page facebook djamel point benamara pour **rebondir**\ (0.75) si vous avez des **choses a nous dire**/ .h (0.4) des choses **à nous ra:conter/ des fleurs ou des cactus à nous offrir**/ ((en riant)) jusqu'à une heure du matin\ [...]

Dans l'extrait ci-dessus, l'animateur Djamel Benamara souligne explicitement l'ensemble des tâches qui sont attendues de la part des auditeurs-appelants où ces derniers sont invités à parler de ce qui les préoccupe, aborder des sujets d'actualité, échanger avec l'animateur ou se confier à lui, lui raconter une histoire, approuver ou critiquer sa démarche ou son point de vue, etc.

1.5. Modalités de participation aux émissions interactives

Francise de Nuit et *Libre Ton* sont deux émissions interactives qui accordent une place importante à « l'expression personnalisée et directe du public » (Ravazzolo, *Ibid.* : 61). Conformément au contrat de communication des deux émissions, les auditeurs-intervenants sont appelés à s'adresser directement à l'animateur pour intervenir sur un thème d'actualité ou un sujet personnel. L'intervention des auditeurs a une importante fonction d'initiation thématique. Pendant l'émission sont réceptionnés quatre ou cinq appels en moyenne, parfois plus, de longueur allant de 10 jusqu'à 25 minutes.

1.5.1. L'intervention des auditeurs : structure et spécificités

La conversation téléphonique avec l'auditeur-appelant comporte au début une phrase d'identification avec laquelle les participants prennent contact et s'assurent de la coopération de l'interlocuteur à l'autre bout du fil. L'animateur se charge de l'ouverture de la conversation et appelle l'intervenant par son prénom en le saluant :

Emission Libre Ton, conversation n° 10 « La condition des femmes en Algérie ».

1 TM **loundja est avec nous bonsoir**/ (0.84)

2 LO bonsoir monsieur toufik/ bonsoir tous les auditeurs/ (0.75)

Dans certaines conversations, c'est l'auditeur-appelant qui ouvre l'échange et c'est lui qui salue en premier l'animateur :

Emission franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

3 WA bonsoir monsieur benamara\
 4 DB comment allez-vous/ (0.40)

Après une première partie de prise de contact téléphonique, et l'échange de salutations et éventuellement de remerciements et de quelques compliments, l'appelant passe directement à l'annonce du thème qu'il souhaite aborder. Ce passage est souvent précédé par des marques d'hésitation (euh::) ou d'autres marques (« voilà », « **ajwah** » qui signifie « alors »). Ces marqueurs signalent souvent « la transition entre la partie consacrée à la prise de contact et le noyau de l'intervention » (Ravazzolo, *Ibid.* : 62) :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 6 « La qualité de vie en Algérie ».

((COM : musique))
 1 DB vous écoutez toujours la chaine trois/ il est euh onze heures cinquante minutes/ zéro vingt-un quarante-huit quinze quI:nze **Bonsoir**/ (0.63)
 2 AP ((rit)) h : . **Bonsoir**/ **wa rakom laebaes**/ h. « comment allez-vous ça va ? »
 3 DB **j awal omrek walah laebaes**\ (.) « que Dieu vous donne longue vie ça va »
 4 AP **amdulah amdulah**\ h. « Dieu merci »
 5 DB **ajwah**/ « alors ? »
 6 AP alors je voulais aborder le sujet/ta « de » la qualité de vie en algérie/ (0.9) [...]

Dans cet extrait, le passage entre la prise de contact et le noyau de l'intervention est initiée par l'animateur au niveau du tour n° 5. Par ailleurs, l'introduction du thème peut être précédée par l'emploi de formules « j'appelle pour parler de... » ou « je voudrais aborder le sujet de... », etc.

Après la séquence d'ouverture, les auditeurs-appelants passent à l'exposition du sujet qu'ils veulent aborder. Leurs interventions se caractérisent par l'expression de l'opinion personnelle ou de la formulation d'actes de langage comme la critique et le reproche, réalisées au moyen d'énoncés explicatifs ou argumentatifs qui justifient leur prise de position. Dans les *phone-in*, la parole des interactants constitue un endroit particulièrement propice à l'émergence de la politesse et de l'argumentation dont la fonction principale est de rendre leur discours plus résistant à la contestation tout en cherchant à ménager leurs faces réciproques. Selon Ravazzolo (2009 : 3), les interactants éprouvent ainsi le besoin de justifier leurs opinions et de s'expliquer davantage, non seulement pour se persuader les uns et les autres et le public du bien fondé de leur point de vue (finalité de persuasion), mais aussi pour renvoyer une image cohérente d'eux-mêmes et de leurs

discours (fonction identitaire) ou encore instaurer une relation de distance ou de proximité entre eux (fonction relationnelle).

Dans les conversations du corpus, l'ensemble des thèmes abordés par les auditeurs-intervenants sont souvent des sujets susceptibles de provoquer une divergence d'opinions entre eux et l'animateur. Cette situation favorise le déclenchement de l'argumentation :

Emission franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]

84 AM qui sont tellement [xx/]

85 DB [là là] **vous n'expliquez rien// là vous faites aussi un constat/** ou vous essayez de .h de reprendre/ (.) moi je ne vois pas ce que peut être ce que peut faire un juif dans un pantacourt qu'on porte au niveau juste au bas du dos hein\ (0.4)

[...]

Dans cet exemple, l'animateur critique le raisonnement de l'auditeur-appelant lui reprochant le fait de rester dans le constat et de ne pas donner une explication rationnelle du phénomène abordé. Dans d'autres conversations, c'est l'auditeur-appelant qui manifeste son désaccord avec l'animateur ou même les auditeurs :

Emission franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]

11 AP [v vous] **voyez/ monsieur benamara moi je suis pas tellement d'accord avec vous**

12 DB =non attendez Pas avec moi pas avec moi moi je dis [...]

Dans d'autres cas de figure, les divergences d'opinions peuvent être marquées par des récurrences de chevauchements :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]

90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\

91 DB =non je djamel/ [djamel/ **attendez attendez on va d- on va dé]**

92 DJ [wellah uf **XXX j'ai beaucoup]** uf je m'excuse\
j'ai beaucoup de xx de rancœur et [**beaucoup de xx]**

93 DB [**non non attendez attendez\ on en]**
est pas écoutez non non mais écoutez ne me ne me décevez pas\
ne me décevez pas s'il vous plait [**ne me décevez pas attendez attendez]**

94 DJ [**non des fois (inaud.)]**

[...]

Cependant, il existe d'autres conversations qui ne marquent pas de désaccord entre les interactants, c'est-à-dire qu'elles présentent un caractère consensuel. Dans ce cas, l'animateur et l'auditeur appelant partagent pratiquement la même position.

En ce qui concerne la clôture de la conversation téléphonique, elle est souvent amorcée par l'animateur afin de respecter les contraintes temporelles. Les interactants se séparent par des rituels de clôture comme les remerciements et éventuellement quelques compliments.

Les interventions des auditeurs empruntent « des formes qui varient en fonction de leur valeur spécifique » (Ravazzolo, *Ibid.* : 66). L'auditeur-appelant intervient donc pour :

- 1) Présenter son opinion afin de la faire partager avec l'animateur et le public ;
- 2) Echanger avec l'animateur et débattre avec lui pour essayer de trouver des explications ou des solutions aux problèmes posés ;
- 3) Poser des questions pour avoir des réponses sur le sujet qui le préoccupe.

De manière générale, nous pouvons dire que le discours des auditeurs-intervenants indique non seulement qu'ils s'intéressent aux problématiques liées à l'actualité mais aussi qu'ils veulent agir sur la réalité afin de la changer et/ou de l'améliorer. Mêmes lorsqu'ils formulent des critiques ou montrent leur indignation face à un sujet, les auditeurs et les animateurs manifestent en réalité le désir de s'exprimer et de sensibiliser l'opinion publique afin de l'amener à réfléchir sur les questions d'intérêt commun et éventuellement éveiller sa conscience.

2. Aspects de la communication radiophonique

Longtemps jugée obsolète et menacée de disparition face à l'expansion de la télévision, du numérique et d'internet, délaissée par les sciences humaines, davantage tournées vers l'analyse des discours télévisuels et de la presse écrite, la radio semble devenir, depuis une vingtaine d'années, l'objet d'étude de plusieurs disciplines entre autres l'analyse du discours. La pérennité de la radio à l'ère numérique peut s'expliquer par son « importance sociétale et du déploiement verbal qu'elle supporte » (Fauré, 2013 : 2). Malgré le peu de travaux¹⁸ qui lui ont été consacrés, le discours produit à la radio connaît depuis quelques années un remarquable renouveau, en domaine français, notamment sur les genres discursifs radiophoniques (Jufer, 2005), le *phone-in* (Ravazzolo,

¹⁸ Les travaux sur le discours radiophonique étaient beaucoup plus importants en domaine anglo-saxon et nord américain qu'en domaine français.

2007/2008), les fonctionnements prosodiques (Burger, Auchelin, 2007), l'analyse de discours d'orientation sociopolitique (Cheval 1997, 2007), etc.

Comparée aux autres médias, la radio semble tirer sa spécificité discursive de sa façon singulière de produire du sens. En effet, l'étude du discours radiophonique ne peut se contenter d'analyser le « produit fini », en l'occurrence celui qui passe à travers les ondes de la radio. D'après Charaudeau, « il est nécessaire d'étudier ce qui se passe en amont du texte (le mot texte désignera le produit qu'il soit sous forme écrite, orale ou iconique), et qui conditionne la production du message des médias de masse » (1984 : 5-6). Par conséquent, une double observation s'impose à l'analyste : la première consiste à observer le circuit de la fabrication du sens afin d'essayer « d'en déterminer la succession des enjeux qui le caractérisent (statuts des partenaires impliqués dans le circuit et contrats qui les relient) et s'interroger ensuite sur les indices possibles de telles caractéristiques dans la mise en scène du produit » (*Ibid.* : 6) ; la deuxième est en rapport avec le système de représentation de la pratique professionnelle. Toute production du sens dépend en fait de contraintes qui surdéterminent en partie le sujet, mais elle dépend également du projet de parole¹⁹ que ce dernier se donne en fonction des effets qu'il veut produire sur les auditeurs. Il est donc nécessaire de s'interroger sur la manière dont le professionnel de la radio conçoit sa mise en scène du produit fini en fonction de la façon dont il imagine son public et les contraintes institutionnelles de sa profession.

L'étude du produit radiophonique fini nous conduit inévitablement à prendre en compte le côté verbal et paraverbal de ce discours. Ces éléments ne peuvent être relevés de manière formelle mais doivent être analysés dans leur contexte de production en fonction des stratégies discursives et du projet de parole de chaque sujet. Dans cette perspective, l'analyse du discours radiophonique ne peut se réduire à une simple grille d'analyse préformée mais sa véritable tâche est de « chercher les *indices sémiologiques* qui, à travers différents instruments d'analyse, permettront de dégager de *possibles interprétatifs* du texte » (*Ibid.* : 7). Cette démarche exige dès lors une approche pluridisciplinaire du discours qui permettrait « la découverte des enjeux de signification psychosociale des actes de langage qui s'échangent dans une communauté socio-culturelle » (Charaudeau, 1995a : 110).

¹⁹ Chez Charaudeau, le projet de parole renvoie au *principe de pertinence* qui oblige l'interlocuteur à avoir une intention ou un projet de parole qui donnera à l'acte de langage sa motivation et sa raison d'être. L'ensemble des données de ce principe, représenté par les savoirs partagés, confirme l'aspect contractuel de l'acte de communication qui fait que les partenaires établissent une sorte d'alliance objective pour co-construire du sens et, par là-même, s'auto-légitimer.

Les conditions de production de l'instance médiatique ont un certain nombre d'incidences sur le discours produit à la radio parce qu'elles pèsent sur les émissions et sur la réception des messages radiophoniques. En plus des contraintes temporelles qui imposent aux journalistes et aux participants des durées d'intervention très précises, l'élocution et l'audibilité du présentateur sont aussi une condition pour la réussite du message radiophonique. A ces contraintes s'ajoute la multiplication des conditions de prise de parole qui favorisent l'aspect communicationnel de la radio à travers de nouvelles formes du discours radiophonique, que ce soit dans les émissions de jeux ou autres émissions interactives ou culturelles. Il faut souligner que la parole radiodiffusée impose aussi des contraintes aux auditeurs à travers ses rythmes de participation, de perception et d'assimilation. En effet, « elle cherche à créer l'illusion du contact personnel, de la communication fondée sur le fugitif, l'invisible, jouant sur l'alerte, l'émotion, l'imaginaire »²⁰. Donc l'analyse du discours radiophonique ne peut faire abstraction du cadre dans lequel il est inséré et du public auquel il s'adresse.

2.1. La radio et la « magie » de la voix

Tout acte de communication se produit dans un environnement physique particulier qui va à son tour jouer le rôle de contraintes pour la réalisation de cet acte. En effet, ce n'est pas la même chose d'échanger à deux ou à quatre, en présence d'un public ou non, dans un espace fermé ou ouvert ; ce n'est pas la même chose non plus de s'adresser à l'autre par voie écrite ou orale, avec téléphone ou ondes radio, etc. A chaque situation de communication particulière s'attache un dispositif particulier qui constitue les conditions matérielles de la réalisation de l'acte de communication en relation avec ses différentes composantes.

La radio, comme dispositif sonore, c'est uniquement de la voix, des sons, de la musique, et c'est l'ensemble de ces éléments qui inscrit ce médium dans une tradition orale en l'absence de l'image et de la représentation des locuteurs qui produisent ces voix. Par conséquent, il en ressort une certaine « magie » séductrice, due à cette absence physique et visuelle des locuteurs, qui joue à la fois sur l'invisible et l'imaginaire. Selon Charaudeau, la voix avec ses caractéristiques d'intonation, de timbre et d'accentuation est « révélatrice de ce que l'on appelle banalement l'état d'esprit de celui qui parle, c'est-à-dire des mouvements qui traversent son affect, de son intériorité cachée ou du moins invisible, de l'image qu'il se fait de lui-même (et éventuellement des autres), et jusque et y compris sa position sociale » (2005 : 88).

²⁰ A. J. Tudesq, *Les conditions de production du discours radiophonique*, in P. Charaudeau (dir), *Aspects du discours radiophonique*, Didier-Erudition, 1984, p. 18.

A travers la voix, on peut déterminer le type d'échange langagier entre les interlocuteurs. L'échanger verbal qui est plus ou moins régulé en fonction des situations peut être révélateur du type de la relation qui s'instaure entre les participants, relation de familiarité ou de distance, de polémique ou de connivence. Il est aussi révélateur du type de rapport avec le monde environnant, et même du type de rapport entre l'instance de production et l'instance de réception. Tout cela peut avoir des répercussions sur la mise en scène médiatique. D'abord par rapport au temps, l'évènement radiophonique devait se produire dans une temporalité plus proche de celle de l'instance de réception. Ce sont les effets du direct sur la production et la réception des programmes radiophoniques. Ainsi, selon Charaudeau « les émissions de radio diffusées en différé produisent une parole radiophonique dont les effets ne peuvent être les mêmes que ceux de la parole orale du direct » (1984 : 6). Par rapport à l'espace, il y a une sorte de contact qui se crée entre l'instance de production et l'instance de réception. En revanche, cette relation peut être quasiment abolie dans ce média en raison de l'oralité et du direct. A cela s'ajoute une « énonciation interpellative » de la part du média et diverses stratégies d'interactivité, notamment par téléphone, « créant intimité, confiance, voire même confessionnalité » (Charaudeau, 2005 : 88).

Par rapport aux conditions de réception, la radio induit des mises en forme et des mises en spectacle particulières. Jouant sur les caractéristiques propres à l'oralité, à la sonorité et du direct, la radio crée en fait deux scènes de paroles : « l'une de description et d'explication des évènements du monde, l'autre d'échange de propos, d'opinions, de points de vue » (Charaudeau, *Ibid.* : 89). Pour la première, l'auditeur ne disposant pas d'images, entre dans la description et l'explication d'évènements grâce à son pouvoir de suggestion et de reconstruction du réel. En ce qui concerne la deuxième, l'auditeur doit mettre en œuvre un type de compréhension particulier qui repose sur une logique « juxtapositive » du fait d'un éventuel développement explicatif ou argumentatif du discours. Ce dernier phénomène apparaît notamment lors d'une interview ou d'un débat du fait que l'oralité dans ces types d'interactions se caractérise par les interruptions, les hésitations, les reprises, les redondances, etc. Toutes ces caractéristiques en relation avec l'instance de production et de réception de la radio permettent de comprendre pourquoi ce médium, univers par excellence de la voix, est particulièrement performant.

2.2. Organisation des tours de parole

Comme tout autre type d'interaction, le fonctionnement de l'interaction radiophonique est régi par des unités qui assurent son bon déroulement. En effet, pour qu'il ait dialogue, il faut que soient mis en présence deux interlocuteurs qui parlent à tour de rôle. A un premier niveau d'analyse

formelle, tout échange verbal se déroule sous forme d'une suite de "tours de parole". Selon Kerbrat-Orecchioni, chaque tour de parole désigne « la contribution verbale d'un locuteur déterminé à un moment déterminé du déroulement de l'interaction (production continue délimitée par deux changements de tour, qui peut du reste avoir une longueur extrêmement variable, allant du simple morphème à l'ample tirade) » (1990 : 159). L'interaction verbale a donc pour fondement le principe d'*alternance* (Sacks, Schegloff et Jefferson, 1974) qui impose aux participants un système de droits et de devoirs qui leur permet de gérer la circulation de la parole.

2.2.1. Les tours de parole dans la conversation ordinaire

L'activité dialogale des interlocuteurs est structurée par le mécanisme de l'alternance des tours de parole où chaque participant se comporte alternativement en locuteur et allocutaire. Dans ce mécanisme, les participants coordonnent leurs activités conversationnelles grâce à la mise en œuvre de procédures systématiques et méthodiques. Ces procédures ne structurent pas seulement le déroulement de la conversation, mais elles sont déployées voire contextualisées de façon à être repérables par chaque participant²¹, conférant ainsi une intelligibilité à l'interaction, indispensable pour que les interlocuteurs parviennent à ajuster leurs conduites de façon adéquate d'un tour à l'autre.

Le modèle de l'alternance des tours de parole élaboré initialement par Sacks, Schegloff et Jefferson (1974) s'intéresse à la modalité de construction du tour et au réglage de l'alternance des tours. Leur système qui a été enrichi par les contributions d'autres conversationnalistes reste l'illustration la plus spectaculaire des mécanismes qui permettent le réglage de l'alternance des tours de parole. Ce modèle du *turn-taking* articule deux dimensions : la première concerne les techniques d'allocation de la parole ; la deuxième est en rapport avec les méthodes d'identification des lieux de sa transition possible. C'est dans cette deuxième dimension que les locuteurs repèrent systématiquement les points de transition potentiels de la parole. Pour Mondada « ils se les rendent mutuellement reconnaissables grâce à des procédures d'interprétation et de production qui exploitent, de façon située et au fil du déroulement temporel des énoncés, un grand nombre de formes linguistiques et non-linguistiques » (2001 : 147). Les locuteurs et les allocutaires procèdent ainsi à une analyse en temps réel de l'élaboration des tours de parole.

²¹ Cette possibilité d'intervenir de façon ordonnée et identifiable par les partenaires à l'interaction constitue ce que Garfinkel (1967) appelle la descriptibilité ou *accountability*, c'est-à-dire les manières avec lesquelles les sujets coordonnent leurs actions et construisent le sens ainsi que l'ordre de la rationalité de ce qu'ils sont entrain de faire.

Le tour de parole est considéré comme une unité interactive co-construite par les conversants qui sont responsables de sa délimitation. Ainsi, comme le souligne Mondada :

Le tour de parole n'est donc pas une unité fixe et définissable a priori : c'est au contraire un accomplissement pratique et interactionnel des participants. Tout point de transition est donc à la fois partagé par l'analyse en temps réel qu'en font les participants et établi par eux dans son déroulement même, comme le montrent les modalités de sa contraction ou son expansion, de sa poursuite ou de son abandon (Ibid. : 151).

Le tour est constitué d'un ensemble d'unités minimales qui se dégagent à partir d'un certain nombre d'informations et de signaux de diverses natures (syntaxique, sémantique, prosodique, pragmatique, etc.) et qui permettent l'identification d'unités-types en cours (question, réponse, requête, etc.) (Sacks, Schegloff et Jefferson, 1974). Le passage d'un tour à l'autre s'effectue sur des places dites « transitionnelles » qui marquent dans les énoncés « la complétude potentielle » du tour en cours et offrent à l'interlocuteur la possibilité de prendre la parole. L'identification de cette place transitionnelle se fait à partir d'un certain nombre d'indices nommés « signaux de fin de tour » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 165). Ces signaux peuvent être de nature verbale (complétude syntactico-sémantique de l'énoncé, son statut illocutoire, morphèmes connotant la clôture, expressions phatiques, formules métadiscursives) ; des signaux de nature prosodique (courbe intonative marquée, pauses de la voix, ralentissement du débit, chute de l'intensité articulatoire) et des signaux mimo-gestuelle (regard porté en fin de tour sur le destinataire, achèvement de la gesticulation en cours, enchaînement immédiat par un marqueur, etc.).

Dans la conversation ordinaire, l'allocation des tours de parole est gérée à l'intérieur de l'interaction verbale. En effet, ni la longueur ni l'ordre des tours ne sont déterminés par avance. A la fin de chaque tour, la sélection du locuteur suivant peut se faire et la transition peut s'effectuer selon un système hiérarchisé d'options pour l'attribution de la parole visant la minimisation de silences et de chevauchements. Ainsi, pour Kerbrat-Orecchioni :

les participants sont soumis à un système de droits et de devoirs tels que : le locuteur en place (L1 : "current speaker") a le droit de garder la parole un certain temps, mais aussi le devoir de la céder à un moment donné ; son successeur potentiel (L2 : "next speaker") a le devoir de laisser parler L1, et de l'écouter pendant qu'il parle ; il a aussi le droit de réclamer la parole au bout d'un certain temps, et le droit de la prendre quand L1 la lui cède (Ibid. : 159-160).

Cependant, dans les *phone-in*, ce système est souvent transgressé par les participants en raison des interruptions et des chevauchements qui surviennent au cours de l'interaction. Ces

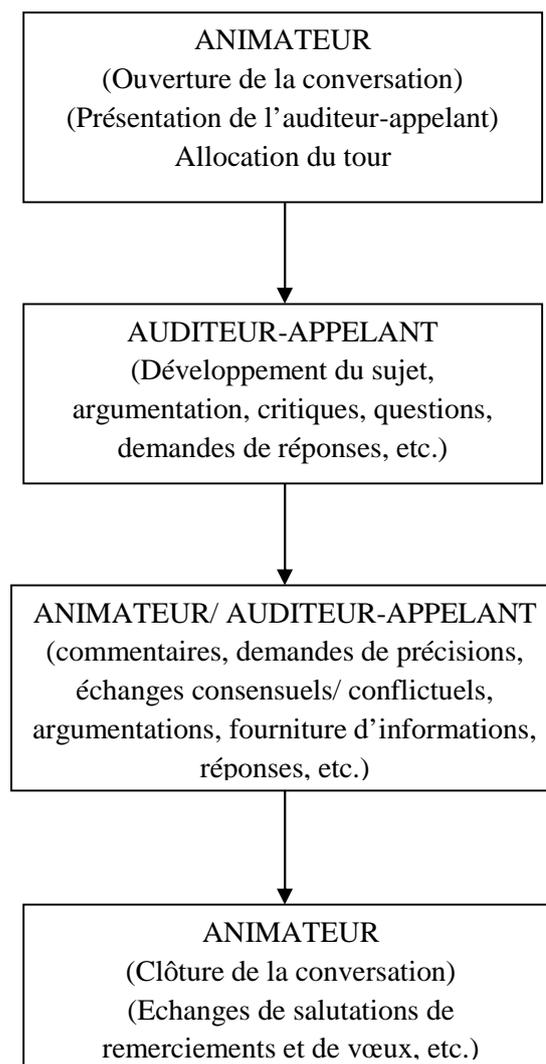
chevauchements se produisent lorsque les interlocutants parlent en même temps jusqu'à ce que l'un d'eux cède la parole ou lorsque l'un d'eux intercepte son partenaire avant la fin de son tour. Ces phénomènes sont très fréquents dans les conversations à caractère de débat ou de discussion.

2.2.2. Les tours de parole dans le *phone-in*

Dans les deux émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*, ce sont les animateurs qui gèrent les tours de parole ; ce sont eux qui se chargent de l'ouverture et de la clôture de l'interaction. Les conversations correspondent dans leur majorité au type dialogue, c'est-à-dire une interaction entre deux personnes, l'animateur et l'auditeur-appelant. Du point de vue quantitatif, le temps dont ils disposent n'est généralement pas égal. Dans la plupart des conversations, le temps de parole de l'animateur est légèrement supérieur à celui de l'auditeur-appelant. En effet, l'animateur est responsable des séquences liminaires de la conversation qui sont considérées par Traverso (2003) comme des moments cruciaux pour la relation. Un autre facteur qui renforce la position de l'animateur est son rôle interactionnel comme distributeur officiel de la parole : il est le seul à avoir le pouvoir de donner la parole à l'auditeur-appelant ou de la lui retirer ; il peut aussi s'auto-sélectionner pour jouer le rôle d'expert, de conseiller, de confident, de débateur, etc. Il est également le seul à ouvrir ou fermer la porte de la sphère publique aux auditeurs. Dans ce cas, il peut représenter une sorte de « gate-keeper » (Müller, 1995 : 202).

Le schéma ci-dessous permet de reconstruire de manière globale la succession des séquences ainsi que les différentes prises de parole observées dans l'interaction entre l'animateur et l'auditeur-appelant²² :

²² Pour décrire la succession des différentes prises de parole, nous nous sommes inspiré du schéma proposé par Ravazzolo (2007 : 75)



Comme nous pouvons le voir dans ce schéma, c'est l'animateur qui se charge de la première prise de parole et procède à l'ouverture de l'interaction en attribuant la parole à l'auditeur-appelant après un bref échange de salutations. Autrement dit, ce dernier ne s'auto-sélectionne pas pour prendre la parole. Une fois celle-ci prise, l'auditeur-appelant peut procéder à la présentation et au développement de son sujet.

Pendant la prise de parole de l'auditeur-appelant, l'animateur suit attentivement le discours de son partenaire non seulement pour saisir le contenu de son intervention mais aussi pour montrer des signes d'implication dans l'échange :

Emission Libre Ton, conversation n° 8 « La culture du livre à l'école ».

[...]

- 22 SA voilà\ .h et bein voilà moi je l'autre jour j'avais parlé du livre/ je je voulais encourager les l .h euh:: les les (.) les concernés-là à:: introduire le livre dans les trois paliers/ et surtout dès la jeune enfance/ je veux dire l'école primaire/
- 23 TM **hm hm**
- 24 SA si le:: l'élève ne va pas (0.49) au livre eh bein c'est le livre qui va (0.58) chez l'enfant/
- 25 TM **hm hm**
- 26 SA pour ne pas dire .h c'est XX qui va à montagne etcétera/ donc .h euh:: ce serait très très bien que que l'on puisse euh apprendre à l'enfant à lire/ à prendre un livre/ à le connaître/ à le .h chais pas moi à rentrer dans de la de la lecture/ (0.84) ça l'apaisera/ ça ça lui XXX (0.62) euh un petit peu euh:: (1.51)
- [...]

Dans l'extrait ci-dessus, l'animateur Toufik Mendjeli, écoute avec intérêt l'auditrice appelante Safia qui aborde le sujet de la valeur du livre à l'école. Le régulateur « hm hm » dans les tours 23 et 25 marque l'attention et l'attente de l'animateur au discours de son interlocutrice.

L'observation des unités de construction du tour, de sa structure syntaxique, des pauses, de l'intonation permet aux interactants de repérer la fin du tour afin d'anticiper un éventuel enchaînement. La fin du tour peut être identifiée à travers l'analyse des signaux de fin de tour, tels que la nature de l'acte de langage, l'emploi de morphèmes signifiant la clôture comme « voilà », « bon » ou de phatiques tels que « hein », « hm hm » ainsi que la courbe intonative :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]

- 144 DB c'est pas mal ça\ mais enfin// tout ça ce sont les libertés des uns et des autres qu'il faut respecter **hein**
- 145 WA **tout à fait\ tout à fait**
- 146 DB **voilà\ [si on a le droit/]**
- 147 WA **[c'était juste] pour donner mon avis**
- 148 DB et vous vous ne savez pas peut-être comment on fait l'émission à la radio/ comment on est habillé ici à la radio ou vous ne savez pas\
[...]

Dans cet exemple, l'emploi du phatique « hein » (fin du tour 144) et du morphème de clôture « voilà » (tour 146) ainsi que la courbe intonative descendante de la part de l'animateur Djamel Benamara permet à son interlocutrice Wafa de capter ces signaux de fin de tour et d'enchaîner directement (tour 147).

Comme nous l'avons souligné précédemment, les conversations du corpus présentent à certains moments de l'échange des traits qui relèvent de la discussion. De manière globale, l'alternance des tours de parole dans les *phone-in* obéit aux mêmes règles de la conversation ordinaire tel que le fait remarquer Kerbrat-Orecchioni (1990 : 118). La discussion est considérée donc comme un cas particulier de conversation dans la mesure où elle partage les mêmes spécificités que la conversation ordinaire. Ainsi, quand les participants veulent prendre la parole, ils emploient des régulateurs à chaque début de tour afin de manifester leur désir de présenter leur opinion à l'interlocuteur qui peut être du même avis et d'avis opposé :

Emission franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]
 131 WA [monsieur benamara/] monsieur benamara je prendrai le temps de vous envoyer/(0.6).h euh une une photo sur votre adresse mail/(.) d'ailleurs j'étais entrain de vous chercher tout à l'heure sur facebook/ .h et je vous enverrai la photo du pantacourt\
 132 DB =oui mais écoutez\ j'en ai .h j'en ai vus j'ai vu des pantacourts/ .h euh:
 133 WA non non non\ celui-là il est un p'tit peu exceptionnel hein/ (0.43)
 134 DB oui\
 135 WA parce qu'on l'a ramené de l'étranger\ ((elle rit))
 136 DB oui oui\ mais non non non (0.44) .h euh:: vous savez\ il y a même des jeans qui tombent\ il y a tout (.) mais enfin il y a des [...]

Comme nous pouvons le constater dans cet extrait, les interactants émettent plusieurs régulateurs (« oui mais », « non non », « oui oui ») pour manifester leur volonté de prendre la parole. Par ailleurs, dans les conversations qui présentent des traits de discussion où l'aspect conflictuel est plus marqué, l'échange se caractérise par des interruptions et des chevauchements (les ratés du système des tours).

La communication radiophonique exige des participants à l'interaction une audibilité permanente et un respect des règles de l'alternance des tours de parole. Mais la fréquence des interruptions et des chevauchements transforme parfois la conversation en véritable cacophonie, ce qui nuit inévitablement à la qualité de la transmission du *phone-in*. Donc les participants, notamment l'animateur, sont tenus de ne pas en produire beaucoup car il s'agit d'une interaction radiophonique écoutée par le public. Ces ratés du système des tours deviennent fréquents lorsque les interactants manifestent des désaccords sur un sujet ou lorsqu'ils interprètent mal les indices qui concernent le moment de l'alternance. Parfois, il y a chevauchement lorsque l'animateur, de part son rôle interactionnel, intervient soit pour gérer les tours de parole, soit pour orienter la discussion ou le débat sous un autre angle.

Le chevauchement constitue un dysfonctionnement interactionnel, c'est-à-dire une violation de système de coordination des tours. Il arrive au moment de l'alternance que « L2 s'empare de la parole alors que L1 continue à parler, et que rien ne permet de soupçonner l'apparition d'une place transitionnelle (aucun signal de fin de tour) : l'interruption ne peut être que délibérée » (Kerbrat-Orcchioni, 1990 : 174). Ce petit coup de force exercé par L2 contre L1, constitue une forme de violation territoriale. Il existe plusieurs types de chevauchements : il y a le chevauchement qui se produit juste avant la fin du tour prévue ; il y a le démarrage entre deux successeurs potentiels ; il y a aussi celui qui se produit au milieu du tour sans signal de fin du tour. Ainsi, la prise de parole s'effectue d'une part, en fonction d'une éventuelle place transitionnelle, d'autre part, avec l'apparition de l'un de ces types de chevauchements :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]

88 AM [c'est pas le pantalon] de l'algerien c'est le pantalon du musulman \ (.) .h je suis entrain de parler juifs musulmans\ . h tout en:: (0.73) voulant préciser un truc/ (.) je ne fais pas la prière\ je [**je suis un musulman hakda bark\ d'accord/**] « comme ça »

89 DB [non c'est pas ça c'est pas ça non non] on vous a pas demandé ce que non non c'est pas ça\ nous ça ne intéresse pas// si vous ne le dites [pas vous-même//]

90 AM [pa(r)ce que pa(r)ce que pa(r)ce que]

91 DB on ne peut y aller vers ces choses/ .h qui qui sont tout à fait personnelles presque intimes pour quelques unes\ .h [mais ce que je veux dire]

[...]

Dans l'extrait ci-dessus, le chevauchement est réalisé par l'animateur Benamara au niveau du tour 89 avant que l'auditeur-appelant ne termine son tour. C'est un chevauchement qui se produit avant la fin du tour et sans place transitionnelle. L'animateur interrompt son interlocuteur Amine pour l'empêcher d'introduire des choses personnelles et intimes (la prière) dans le débat. Parfois, dans les conversations à caractère conflictuel, les deux locuteurs peuvent entrer en compétition afin de conserver la parole et défendre leurs points de vue :

Emission franchise de Nuit, conversation n°7 « Les honoraires des notaires ».

[...]

73 DB [non non j' non moi j'] vous serez D'accord/ avec moi voilà/ j suis persuadé pa ce que je pense que .h vous êtes un fin observateur// et quelqu'un qui est rompu justement à ces/ alors// c' c'est d'éviter de comparer\ ce ne sont pas des choses comparables\

entre (.)h ce que touche un retraité et un liquidateur (.) ce ne sont pas mais/ .h je veux simplement si vous voulez vous vous moi (.) m- m- probablement c'est tous ceux qui nous écoutent/ sont sont curieux de savoir// comment/ on en est arrivé à fixer des honoraires pareils pour des liquid[ateurs]

74 DJ [voilà:]=
75 DB =.h voilà c'est c'est la réponse qui viendrait nous convaincre\
maintenant// .h [comparer]
76 DJ [wallah] « je vous jure »
77 DB entre un [retraité lae ja ni] « non c'est-à-dire »
78 DJ [non non non non] non effectivement
je ne compare pas/(.) ja ni c'était [des des des](0.49)
79 DB [des oui oui oui des
échelles] de de oui oui pour pouvoir/
80 DJ [des rapports des rapports\
81 DB [des rapports des rapports\
82 DJ les rapports comment ils sont établis par qui je ne sais pas\
[...]

Dans cet extrait, nous avons une suite de chevauchements : le premier se produit au niveau des tours 73/74 avant la fin du tour de l'animateur ; le deuxième (tours 75/76) est un démarrage simultané effectué par les deux locuteurs après une courte pause ; en 78, l'auditeur-appelant Djamel intervient au milieu du tour de l'animateur pour lui préciser l'idée ; en 80/82 un nouveau démarrage simultané ; en 82, l'animateur cède la parole à son interlocuteur pour le laisser éclairer davantage son point de vue. Cette suite de chevauchements vise la recherche d'un consensus entre les deux partenaires.

Quant à l'interruption, elle constitue une rupture au niveau du tour précédent. Pour Kerbrat-Orecchioni, il y a interruption lorsque « L2 s'empare de la parole sans que L1 ait terminé son tour ; ce faisant il commet à son endroit une sorte de larcin (on dit qu'il lui fauche la parole), et de violation territoriale » (1992 : 87). L'auteure précise qu'il existe deux types d'interruption : celle qui n'est pas accompagnée d'un chevauchement « lorsque L2 se glisse dans un interstice du discours de L1, qu'il prend ou feint de prendre pour une place transitionnelle (c'est-à-dire qu'une pose "intra" est traitée comme une pause "inter") et que L1, prenant son parti de changement inopiné de locuteur, renonce alors à poursuivre » (1990 : 174) ; il y a celle qui est accompagnée d'un chevauchement où L2 s'empare de la parole alors que L1 continue à parler sans aucun signal de fin de tour (dans ce cas il s'agit d'une violation territoriale). Selon leurs fonctions, les interruptions peuvent être offensantes ou moins offensantes ; elles sont moins offensantes voire positives lorsqu'il s'agit d'interruption d'entraide (L2 interrompt L1 pour lui apporter de l'aide) ou d'une interruption simplement coopérative (L2 apporte avec enthousiasme de l'eau au moulin de

L1). Par ailleurs, il existe des interruptions offensantes ou négatives pour la L1 mais elles restent plus ou moins légitimées.

Dans les conversations du corpus, l'animateur peut intervenir et interrompre l'auditeur-appelant à n'importe quel moment de l'interaction afin d'introduire un commentaire ou une précision, donner son opinion ou encore réorienter le discours de ce dernier sous un autre angle :

Emission Libre Ton, conversation n°10 « La condition des femmes en Algérie ».

[...]

56 LO oui\ merci\ et si on XX le retard/et ensuite on trouve: la personne/ dont on rêvait euh:: et qu'on souhaitait/[Où est le problème/]

57 TM [mais c'est magnifique] c'est aussi XX absolument AUCun problème/ [ceci est aucun (.) mais aucun mais aucun mais aucun on peut même on peut même]

58 LO [et où est le problème à quarante ans quarante-cinq ans à cinquante ans OU EST LE PROBLEME// où est le problème]

59 TM refaire sa vie à quatre vingt ans si on [en a envie/ oui hmm]

60 LO [exactement exactement\] comme je vous disais dans des sociétés où il y a une grande/ euh euh liberté/ i il y a on on on trouve PAS// c'est-à-dire euh::: ce qu'on XXX .h c'est-à-dire c' c'est l'AGE// c' c'est pas .h avoir XX du temps c'est pas [l'âge idéal/]
[...]

Ici, l'animateur Toufik Mendjeli intervient avant la fin du tour de son interlocutrice Loundja pour introduire un commentaire (tour 57). Celui-ci vient conforter et confirmer ses propos. En tant que responsable de la gestion de l'émission et de l'interaction, l'animateur peut également intervenir pour réorienter le discours de l'auditeur-appelant :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

[...]

15 DB c'est c'est c'est une c'est La mission/ (0.78)

16 AP voilà\ (0.4) c'est leur métier\(.)

17 DB hm hm\(.)

18 AP ils doivent veiller à la protection du citoyen\ **je vais vous raconter ce qui m'est arrivé/ (0.89) [XXX oui/]**

19 DB [non attendez\] pour ne pas tomber dans l'anecdote/ parce que l'anecdote encore une fois n'explique rien\ .h j je voudrais dire que: (.) Qu'est-ce que (.) comment vous/ vous voyez donc/ la .h la hmmm la sécurisation de du citoyen/ par ces corps constitués par ceux qui sont chargés/ .h de la sécurité parce que il veut dire donc aussi/ .h dans un certain

nombre de cas de figures/ particulièrement de celui qu'on est entrain de vivre .h le citoyen a aussi sa par de responsabilité/ lorsqu'il s'agit .h de dénoncer\ [...]

A observer le corpus, la plupart des interruptions sont produites par les animateurs dans les *phone-in* afin de jouer leurs rôles interactionnels, de faire évoluer l'interaction et de proposer un produit radiophonique satisfaisant pour le public, et en matière de qualité et en matière de développement thématique.

2.2.3. La réalisation des séquences d'ouverture et de clôture

Comme tout autre type d'interaction, l'interaction radiophonique est encadrée par des séquences qui succèdent dans le temps et qui assurent son ouverture et sa clôture. La bonne gestion de ces séquences, indispensable au bon déroulement de l'interaction et au maintien de la relation interpersonnelle, est assurée par l'emploi de formules spécifiques que Goffman (1973) nomme « rituels ». Si dans la conversation ordinaire les séquences d'ouverture et de clôture sont négociées par les interactants, dans les *phone-in* elles sont prises en charge par les animateurs. Et même dans ces conditions, et comme nous allons le voir plus loin, ces séquences font aussi l'objet d'une certaine négociation parce qu'elles permettent de définir entre autres le type de la relation interpersonnelle entre les partenaires de la conversation téléphonique.

- *La séquence d'ouverture*

De manière générale, toute séquence d'ouverture correspond à la mise en contact des participants ; elle a pour fonction de mettre en place les conditions de possibilité de l'échange, conditions aussi bien physiques que psychologiques. La réussite de la séquence d'ouverture est importante pour la suite de l'interaction parce qu'elle permet la prise de contact et l'établissement de la situation de communication.

L'ouverture des conversations dans les émissions *Franchise de nuit* et *Libre Ton* répond à une structure spécifique différente des autres types d'échange. En effet, dans ces *phone-in*, les tours de parole sont prédéfinis et l'animateur est autorisé à produire un premier tour de parole étendu sans être interrompu, avant même d'adresser la parole au premier appelant. Ce tour de parole est adressé au public qui reçoit les informations nécessaires sur l'interaction et le cadre de l'échange. Contrairement à la conversation ordinaire où les participants doivent se signaler mutuellement leur volonté d'interagir (verbalement ou gestuellement), dans le *phone-in* ils sont déjà là et prêts à entamer la conversation.

La séquence d'ouverture des *phone-in* est amorcée par l'animateur et comporte les étapes suivantes dont chacune est suivie d'un passage musical :

- Souhait de la bienvenue au public sous forme de bonsoir et remerciement pour l'écoute ;
- Rappel de l'heure, de la durée, et du titre de l'émission et ses journées de diffusion ;
- Rappel du numéro de téléphone du standard et la page facebook de l'émission;
- Quelques commentaires sur ce qui est attendu des auditeurs-appelants (appeler pour échanger, raconter, critiquer, etc.) ;
- Annonce du programme musical.

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

((COM : musique))
 DB bonsoir bonsoir à tous/ bonsoir à toutes merci d'être avec nous ce soir/ j'espère que vous allez bien et que vous avez passé un agréable weekend/
 ((COM : musique))
 DB si vous êtes entrain de nous écouter on vous souhaite bonne écoute/ si vous êtes sur la route soyez Prudents ((en riant)) pa'ce que comme vous le savez on est presque les champions du monde dans les accidents de la circulation\
 ((COM : musique))
 DB il est onze heures dix minutes sur alger chaiNe trois// c'est franchise de nuit première heure/ (.) je vous rappelle zéro vingt-et-un quarante-huit quinze quinze/
 ((COM : musique))
 DB .h euh franchise de nuit est un numéro de téléphone/ c'est aussi un espace de communication et de débat\ (0.72) vous avez aussi la page facebook djamel point benamara pour rebondir\ (0.75) si vous avez des choses à nous dire/ .h (0.4) des choses a nous ra:conter/ des fleurs ou des cactus à nous offrir/ ((en riant)) jusqu'à une heure du matin\ (0.42) .h et puis il y aura de la musique comme d'habitude\ je ne sais pas peut-être par où commencer euh:: brassens/ (.) oui brassens\
 ((COM : chanson))

La séquence d'ouverture se termine par l'introduction du premier auditeur-appelant. Au début de la conversation, l'animateur présente l'appelant par son prénom, puis échange avec lui les salutations et quelques informations sur l'état de santé de l'un et de l'autre. Ensuite, il annonce le thème qu'il souhaite aborder et l'endroit d'où il appelle.

- *La séquence de clôture*

La séquence de clôture qui constitue le pendant de la séquence d'ouverture correspond à la « fermeture de la communication et à la séparation des participants » (Traverso, 1999 : 32). Cette séquence de durée variable comporte généralement plusieurs actes « par lesquels les interactants se

coordonnent pour réaliser au mieux cette étape délicate » (*Ibid.* : 32). Si dans la conversation ordinaire l'activité de clôture résulte d'une négociation entre les interactants, dans les *phone-in*, cette séquence est prise en charge par l'animateur. Elle est préparée conjointement à travers des actes dits de pré-clôture qui permettent aux participants de signifier qu'ils s'orientent vers la clôture. Ces actes de pré-clôture (« oui oui », « bien », « voilà », « ok », etc.) qui peuvent être, selon les situations, des salutations, des vœux, des remerciements, des projets (Traverso, *Ibid.* : 33) n'apportent rien au niveau thématique. Les interlocuteurs écartent de cette manière toute possibilité d'ajouter de nouveaux thèmes, ce qui permet la clôture proprement dite.

Dans les *phone-in*, les conversations sont précédées d'indices de pré-clôture. L'animateur oriente l'auditeur-appelant vers la phase finale de la conversation en donnant des indications sur les contraintes temporelles à respecter (par exemple les phrases : « il ne reste pas assez de temps », « on va conclure »). Les deux partenaires terminent leur rencontre par des salutations de clôture, des remerciements et des vœux. Cette séquence comporte généralement les éléments suivants :

- Des indices de pré-clôture utilisés par l'animateur pour rassurer l'auditeur-appelant (anecdotes, usages d'un ton plaisant, rires, etc.) ;
- Quelques vœux et compliments adressés généralement par l'auditeur-appelant à l'animateur ;
- Remerciements, prières, et échange de salutations entre l'animateur et l'auditeur-appelant.

2.2.4. La co-construction de l'interaction

L'interaction, par rapport aux types de discours, est le résultat d'un travail collaboratif (Schegloff, 1982) ; elle fonctionne sur la base d'un réseau d'influences mutuelles où les participants « coordonnent leurs activités pour produire en commun cet objet final qu'est une « conversation » (ou plus largement une « interaction ») » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 20). La réussite de l'échange communicatif ne se réduit pas à la co-présence des locuteurs qui se parlent alternativement, mais il faut que ces derniers « soient engagés dans l'échange et qu'ils produisent des signes de cet engagement mutuel, en recourant à divers procédés de *validation interlocutoire*²³ » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 17-18).

²³ Pour Goffman « les participants se servent d'un ensemble de gestes significatifs, afin de marquer la période de communication qui commence et de s'accréditer mutuellement. Lorsque des personnes effectuent cette ratification réciproque, on peut dire qu'elles sont *en conversation* : autrement dit, elles se déclarent officiellement ouvertes les unes aux autres en vue d'une communication orale et garantissent conjointement le maintien d'un flux de parole » (1974a : 33)

Pour l'approche interactionniste, l'interaction en face à face ou à distance est entièrement co-produite. En effet, les participants coopèrent volontairement à une activité commune : ils doivent par exemple négocier le changement des tours de parole où l'émetteur doit signaler continuellement son attention par des capteurs (hein, n'est-ce pas, etc.) et éventuellement réparer des problèmes d'écoute ou de compréhension par des reprises et des reformulations. De son côté, le récepteur doit produire des régulateurs visant à confirmer au locuteur qu'il écoute (hm hm, oui, voilà, d'accord, etc.). Ces activités phatiques ne sont pas indépendantes l'une de l'autre. Au contraire, les partenaires synchronisent leurs actions dans l'interaction (tours de parole, phatiques, stratégies de politesse, etc.). L'exercice de la parole implique donc l'engagement des participants dans l'interaction, ce qui signifie « que l'on y maintient une certaine attention intellectuelle et affective » (Traverso, 1999 : 16).

L'activité de régulation est un élément indispensable au bon déroulement de l'interaction. Elle permet aux partenaires de signaler mutuellement leur présence et qu'ils sont bien partie prenante de ce qui se passe. Selon Traverso cette activité est « effectuée non verbalement de façon continue, elle est assurée sur le plan verbo-vocal par des productions plus ou moins élaborées (« hm », « oui », « ah d'accord », etc.) » (1999 : 31). La régulation est un « indice d'écoute, d'attention et d'engagement dans l'interaction » (*Ibid.* : 31).

Dans le corpus, les interactants émettent constamment des marqueurs phatiques et des régulateurs pour indiquer qu'ils sont en écoute les uns les autres et qu'ils attendent la suite du discours :

Emission Libre Ton, conversation n° 10 « La condition des femmes en Algérie ».

[...]
6 LO euh bein ce soir je voudrais (0.58) .h euh évoquer trois sujets dans seul sujet\
7 TM **d'accord**\
8 LO **oui**\ (.) .h je voudrais dire que euh (.) notre société est un peu trop rigoureuse/ envers certaines personnes (0.51) .h je veux parler du célibat/ la femme à l'âge un peu avancé/
9 TM **hm hm**\ (0.49)
10 LO on la juge un peu trop souvent/
11 TM **hm hm**\ (.)
12 LO .h et:: de la femme qui enfante que des filles/ (0.44)
13 TM **hm hm**\
14 LO et la femme/ (.) stérile\
15 TM **hm hm**\ (0.64)
16 LO voilà\ (0.64) moi je revois euh::: c'est-à-dire le premier premier XXX du célibat de la femme à l'âge avancé\ (1.20) .h euh:: par (.) parfois c' c'est pas de sa faute\

17 TM hm hm\
[...]

Ainsi comme nous pouvons le constater, l'auditrice-appelante Loundja évoque la raison de son appel et les thèmes qu'elle souhaite aborder. L'animateur Toufik Mendjeli se montre attentif et intéressé à son discours en émettant des marqueurs phatiques « d'accord » (tour n° 7) et « hm hm » (tours n° 9, 11, 13, 15 et 17). Dans d'autres cas de figure, l'animateur peut intervenir pour aider l'auditeur-appelant dans la construction de son discours :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]
12 AM alors c'est c'est juste que (0.87) j'ai euh: j'ai l' j'ai
longtemps entendu parler de votre émission\ (0.95)
13 DB **ajwah/** (0.53) « **et alors** »
14 AM et c'est la première fois que::[xxx]
15 DB [jaxi ir elxir bark jasidi] rahum
jahadru ir elxir/ « j'espère qu'ils disent du bien de mon
émission »
16 AM walah sincèrement/(.) « je vous jure »
17 DB **hih/** (0.64) « oui »
18 AM euh:: je suis entrain de griller quelques cigarettes/(1.29) je
ne sais pas du tout quoi faire/(.) alors je me suis dit c'est le
week-end\ (.)je me suis dit peut-être que euh: .h d'ailleurs je
me suis même trompé\ je me suis dit confession intime\ (2.23)
19 DB euh:: confession euh vous avez dit confession intime\ (0.42)
20 AM **oui\=**
21 DB **=d'accord**
22 AM mais apparemment [je me suis trompé]
23 DB [et et on vous a] on vous a rattrapé là::/ ((il
rit))
24 AM je crois que oui exactement ((en riant)).h alors ce que j'ai XXX
(0.46) la: radio/(.) ça c'est ex temps que j'ai pas allumé la
radio/ (.)h je suis tombé sur la jeune fille qui parlait euh:
(0.82) hommes et femmes (1.04) ce qui se passait de nos jours\ .h
(1.69)
25 DB **ajwah** « alors »
[...]

Comme on le voit clairement dans l'extrait ci-dessus, l'animateur Djamel Benamara emploie le régulateur « ajwah » qui signifie « alors » (tour n° 13) pour aider son interlocuteur Amine à se débarrasser de son hésitation (tour n° 12) tout en l'encourageant de continuer à parler. Le recours à ce type de régulateurs au début de l'interaction, marqué par l'aténacité codique, participe dans la construction de l'interaction et notamment de la relation interpersonnelle.

2.3. La construction des thèmes dans l'interaction

L'étude d'un thème²⁴ d'une interaction dépend de la progression thématique entre les différents énoncés ; elle se fonde sur un certain nombre de phénomènes de cohésion sémantique comme les répétitions, les connecteurs, les reprises anaphoriques (Traverso, 1999 : 38). La progression thématique dans l'interaction, qui peut opérer sur un mode explicite ou implicite, est le résultat d'un travail collaboratif entre les participants. En effet, selon Traverso « un thème ne peut être clos, introduit, poursuivi, développé ou dévié que de façon coordonnée entre les participants » (*Ibid.* : 38). Dans les conversations du corpus, de part leur aspect plus ou moins formel, les procédures explicites de l'évolution thématique sont plus dominantes.

Dans les émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton*, les auditeurs-appelants sont libres de choisir les thèmes qu'ils souhaitent aborder. Toutefois, certains sujets ne sont pas acceptés et c'est l'animateur qui intervient en tant que responsable de l'interaction afin d'empêcher les appelants de les développer. En effet, c'est à lui que revient la responsabilité de faire respecter les principes de l'émission et son contrat de communication.

- *Ratification des thèmes*

Pour Traverso, la ratification renvoie à « l'acceptation du thème par les partenaires » (1999 : 41). Autrement dit, un thème est ratifié lorsque les participants lui donnent une place dans l'interaction. En tant que responsable de l'interaction, c'est l'animateur qui se charge de ratifier ou de rejeter les sujets proposés par les auditeurs-intervenants. S'ils respectent le contrat de communication de l'émission, les thèmes sont directement acceptés. En d'autres termes, les sujets proposés ne doivent pas comporter des propos racistes, de l'incitation à la haine ou des insultes. Selon la même auteure, la ratification peut se réaliser selon les deux modes explicite ou implicite.

La proposition d'un sujet est explicitement ratifiée lorsqu'elle entraîne une ratification explicite de la part de l'animateur :

Emission Libre Ton, conversation n° 9 « La crédibilité du baccalauréat ».

- [...]
- 1 TM la: première intervenante/ donc euh à réagir ce soir/ (.) à propos .h d'un sujet qui nous a occupé bein toute hmm la soirée d'hier/ (.) dans le cadre de libre ton/ .h réagir sur/ les épreuves du baccalauréat m'a dit-on bonsoir safia/ (0.64)
- 2 SA bonsoir toufik bonsoir tout le monde/

²⁴ Les termes employés pour désigner cet aspect des discours interactifs sont nombreux : « topic », « topique », « objet de discours », « thème de discours », etc. Toutefois, ces termes ne désignent pas toujours la même chose.

3 TM comment allez-vous/ (.)
 4 SA ça va merci\
 5 TM bein// il ne manquait que vous/ en fait hier à l'appel pour donner
 votre point de vue concernant le [déroulement des]
 6 SA [merci (.) merci\
 7 TM éprouves/ vous
 sachant [pédagogue/
 8 SA [merci\
 9 TM et puis surtout passionnée .h par l'éducation\
 10 SA merci\
 11 TM on vous écoute\
 [...]

Le thème abordé par l'auditrice-appelante Safia est directement ratifié par l'animateur Toufik Mendjeli avant même le commencement des échanges (tour n° 1). L'animateur réitère explicitement cette ratification au niveau du tour n° 11 qui autorise à l'intervenante de développer son thème.

Dans d'autres conversations, la ratification peut se réaliser de façon implicite dès qu'un second participant produit un enchaînement sur le thème. Ainsi, certains régulateurs (« hm hm », « ah bon », « d'accord ») peuvent jouer le rôle d'« accusé de réception » et suffisent à accorder une place au thème proposé :

Emission Libre Ton, conversation n° 10 « La condition des femmes en Algérie ».

[...]
 18 LO euh bein ce soir je voudrais (0.58) .h euh évoquer trois sujets
 dans seul sujet\
 19 TM **d'accord**\
 20 LO **oui**\ (.) .h je voudrais dire que euh (.) notre société est un peu
 trop rigoureuse/ envers certaines personnes (0.51) .h je veux
 parler du célibat/ la femme à l'âge un peu avancé/
 21 TM **hm hm**\ (0.49)
 22 LO on la juge un peu trop souvent/
 23 TM **hm hm**\ (.)
 24 LO .h et:: de la femme qui enfante que des filles/ (0.44)
 25 TM **hm hm**\
 26 LO et la femme/ (.) stérile\
 27 TM **hm hm**\ (0.64)
 28 LO voilà\ (0.64) moi je revois euh::: c'est-à-dire le premier premier
 XXX du célibat de la femme à l'âge avancé\ (1.20) .h euh:: par (.)
 parfois c' c'est pas de sa faute\
 [...]

Dans cet extrait, l'animateur ratifie implicitement les thèmes proposés par l'auditrice-appelante Loundja. Chaque sujet proposé est directement suivi par le régulateur « hm hm », ce qui signifie que les thèmes proposés sont acceptés.

- *Rejet de certains thèmes*

Tout au long du déroulement de l'interaction, l'animateur veille à ce que le contrat de communication de l'émission soit respecté. Il intervient quand l'auditeur-appelant développe un sujet qui incite à la haine ou quand il introduit des choses personnelles et intimes dans l'échange. Le rejet des thèmes se fait souvent au début de la conversation mais il arrive parfois que le rejet intervienne au cours de l'interaction lorsque l'auditeur-appelant aborde une idée controversée :

Emission Franchise de Nuit, conversation n°2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]
 88 AM [c'est pas le pantalon] de l'algérien c'est le pantalon du musulman \ (.) .h je suis entrain de parler juifs musulmans\ . h **tout en:: (0.73) voulant préciser un truc/ (.) je ne fais pas la prière** je [je suis un musulman hakda bark\ d'accord/] « comme ça »
 89 DB [non c'est pas ça c'est pas ça non non] **on vous a pas demandé ce que non non c'est pas ça\ nous ça ne intéresse pas// si vous ne le dites [pas vous-même//]**
 90 AM [pa(r)ce que pa(r)ce que pa(r)ce que
 91 DB **on ne peut y aller vers ces choses/ .h qui qui sont tout à fait personnelles presque intimes pour quelques unes\.**h [mais ce que je veux dire]
 92 AM [je comprends
 je comprends]
 [...]

Dans cette conversation, l'animateur Djamel Benamara intervient pour empêcher l'auditeur-appelant Amine d'introduire des choses personnelles et intimes comme les pratiques religieuses (la prière) dans le débat. L'animateur interrompt son interlocuteur et tente de maintenir l'échange dans le respect des règles et des principes de l'émission.

- *Approfondissement des thèmes*

L'approfondissement thématique constitue une activité essentielle pour le déroulement de l'interaction ; il permet de conférer à l'échange une certaine « complétude thématique » (Ravazzolo, 2007 : 88). Ce type d'activité, qui se constitue de l'ensemble des interventions des locuteurs susceptibles d'être des supports d'enchaînement, assure la progression des thèmes ainsi que l'organisation et la hiérarchisation des informations. Par ses reprises et reformulations, l'animateur intervient pour faire évoluer l'interaction. Les interventions qu'il produit répondent principalement à un double objectif : d'une part, apporter des informations et des précisions ; d'autre part,

manifester un point de vue différent de celui l'auditeur-intervenant. Cette situation permet la confrontation de points de vue et la mise en place d'une discussion ou d'un débat.

L'analyse de la progression des thèmes dans le corpus montre que les interventions des animateurs comportent des indices linguistiques susceptibles d'assurer l'enchaînement thématique de l'interaction ainsi que sa cohésion discursive. La « cohésion thématique » se réalise dans la plupart des cas par les reprises et répétitions anaphoriques, les connecteurs ainsi que la structure syntaxique de l'énoncé. Elle se réalise aussi par la reprise de termes ou notions exprimées précédemment par l'auditeur-intervenant. D'un point de vue pragmatique, ces interventions peuvent renvoyer aux actes de langage de type « question-assertion ».

Emission Franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]
 20 DB d'accord\ alors on va parler de// (0.82)
 21 WA .h alors\ on va parler de quelque chose qui qui frôle un peu le
 ridicule/ (.) du moins cet avis n'engage que moi/ (0.46) .h euh:
 c'est c'est la dernière tendance/ euh .h Vestimentai:re/
 comportement:ale/
 22 DB hm hm\
 23 WA des des ho:mmes des temps actuels\ (0.71)
 24 DB **alors/** des hommes hein\ (1.0)
 25 WA des hommes\ oui (.) oui\
 26 DB **des hommes avec un grand h// ou des hommes euh::: la [gent masculine\]**
 27 WA [ah non] c'est
 la gent masculine oui\
 28 DB **=ah d'accord\ précisiez**
 29 WA la gent masculine plus particulièrement\ (.)
 30 DB O:h mon dieu qu'elle va prendre ce soir la gent masculine\ ((en
 riant))
 31 WA ((rit))
 [...]

Dans cet exemple, l'animateur Djamel Benamara intervient pour éclaircir et approfondir le thème proposé par l'auditrice-appelante Wafa (tours 24, 26 et 28). L'enchaînement thématique est marqué par ses interventions et ses questions avec lesquelles il demande à son interlocutrice des précisions au profit du public.

Dans l'élaboration du thème, l'animateur peut aussi intervenir par ses questions et ses remarques pour manifester son désaccord et recomposer l'objet du discours :

Emission Franchise de Nuit, conversation n°3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
 8 DB euhmm (3.4) oui oui (1.0) h. bein écoutez c'est c'est en fait vous
 avez inversé la quesTion vous avez h. euh=

- 9 AP =mais je veux l'inverser oui
- 10 DB oui oui vous n'avez vous n'avez fait que l'inverser mais **vous n'avez pas convaincu par votre réponse à la question qui a été posée** .h première en fait qui s'est qui se qui se qui se partage en deux hein qui se partage en deux: la première c'est euh: pour changer quelque chose il faut être sur place (0.4) ça ça c'est euh je veux [dire]
- 11 AP [v vous] voyez monsieur benamara moi je suis pas tellement d'accord avec vous/=
- 12 DB =non attendez Pas avec moi pas avec moi moi je dis [ce que]
- 13 AP [non avec] euh
avec l'idée
- 14 DB non avec l'idée voilà qui court aujourd'hui\ .h vous n'êtes pas d'accord bien sûr vous allez certainement défendre\ .h mais on vous dit que les choses aujourd'hui/ .h **quand vous dites qu'est-ce que fait l'algerie pour nous voilà la question (0.75) que fait l' [algerie]**
- 15 AP [non je] n'ai pas dis ça non non non non non .h c'est pas du tout ça (0.4) .h ce n'est pas pour non non non non .h je ne suis pas entrain de blâmer l'une ou l'autre des des deux parties\ .h je suis en train d'essayer de positiver/ le le euh euh euh la chose c'est-à-dire/ que il faut pas qu'il ait euhmm (0.5) euh comment dire euh euh quelqu'un qui a xx (0.4) non ce n'est pas pour Blâmer voilà/ je cherchais le mot ce n'est pas pour blâmer l'un ou l'autre (0.6) c'est pour pouvoir déPasser cela (0.71)
- 16 DB **oui d'accord là c'est là c'est en troisième euh:: je veux dire c'est le troisième point du débat** .h c'est comment faire je veux dire qu'il faut apporter des solutions/ .h et et vous en préconiser uNe// c'est celle d'être à l'écoute les uns des autres voir// .h ce que l'on peut faire ensemble\ euh le pays avec ses ses expatriés/ avec ses communautés d'algériens qui sont installés un peu partout dans le monde sachant que .h l'algerien/ est un excellent voyageur (.)[...]

Dans l'extrait ci-dessus, l'animateur Djamel Benamara fait remarquer à son interlocuteur qu'il n'a pas convaincu par sa réponse aux questions que les internautes et les auditeurs se posent sur le problème de la fuite des cerveaux. Dans ses différentes interventions (tours n° 10, 14, 16), l'animateur tente de recomposer l'objet de la question principale en la divisant en trois sous-questions afin de permettre de la traiter sous ses différents angles²⁵.

L'animateur peut contribuer à la progression thématique de l'interaction à travers un apport personnel, en introduisant ses connaissances (savoir encyclopédico-culturel) pour relancer la discussion et répondre aux questions posées :

²⁵ Comme nous le verrons plus loin, l'approfondissement thématique et la recomposition de l'objet de discours peuvent s'inscrire dans les stratégies argumentatives de problématisation.

Emission Franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent 1».

[...]
 90 DB .h parce que si je venais à vous répondre// on va dire voilà il a été touché\(.) mais je vous dis/ (0.89) est-ce que ces questions vous ne les posez pas/ est-ce que vous n'avez pas discuté avec ces jeunes\ (.) pa'ce que c'est je ne je discute/ avec des jeunes\ .h on discute/ (0.64) entre nous\ mais vous comprendrez toute suite après/ (.) .h qu'il a je vous le dis encore une fois ce besoin/ (.) de **Marquer (0.69)son existence/ de marquer sa Présence/ de se Manifester de se de se distinguer par rapport aux autres/ .h de dire qu'ils sont là (.) .h ils ont peut-être essayé d'aut' modes de: de de de de d'expression/ .h ça n'a pas abouti\ (.) peut-être encore une fois (.) il faudrait que l'on discute/.h et puis il y a celle-là qu'a fait que cette gent féminine qu'il y a en face/ euh: .h euh réagit/ de cette façon\ .h et et cette jeunesse-là/ **moi je vais vous dire Quarante// cinquante pour cent il y a une frustration sexuelle qui est là/(.) .h et qu'on a pas ENCORE// (0.71) euh:: voulu acceptée en tant que discours/ déjà .h maintenant pour essayer de traduire ça dans la réalité/ pour essayer de la prendre en charge/.h pour essayer de d'aller Vers/ d'autres situations de les accepter de Libérer/(.) .h ce qu'on peut libérer\ .h ça c'est un autre débat// mais il faut (0.42) Pas// croire\ (.) que cette (0.4) euh : façon de Fai:re/.h dénote si vous voulez la féminisation du masculin algérien(.).h ou ailleurs/ .h il reste toujours profondément avec leurs gênes/ avec leurs/.h qui sont des hommes// .h mais je vous dis aujourd'hui la situation a fait que OBliGatoirement/(.) ils Sentent ce besoin de manifester leur existence leur présence/ par .h peut-être tous ces artifices\ (.) .h mais si vous vous
 [...]****

Dans cet extrait, l'animateur Djamel Benamara fait appel à son savoir et son expérience, tout en marquant son intervention par des accentuations vocaliques, pour expliquer à la jeune auditrice-appelante Wafa le phénomène des « hommes qui se féminisent ». Pour lui, cette situation n'est que la manifestation extérieure d'un autre problème plus profond, d'une frustration que ces jeunes hommes vivent au quotidien et ce besoin qu'ils sentent de se distinguer et de se singulariser afin de manifester leur existence et leur présence.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté les deux émissions qui constituent le corpus. Il s'agit d'émissions radiophoniques interactives qui se distinguent par leur caractère formel et finalisé. Afin de déterminer leur type interactionnel, il a été primordial pour nous d'identifier les caractéristiques de l'interaction médiatique, plus précisément des règles qui régissent l'interaction radiophonique de type *phone-in* dont les deux émissions *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* font partie. Nous avons transcrit le corpus en fonction des objectifs de la thèse tout en privilégiant les éléments pertinents de

l'analyse ; nous avons opté pour une transcription orthographique adaptée parce que nous estimons qu'elle permet de mieux rendre compte de certains phénomènes prosodiques et interactionnels tout en facilitant la lecture et l'interprétation du texte conversationnel. Nous avons dégagé les éléments qui composent la situation de communication, c'est-à-dire les facteurs externes qui préexistent à l'interaction (le cadre spatio-temporel, le cadre participatif et l'objectif). Ces facteurs ne permettent pas à eux seuls de déterminer entièrement l'interaction sans une prise en compte du contexte de l'actualisation de l'activité verbale des interactants. A cet effet, nous avons défini certains éléments (les contraintes temporelles imposées aux émissions, le script, le contrat de communication, etc.) qui permettent aux locuteurs de donner une définition commune à la situation dans laquelle ils sont engagés. Nous avons surtout mis en évidence le fait que la situation n'est pas seulement donnée au début de l'interaction mais elle est aussi redéfinie par les participants à l'interaction.

Dans le cadre de ce chapitre, nous avons également abordé certains aspects relatifs à la communication radiophonique telle que la gestion des séquences de l'interaction ainsi que l'allocation des tours de parole qui sont assurées par les animateurs. Sans oublier la construction des thèmes dans l'interaction qui permet aux partenaires de les traiter sous leurs différents aspects. Les thèmes choisis par les auditeurs-appelants ne doivent en aucun cas enfreindre les règles et le contrat de communication des deux émissions.

Dans ce qui suit, nous aborderons le deuxième chapitre de cette première partie où il sera question de présenter l'arrière-plan théorique ainsi que les concepts fondateurs de l'analyse du discours-en-interaction.

CHAPITRE II

FONDEMENTS THEORIQUES POUR L'ANALYSE DU DISCOURS MEDIATIQUE INTERACTIF

Introduction

Cette étude a pour objet de recherche les conversations radiophoniques de types *phone-in*, c'est-à-dire des formes d'interactions où des auditeurs interviennent et entrent en communication téléphonique avec l'animateur en studio afin d'échanger et de débattre avec lui d'un sujet d'actualité. La nature du corpus nous place dans un carrefour pluridisciplinaire extrêmement diversifié où se croisent et s'influencent plusieurs disciplines et où il est nécessaire de faire appel aux différents concepts et théories qui fondent l'approche interactionniste. Autrement dit, l'analyse du discours médiatique interactif et de ses différentes dimensions ne pourraient se faire sans rappeler les contributions de la sociologie, de la psychologie sociale, de l'ethnographie, de l'anthropologie, de la linguistique, etc.

Après avoir présenté et décrit le corpus dans le premier chapitre, il est question, dans ce deuxième chapitre, de situer les fondements théoriques et l'arrière-plan conceptuel de cette recherche. Nous examinerons, en premier lieu, les différents concepts qui sont au cœur de la mouvance interactionniste : nous préciserons d'abord les différentes acceptions du concept « interaction » ; puis, nous aborderons les paramètres d'une conception psycho-socio-langagière des sujets et de leurs actions. Nous présenterons, ensuite, les courants les plus importants ainsi que les concepts et théories actuelles de l'analyse des interactions verbales dont notre approche s'est nourrie. En dernier lieu, nous aborderons deux théories que nous estimons importantes pour l'analyse des stratégies discursives et interactionnelles des participants à l'interaction. Il s'agira des concepts de « rapport de places » et d'« intentionnalité et le droit à la parole » proposés respectivement par Flahault, repris par Vion (1992) et Charaudeau (1995). Analyser le discours radiophonique interactif à la lumière de ces deux concepts permettra de répondre à l'objectif de notre recherche à savoir mettre au jour et comprendre le fonctionnement des stratégies de politesse et d'argumentation dans ce type d'interaction.

1. Vers une approche pluridisciplinaire du discours

Le langage verbal, de part sa dimension sociale et interactionnelle, constitue l'objet d'étude de plusieurs disciplines appartenant au champ vaste des sciences humaines et sociales. En effet, la linguistique « interactive » a fini par prendre en charge des discours transversaux et des concepts qui lui sont étrangers. Les outils et les démarches proposés diffèrent d'une discipline à une autre en raison du caractère hétérogène des interactions verbales ainsi que les différentes fonctions sociales qu'elles peuvent remplir. Le présent travail s'inscrit donc pleinement dans le vaste champ de la linguistique interactionniste où se croisent et se mêlent plusieurs courants disciplinaires. Afin de

répondre à notre objectif, à savoir décrire le fonctionnement de la politesse et l'argumentation dans les conversations radiophoniques de la Chaîne 3, un bon nombre de concepts exploités dans le cadre de cette recherche ne relève pas spécifiquement du seul terrain linguistique mais aussi d'autres domaines qui ont largement contribué à la naissance de l'analyse des interactions verbales.

Rappelons d'abord que c'est à partir des années quatre-vingt que le domaine de l'analyse des interactions a commencé à s'ouvrir à d'autres disciplines et à se doter de plusieurs concepts théoriques et méthodologiques, grâce aux nombreuses recherches, menées dans les domaines de l'anthropologie, de l'ethnométhodologie de Garfinkel, de la microsociologie de Goffman (interactionnisme symbolique), de la sociolinguistique interactionnelle de Gumperz, de la linguistique de l'énonciation, de la pragmatique et d'autres théories. La réintégration du sujet parlant dans l'analyse (approches énonciatives) ainsi que l'accent mis sur les activités langagières des sujets et non sur les seules dispositions formelles des messages ont constitué un tournant majeur dans les études linguistiques contemporaines. Contrairement à la linguistique d'inspiration structuraliste et générativiste, l'objet de recherche de la linguistique interactionniste n'est pas un code formel et décontextualisé mais des discours actualisés dans des situations de communication authentiques. Il faut souligner que la linguistique n'a intégré la dimension interactionnelle de la langue que tardivement préférant analyser les discours écrits. Mais c'est à partir des années quatre-vingt, sous l'impulsion notamment de Bakhtine, qu'elle a commencé à s'intéresser aux discours oraux et dialogués après avoir été influencée par la mouvance interactionniste.

Les linguistes, au moins depuis Saussure, ont toujours essayé de s'attacher à définir ce qui fait la spécificité de la linguistique par rapport aux autres disciplines. A une époque où la psychologie occupait le rôle de science dominante, cette spécificité était assurée par le rattachement de la linguistique à la sémiologie et la mise en avant du principe de l'immanence. Ce principe insistait sur le caractère extérieur des sujets parlants et une centration sur le système autonome interne. Il est évident qu'aujourd'hui les sciences du langage ne peuvent plus réduire de cette façon leur objet d'étude. Il est à noter que l'influence des autres disciplines commençait à se faire sentir à partir de Saussure²⁶, ce qui a permis à la linguistique de sortir de son « ghetto » immanentiste et de s'intéresser à tous les éléments constitutifs de la langue et du langage. Cette modification dans l'objet d'étude de la linguistique a entraîné de nouvelles implications méthodologiques et normes descriptives. En effet, l'approche interactionniste a imposé aux linguistes de nouvelles priorités comme l'étude des formes orales et dialogales des productions discursives sans toutefois négliger

²⁶ Citons entre autres la très forte influence de la sociologie de Durkheim sur la linguistique saussurienne, ce qui a permis par la suite d'affirmer, notamment avec Meillet, le caractère social de la langue.

l'analyse des formes écrites. C'est à partir de ce moment qu'on a commencé à s'intéresser à l'analyse des conversations naturelles et autres formes d'interactions authentiques.

Il faut dire que la modification de l'objet d'étude de la linguistique et l'influence des autres sciences a entraîné une mutation profonde de cette discipline, c'est-à-dire une révision en profondeur des principes méthodologiques et épistémologiques qui la régissent. Comme l'affirme Kerbrat-Orecchioni, « dès lors que les énoncés cessent d'être considérés comme de purs objets formels, pour être réinsérés dans leur contexte communicatif, l'analyse débouche nécessairement sur des considérations de nature psycho-sociologiques » (1990 : 48). L'étude du fonctionnement oral du discours devient, par conséquent, l'une des priorités des analyses linguistiques. L'analyse des interactions authentiques a constitué un déplacement méthodologique majeur dans le domaine de la linguistique car il a permis la réhabilitation de « l'empirisme descriptif » et le souci de travailler à partir de corpus enregistrés et soigneusement transcrits. L'un des apports de l'interactionnisme avec cette nouvelle approche c'est que la communication n'est plus conçue comme un simple transfert de l'information. Au contraire, de part sa dimension interactive et sociale, elle est pluricode et multicanale. Par conséquent, la description de la communication orale doit prendre en compte non seulement le matériel verbal, mais aussi les données prosodiques, vocales et gestuelles.

1.1. Interaction et conversation

Tout exercice de la parole implique inévitablement une *interaction*, c'est-à-dire une action conjointe, coopérative ou conflictuelle, mettant en présence deux ou plusieurs participants. Il ne s'agit pas pour nous, dans cette partie, de retracer l'historique du concept d' « interaction » mais de voir l'émergence et l'apport théorique de cette notion dans le domaine de l'analyse des interactions verbales.

Soulignons d'abord que le terme d'interaction est en premier lieu utilisé par les sciences naturelles pour désigner l'action de deux ou plusieurs phénomènes l'un sur l'autre. Ensuite, cette notion a été adoptée par les sciences humaines pour désigner toute forme de communication verbale ou non verbale (Cosnier 2002 : 318). Goffman distingue l'interaction en tant que phénomène général, d'une interaction particulière :

Par interaction (c'est-à-dire l'interaction de face à face), on entend à peu près l'influence réciproque que les partenaires exercent sur leurs actions respectives lorsqu'ils sont en présence physique immédiates les uns des autres ; par une interaction, on entend l'ensemble de l'interaction qui se produit en une occasion

quelconque quand les membres d'un ensemble donné se trouvent en présence continue les uns des autres ; le terme une rencontre pouvant aussi convenir (Goffman 1973 : 23)²⁷.

En insistant sur la présence physique ou le face-à-face, Goffman ne prend pas donc en considération les autres formes d'interaction correspondant à d'autres situations communicatives telles les conversations téléphoniques²⁸. Or, dans les échanges téléphoniques, les interactants exercent des influences mutuelles. Certains linguistes, à l'image de Schegloff (1979) considèrent que les conversations téléphoniques constituent des matériaux naturels pour les analystes travaillant dans ce domaine, non pas en raison d'un intérêt particulier pour le téléphone, mais parce qu'elles sont un type particulier d'interactions conversationnelles.

La communication en face à face ne constitue, en fait, qu'une forme d'interaction parmi d'autres. D'ailleurs, Kerbrat-Orecchioni (1990) donne une conception plus large à la notion d'interaction et considère que dans un échange communicatif quelconque, les interactants échangent en exerçant les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles. L'interaction correspond donc à ce qui se passe lorsque plusieurs individus se trouvent réunis. C'est ce que Goffman appelle « communication interindividuelle » où se combinent deux actions : « l'action mutuelle des individus réunis » et leur « action conjointe » (Vion, 1992). Action mutuelle, parce que les participants agissent les uns sur les autres et « changent en échangeant » ; action conjointe, car par leurs échanges, ces derniers agissent ensemble sur la réalité. Avec cette conception, Kerbrat-Orecchioni ne réduit pas donc l'interaction à la seule co-présence des participants en face à face mais l'élargit même aux interactions à distance.

Pour qu'il y ait interaction, il ne suffit pas que les individus en présence parlent alternativement. Il faut qu'ils se parlent et qu'ils soient engagés dans l'échange communicatif en produisant des signes de cet engagement mutuel par le recours à divers procédés de *validation interlocutoire*. Pour Goffman (1974a : 33), les participants à l'interaction procèdent à la reconnaissance mutuelle en émettent un certain ensemble de gestes significatifs afin de débiter le processus de communication. Une fois cette ratification réciproque mise en place, on peut dire que les deux participants sont en conversation, c'est-à-dire qu'ils se déclarent ouverts les uns aux autres afin d'assurer la communication et de garantir le maintien d'un flux de parole.

²⁷ Cité par R. Vion 1992, p. 100.

²⁸ Cette définition de Goffman offre une conception un peu étroite de la notion d'interaction mais il n'exclut pas la possibilité d'une approche plus large. Il faut souligner que toute production communicative ne résulte pas forcément d'une situation de face-à-face. La production journalistique ou la communication par voie d'affichage par exemple ne proviennent pas de ce cadre impliquant la co-présence des sujets. Or, toute production communicative, de quelque nature qu'elle soit, présente un caractère interactif.

Les présentations, les salutations et les autres rituels dits « confirmatifs » jouent un rôle évident dans la communication orale. Mais la validation interlocutoire peut se faire par d'autres moyens discrets pourtant fondamentaux. En effet, l'émetteur doit non seulement parler mais aussi signaler qu'il parle à quelqu'un par l'orientation de son corps, la direction de son regard ou l'utilisation de marqueurs verbaux d'allocation. Il doit également maintenir son attention par des sortes de capteurs (tels « n'est-ce pas » « hein » « tu vois », etc.) tout en essayant de réparer les possibles défaillances d'écoute ou problèmes de compréhension par des reprises ou des reformulations. Ces divers procédés, qu'on qualifie généralement de « phatiques », permettent au locuteur de s'assurer l'écoute de son interlocuteur. De son côté, le récepteur doit produire en permanence un certain nombre de signaux afin de confirmer au locuteur qu'il l'écoute et qu'il est présent sur le circuit communicatif. Ces régulateurs ou signaux d'écoute peuvent se réaliser de diverses manières : non verbales (regard, hochement de tête, sourire, etc.), verbales (« oui » « d'accord », etc.) ou vocales (« hm hm », etc.). La production régulière de ces indices est primordiale pour le bon fonctionnement de l'échange communicatif. Il faut souligner que les activités phatiques et régulatrices ne sont pas indépendantes les unes des autres, mais solidaires et indissociables. Par exemple, en cas de défaillance du locuteur, l'interlocuteur a tendance à produire des régulateurs. Et en cas de défaillance de l'interlocuteur, le locuteur a spontanément tendance à multiplier les phatiques. Ces comportements, qui s'inscrivent généralement dans ce qu'on appelle la « synchronisation interactionnelle », illustrent parfaitement les « influences mutuelles » qu'exercent les interactants les uns sur les autres afin de coordonner et d'ajuster leurs actions respectives.

La famille des interactions verbales est nombreuse et diverse. On y trouve par exemple les conversations, les débats, les interviews, les échanges didactiques, les conférences en tout genre, les transactions commerciales, les entretiens, etc. L'intérêt porté à l'analyse de ces types d'interactions repose spécifiquement sur le succès des analyses conversationnelles, menées à partir des années soixante-dix par des sociologues comme Sacks, Schegloff, Jefferson. Ces précurseurs se sont intéressés aux mécanismes de circulation de la parole et aux différents rituels de prise de contact communicatif. Mais le succès de leurs analyses conversationnelles n'a pas pris en compte la variabilité des comportements selon les interactions. En effet, certains auteurs à l'image de Schegloff (1968) et Goffman (1973), donnent au terme conversation presque la même acception que celui d'interaction, de sorte que tout échange communicatif mettant des sujets parlants en situation de face à face peut être considéré comme de la conversation. Cependant, Goffman (1987) signale, dans le même temps, l'inconvénient que représente une telle définition. Pour lui, donner une

acceptation plus étendue de la conversation pourrait compromettre le projet de rendre compte de l'interaction verbale et de ses différentes catégories.

En tant qu'acte social réel et informel, la conversation représente la forme la plus commune et essentielle que peut prendre l'interaction verbale. En effet, elle constitue un type particulier d'échange verbal avec des propriétés qui lui sont spécifiques. Premièrement, par son caractère immédiat, spontané et improvisé, la conversation s'oppose aux autres types d'interaction dans la mesure où des composantes (comme le nombre de participants, les thèmes abordés, la durée, etc.) ne sont pas fixées à l'avance ; elles se déterminent « coup par coup de façon libre ou minimalement contrainte » Kerbrat-Orecchioni (1990 : 114). Deuxièmement, la conversation se caractérise par son aspect gratuit et non finalisé car, selon André-Larochebouvy, « elle n'a pas de but avoué autre que celui de converser » (1984 : 18). Enfin, la conversation a la particularité d'être égalitaire, c'est-à-dire que les participants, même s'ils n'ont pas le même statut, se comportent dans l'interaction comme des égaux : ils disposent des mêmes droits et devoirs et se considèrent comme sujets conversants à la même place interactionnelle.

Cependant, de part sa réalité sociale complexe, l'interaction verbale a plus de probabilités d'être hétérogène qu'homogène. Ainsi, selon Vion (1992 : 140), l'interaction peut se présenter comme une séquence de types permettant de voir apparaître après un module conversationnel, un module de discussion ou de consultation. Il propose le terme *module* pour désigner une unité constitutive d'un ensemble, c'est-à-dire la présence d'un type à l'intérieur d'une interaction et qui fonctionne sur un autre type. Pour lui, « toute interaction qui verrait se succéder, en son sein, divers types se présente donc comme une suite de modules » (*Ibid.* : 141). C'est la permanence du cadre interactif dominant qui permet d'identifier une suite de modules à l'intérieur d'une même interaction.

1.2. Les rites d'interaction

La réussite des actes de langage dans l'interaction dépend largement des données contextuelles, c'est-à-dire que leur bon fonctionnement est lié au rôle joué par les interlocuteurs dans l'univers social. Non seulement ces derniers interagissent les uns sur les autres par le moyen du langage, mais participent et coopèrent à la réalisation de cette interaction en respectant un certain nombre de règles explicites et implicites, nécessaires au bon fonctionnement de la communication. H.P. Grice (1979) parle dans ce cas de « maximes conversationnelles »²⁹, que les interlocuteurs acceptent de

²⁹ Ce concept peut correspondre aux « lois de discours » de Ducrot, aux « postulats de conversation » de Gordon et Lakoff, au principe de « pertinence » de Sperber et Wilson ou encore à la « Condition de Félicité » proposée par Goffman (1987), une sorte d'« archi-principe » qui permet aux sujets de rendre leur comportement compréhensible et pertinent.

suivre pour coordonner leurs actions. Le « principe de coopération » est l'idée fondatrice des maximes conversationnelles, c'est-à-dire que les partenaires d'une interaction partagent nécessairement une finalité commune sans laquelle ils n'auraient aucune raison de communiquer.

A travers l'importance accordée à l'interaction entre les partenaires en contexte, les théories pragmatiques rompent avec la linguistique structurale immanentiste et élargissent les perspectives par la linguistique de l'énonciation de Benveniste. En effet, la communication n'est plus conçue comme un simple message unidirectionnel, adressé par un émetteur à un récepteur. Il y a plutôt des coénonciateurs qui « construisent ensemble une interaction langagière, c'est-à-dire qui vivent une activité tendant à agir sur le réel et surtout mutuellement sur eux » (Ph. Blanchet, 1995 : 50). La communication devient, par conséquent, un rituel social fondé sur le principe de coopération. Ce rituel constitue à la fois le lieu de stratégies d'actions et d'interactions entre les coénonciateurs. Ces derniers ne se contentent pas d'émettre des énoncés neutres et représentatifs du réel mais au contraire, ils sont considérés comme « des êtres humains, sociaux, individus riches et complexes, qui tout à la fois coopèrent et se posent les uns par rapport aux autres » (*Ibid* : 50). Analyser les actes de langage et la signification en contexte implique inévitablement la prise en compte des procédures actives/interprétatives des partenaires à l'interaction.

Le principe de « coopération » a conduit de nombreux pragmaticiens, et notamment dans le cadre de l'analyse conversationnelle, à travailler sur certains aspects linguistiques (le discours rapporté, la métaphore, l'ironie, les éléments phatiques, les procédures argumentatives, etc.) qui témoignent de l'hétérogénéité de l'échange interactif. L'un des premiers à avoir abordé ces éléments est le sociologue E. Goffman qui a consacré ses travaux à l'analyse des conversations et des relations quotidiennes entre les individus. En s'inspirant des théories de l'ouvrage intitulé « La Nouvelle Communication », rédigé par P. Watzlawick et autres chercheurs au sein de l'Ecole de Palo Alto d'orientation psychologique, Goffman présente l'interaction comme un système doté de conventions et de mécanismes de régulation. Il rebaptise ainsi le principe de coopération de Grice sous la formule d' « obligation d'engagement » et élabore une théorie originelle de la conversation comme constituée de « rites » divers.

Pour Goffman, tout individu vit dans un environnement social qui l'amène à avoir des relations et des contacts, en face à face ou à distance avec les autres. Lors de ses rencontres, l'individu tente d'adopter une « ligne de conduite », c'est-à-dire un ensemble d'actes verbaux et non verbaux qui lui permettent d'exprimer son opinion sur la situation, ainsi que l'appréciation qu'il porte sur lui-même et sur ses partenaires à l'interaction. Qu'il ait l'intention ou non de choisir une ligne de conduite, le

sujet finit toujours par s'apercevoir qu'il en a adoptée une. Et à partir du moment où les autres participants découvrent chez-lui une position plus ou moins intentionnelle, il est tenu de prendre en considération l'image qu'ils ont pu se faire de lui afin de s'adapter à leurs réactions. Goffman appelle la valeur sociale positive qu'un individu préserve et revendique au cours de l'interaction « face »³⁰.

1.3. De l'énonciation à l'interlocution

Depuis la remise en question des dichotomies saussuriennes qui focalisaient l'analyse sur les éléments internes de la langue, la linguistique a été amenée, notamment avec l'avènement des théories énonciatives, à effectuer une double intégration qui allait modifier en profondeur ses problématiques. D'un côté, la prise en compte de la relation entre langue et culture ainsi que les conditions de réussite des actes de langage, ce qui impliquait une analyse plus contextuelle des productions linguistiques ; de l'autre côté, l'intégration du sujet parlant dans la théorie linguistique. En effet, c'est avec la théorie de l'énonciation de Benveniste (1966) que sont prises en considération la présence des responsables de l'acte de langage, leur identité, leur rôle et leur statut. Ces derniers ne mobilisent pas pour eux-mêmes les propriétés de la langue afin de les mettre sous leur seule dépendance mais leur activité énonciative est par essence interlocutive. L'accent mis par les approches énonciatives sur la relation interlocutive a favorisé en quelque sorte les convergences avec les analyses conversationnelles, la pragmatique ou encore avec la notion d'« action conjointe » issue de l'ethnométhodologie.

Le concept de « co-énonciateurs » mis en place par Culioli est l'une des notions majeures issues des théories énonciatives. Ce concept part de l'affirmation que le sujet parlant, qu'il soit dans le rôle de destinataire ou de destinataire, introduit plusieurs types d'activités qui font de lui, dans le même temps, producteur et interprète des messages qui s'échangent pendant l'interaction. Ainsi, le sujet parlant devient producteur d'une parole qu'il interprète doublement : il s'interprète dans la mesure où « il essaie de contrôler en permanence sa production discursive. Il vérifie si ce qu'il communique correspond à ce qu'il envisageait devoir dire. Il vérifie notamment l'adéquation de sa production à son propre système de référence, aux données et aux enjeux de l'interaction » (Vion, 1992 : 42). Ce contrôle fonctionne de manière intuitive et le sujet n'a pas pleinement conscience de sa production. Mais le locuteur n'interprète pas seulement pour lui-même les messages qu'il met en circulation ; il « s'efforce d'imaginer l'interprétation qu'en fait son partenaire. Il utilise l'image qu'il a de l'autre, l'image qu'il pense avoir à ses yeux, et s'efforce de décoder tous les signaux

³⁰ Cette notion sera développée avec détails dans le troisième chapitre.

verbaux et non verbaux lui permettant d'apprécier la nature et l'évolution de ces images ainsi que le degré d'adaptation de ses propos » (*Ibid* : 43). Avec ces procédures d'adaptation et d'anticipation permanentes de l'activité communicative, nous sommes pleinement dans qu'on appelle l'« intersubjectivité de la communication ».

De son côté, le destinataire peut être simultanément producteur à double titre. Pour comprendre les propos de son partenaire, ses intentions ainsi que son système de référence, il a besoin de s'appuyer sur une image qu'il s'est construit de ce partenaire. Il simule l'acte de production de son partenaire en s'instituant producteur des paroles produites, comme s'il était à sa place. Interpréter les propos de l'autre exige l'assimilation, c'est-à-dire l'intégration des propos à son propre système de référence. Etant donné que les systèmes de référence des deux partenaires ne pourraient être les mêmes, cette assimilation exige une reformulation quasi constante des propos tenus. En somme, l'interprétation et la compréhension passent, le plus souvent, par une reformulation, c'est-à-dire une modification des propos de l'autre. Par conséquent, l'intercompréhension ne devient que partielle et exige tout un travail d'adaptations et de reformulations successives. On parle dans ce sens de « co-construction progressive de la référence » ou de « négociation ». Pendant l'interaction, tout sujet parlant est donc à la fois producteur et interprète des paroles en circulation. Et malgré le fait que les éléments de communication ainsi que les systèmes de référence qu'ils utilisent ne sont pas toujours identiques, les sujets communiquent simultanément.

La notion de « co-énonciateurs », qui va dans le même sens d'une vision interlocutive de l'énonciation, de la force illocutoire et la communication intersubjective semble donner plus de consistance au statut d'énonciateur du sujet parlant. Cette notion permet non seulement de décrire le fonctionnement général des actes de langage mais aussi de les mettre en relation avec les conditions générales de leur réussite, ce qui nous évite la problématique des actes illocutoires indirects. Car comme le souligne Kerbrat-Orecchioni, « On ne parle pas toujours directement. Certains vont même jusqu'à dire qu'on ne parle jamais directement ; [...] » (1986 : 5). C'est ici qu'intervient le concept fondamental de figuration, cité précédemment, car il permet de rendre compte des phénomènes en jeu.

1.4. La notion d'intersubjectivité

La majeure partie des concepts mentionnés dans le cadre de ce chapitre peuvent plus ou moins se rattacher à une approche intersubjective des phénomènes de communication. L'intersubjectivité renvoie aux univers de connaissances, aux images que les sujets se construisent d'eux-mêmes, de leurs partenaires ou de la situation. L'échange communicatif repose ainsi sur un fond d'imaginaire

que les sciences sociales appréhendent sous le concept de *représentation*. Ce concept qui regroupe les connaissances préalables, les jeux de représentations de soi et des autres, les règles et normes de comportement, renvoie ici aux « constructions symboliques du monde » et relève directement de la dimension intersubjective.

Mais traiter de l'intersubjectivité ne peut se faire sans rappeler l'apport de la phénoménologie de Schutz. En effet, ce dernier remet en question l'idée selon laquelle les faits concrets relèveraient d'un univers objectif dans lequel nous tirerions des significations pré-formées indépendamment des formations culturelles et discursives. La communication ne s'organise pas donc à partir d'univers objectifs mais à partir de connaissances et de notions subjectives.

Parmi les représentations, il faut distinguer différents aspects. Ainsi, la notion de « savoirs communs partagés » renvoie directement à la notion de préalables ou de « présupposés culturels ». La question de l'imaginaire de la communication concerne les représentations de soi, des autres et de la situation³¹ qui conditionnent le déroulement de l'échange communicatif. Dans ce cas, nous sommes dans le domaine de la psychologie sociale, de l'intersubjectivité, de la figuration ou encore dans la théorisation psycho-socio-langagière de Charaudeau³². Avec la question des règles et des normes nous sommes dans la sociolinguistique et plus largement la sociologie. Il faut signaler que l'organisation des interactions est souvent appréhendée à partir des savoirs partagés, des images en circulation, des normes et contraintes qui sont imposées aux sujets parlants. Notons également que la dimension stratégique dans les échanges interactifs opère dans l'élasticité du tissu social et dans les marges de manœuvres qui sont permises.

2. Champ disciplinaire et différents courants

Les travaux en matière d'interactionnisme sont à l'heure actuelle extrêmement diversifiés. En effet, on ne peut pas parler seulement d'un domaine ou d'un champ particulier et homogène mais plutôt d'une mouvance où se rejoignent et s'influencent des démarches et des concepts relevant de différentes disciplines et partageant un certain nombre de postulats. Ce domaine s'est doté de plusieurs outils théoriques et méthodologiques, forgés jusqu'à ce jour grâce à l'apport de nombreuses disciplines, que ce soit dans le domaine de la psychologie sociale, de l'anthropologie, de la microsociologie de Goffman, de la sociolinguistique interactionnelle de Gumperz, de

³¹ Avec ces représentations nous sommes pleinement dans la sociologie goffmanienne. En effet, l'interactionnisme symbolique de Goffman envisage l'interaction comme un lieu où circulent et s'affrontent des images pré-construites mais aussi un lieu où on peut faire bonne figure ou perdre la face ; bref un endroit où peuvent se modifier les images et les représentations. Les notions de représentation, de figuration, de face, développées par Goffman sont liées directement à la problématique intersubjective où la communication se fait par circulation d'images.

³² Ce point sera développé à la fin de ce chapitre.

l'ethnographie de la communication de Hymes, de la philosophie du langage d'Austin et Searle ou d'autres théories. Contrairement à la linguistique d'inspiration structuraliste et générativiste, l'objet d'étude de l'approche interactionniste n'est pas un code décontextualisé mais des discours actualisés dans des situations concrètes de communication.

Les études sur les interactions verbales se sont développées d'abord dans le champ de la sociologie, notamment avec les fondateurs de l'analyse conversationnelle (Sacks, Schegloff et Jefferson). Ces auteurs considèrent les échanges langagiers les plus ordinaires de la vie sociale comme des activités socialement structurées que la sociologie peut constituer en objet d'étude. La linguistique, quant à elle, n'a découvert l'interactionnisme que sous l'impulsion des recherches menées hors de ses frontières.

2.1. Approches d'appartenance psychologique

Durant les années soixante, des psychologues et des psychiatres notamment aux Etats-Unis, se sont intéressés à l'étude des dysfonctionnements pathologiques de la communication chez l'individu. Les travaux de ce groupe de chercheurs qu'on nomme aujourd'hui l'école de Palo Alto, représenté notamment par Bateson et Watzlawick, ont été les premiers à mettre en évidence les diverses conceptions que l'on peut avoir de la communication. Gardant toujours un objectif purement thérapeutique, ces chercheurs défendent la thèse selon laquelle les comportements pathologiques ne doivent pas être uniquement liés au dysfonctionnement d'un individu, mais comme la conséquence du dysfonctionnement du système relationnel global dans lequel cet individu se trouve pris. Autrement dit, c'est une communication folle qui rend l'individu fou, et pour le soigner, c'est le système global qu'il faut traiter.

Selon ce groupe, la communication ne renvoie pas à une théorie du message, c'est-à-dire les processus d'encodage, de transmission et de décodage, mais à une théorie globale des comportements, qu'ils soient de nature verbale ou non verbale. Cette théorie prend en compte tous les types d'interactions qu'il s'agisse d'échanges verbaux ordinaires, de comportements pathologiques, de rites amoureux ou de relations diplomatiques internationales. Partant de l'idée que tout comportement se dote de signification et modifie les données de l'interaction, cette théorie met en avant le principe selon lequel « on ne peut pas ne pas communiquer ». Dans cette perspective, « le comportement ne constitue plus qu'un aspect du comportement communicatif » (Vion : 32). Bien plus,

la signification dont il convient de le créditer ne dépend pas des seules dispositions linguistiques verbales, mais implique une sorte de réinterprétation synthétique des

significations construites au niveau verbal, para-verbal (intonation, accentuation, rythme et débit, inflexions vocales timbres et particularités phoniques) et non verbal (proxémique, postures, activités mimo-gestuelles) (Ibid. : 32).

Cette approche insiste sur le fait que la communication ne saurait être définie comme l'alternance de deux comportements successifs, c'est-à-dire que le destinataire communique pendant que le locuteur lui parle. Au contraire, ce dernier s'adresse toujours à un destinataire auquel il s'adapte et dont il anticipe les actions. Il n'y a donc plus une suite de comportements relativement autonomes mais des actions conjointement construites. Selon ce point de vue, la communication qui semble se dérouler selon un « programme culturel intériorisé », devient une sorte d' « orchestre » où chacun des sujets se trouve ainsi engagé dans une sorte de ballet interactif.

2.2. Approches ethno-sociologiques

Les courants d'appartenance sociologique et anthropologique ont largement contribué à la naissance de l'analyse des interactions verbales. Leurs approches sont les plus importantes et les plus diversifiées :

- *L'ethnométhodologie*

L'ethnométhodologie est une école sociologique américaine qui plonge ses racines dans les travaux de l'école de Chicago, de l'interactionnisme symbolique (Mead et Goffman) et de la phénoménologie de Schutz. L'ouvrage fondateur de l'ethnométhodologie est *Studies in ethnomethodology*, publié par H. Garfinkel en 1967. Partant du contexte anthropologique américain, Garfinkel fabrique le terme d' « ethnométhodologie » sur le modèle d' « ethnobotanique » et « ethnosciences »³³. L' « ethnométhodes » désigne un procédé par lequel :

les membres d'une communauté disposent d'un savoir de sens commun leur permettant de résoudre les divers problèmes auxquels ils sont confrontés dans la vie quotidienne. Ainsi, lorsque deux sujets se rencontrent, ils disposent de "méthodes" leur permettant de traiter conjointement des divers problèmes que leur pose cette rencontre (Vion, 1992 : 52).

Les acteurs sociaux sont donc constamment amenés à employer des « méthodes » leur permettant de résoudre les problèmes communicatifs auxquels ils sont confrontés dans leur vie quotidienne. Selon Traverso, l'ethnométhodologie en tant qu'approche cherche à « décrire les méthodes utilisées par les individus pour réaliser les actions sociales, et donc pour donner du sens aux situations dans

³³ Ces deux termes désignent respectivement « l'étude des relations entre l'homme et les plantes » et « l'étude des systèmes cognitifs propres à une culture ».

lesquelles ils sont engagés » (Traverso 1999 : 9). Ces méthodes renvoient aux connaissances, règles de conduite et normes implicites qui sous-tendent les comportements sociaux et que les membres d'une société mobilisent afin de rendre leurs actions significatives et ainsi reconstruire la réalité sociale.

L'ethnométhodologie se fonde sur un certain nombre de principes qui lui permettent d'appréhender l'ordre social. Le premier principe, selon Kerbrat-Orecchioni, considère les comportements observables dans des échanges communicatifs quotidiens comme "routinisés", c'est-à-dire qu'ils reposent sur des règles implicites dont la tâche de l'ethnométhodologue est :

d'exhumer toutes ces fausses évidences sur lesquelles est construit notre environnement familial. En accordant ainsi aux activités les plus banales une attention généralement réservée aux événements extraordinaires, l'ethnométhodologie entreprend l'exploration d'un "nouveau continent" à la fois familial et étrange, proche et radicalement dépay sant (1990 : 62).

Le deuxième principe est en relation avec les normes implicites qui conditionnent les comportements des individus et les activités sociales. Ces normes sont toujours réactualisées par la pratique quotidienne de la construction interactive de l'ordre social. Ainsi, pour la même auteure, la vie sociale apparaît comme « un accomplissement continu, comme un travail permanent pour construire son identité sociale, pour rendre intelligible l'ensemble de ses comportements, et se faire admettre comme membre habilité de cette société » (*Ibid.* : 63). Enfin, le troisième principe est lié à la démarche adoptée par l'ethnométhodologie. Tout comme l'ethnographie de la communication, l'ethnométhodologie adopte une démarche descriptive et inductive des données naturelles, basée sur des observations empiriques qui permettent la découverte de régularités dans le fonctionnement des activités quotidiennes. Cette démarche est applicable à des terrains très divers de l'activité sociale allant de la délinquance juvénile, aux consultations médicales et aux délibérations des jurés.

L'originalité de l'approche de Garfinkel réside dans le fait qu'il s'est opposé à la conception sociologique traditionnelle durkheimienne et qu'il a proposé de renverser son paradigme. Dans cette perspective, le social n'est plus conçu comme un effet lointain de structures mais un produit de l'action quotidienne des sujets. Coulon souligne à ce propos :

Les faits sociaux ne s'imposent pas à nous, contrairement à ce qu'affirme Durkheim, comme une réalité objective. Le postulat de la sociologie devient donc avec Garfinkel : il faut considérer les faits sociaux comme des accomplissements pratiques ; le fait social n'est pas un objet stable, il est le produit de l'activité continue des hommes, qui mettent en œuvre des savoir-faire, des procédures, des règles de conduite, bref une

méthodologie profane, dont l'analyse constitue la véritable tâche du sociologue
(1986 : 15)³⁴

Cette approche ne devrait pas signifier que l'ordre social ne présiderait pas à l'interaction mais il est le résultat d'une reconstruction incessante et interactive, repérable dans les procédures mises en œuvre par les acteurs sociaux dans leurs interactions quotidiennes. Le social est lié donc aux "savoir-faire", "connaissances" et "préconstruits" de manière à ce que les ethnométhodes peuvent être conçues comme du social en dépôt.

La conversation est considérée par les ethnométhodologues comme une instance de base de la construction interactive du monde social et qui se trouve présente dans toutes les relations sociales. C'est un type d'échange verbal réalisé collectivement par les participants qui y prennent part. Elle est pensée en fonction de trois notions qui ont été érigées en concepts fondamentaux de l'approche ethnométhodologique :

- *L'indexicalité*, concept qui renvoie au contexte d'énonciation, est une propriété inhérente à toutes les productions langagières. En effet, le sens des mots n'est pas trans-situationnel mais se trouve précisé et réinterprété en fonction du contexte interlocutif. Selon Coulon (1987) et Bange (1992), les mots ne prennent leur sens "complet" que dans leur contexte de production ;
- *La réflexivité* qui renvoie en partie à la notion de performativité mise en place par Austin stipule que tout énoncé est nécessairement réflexif. Etant donné que toute production langagière est une verbalisation d'un fait, elle paraît comme un acte qui modifie l'ordre des choses ;
- *L'accountability*, désigne les procédures par lesquelles les acteurs construisent le sens. Ces derniers ne se limitent pas à échanger des propos sur le monde mais participent par leurs discours à définir la situation et reconstruire la réalité sociale dans laquelle ils évoluent.

L'apport principal de l'ethnométhodologie réside donc dans le renversement du paradigme théorique de la sociologie traditionnelle. Le sujet social semblait être "dominé" par le poids d'un social coercitif au point d'être totalement conditionné par celui-ci. Avec cette nouvelle approche, nous voyons un social plus dynamique construit conjointement par les sujets dans leurs activités quotidiennes. Dans ce cas, les acteurs sociaux ne sont plus considérés comme des sujets "agis" mais des sujets "agissants".

³⁴ Cité par R. Vion, 1992, p. 53.

- *L'analyse conversationnelle*

A côté des études traitant différents types d'activités où le langage verbal ne représente qu'un élément parmi d'autres, et sous l'influence de pionniers comme Sacks, Schegloff et Jefferson, un versant de l'ethnométhodologie s'est constitué. Un domaine de recherche, qu'on nomme aujourd'hui « Analyse Conversationnelle » ou « *Conversation Analysis* », s'est aussitôt circonscrit et dont l'objectif consiste à décrire le déroulement des conversations ordinaires en situation naturelle. Sacks justifie son choix par le fait que les conversations constituent des échantillons que l'on peut facilement enregistrer et transformer en un corpus analysable. Pour lui, « ce n'est pas par intérêt pour le langage (...) que j'ai commencé avec des conversations enregistrées ; mais pour la simple raison que je pouvais travailler dessus et les étudier maintes et maintes fois » (Saks, 1984b : 143)³⁵. De plus, et selon Kerbrat-Orecchioni, les conversations apparaissent comme

un lieu privilégié d'observation des organisations sociales dans leur ensemble, dont elle ne sont qu'une forme particulière, et particulièrement exemplaire : on y voit comment les participants recourent à des techniques institutionnalisées pour effectuer en commun la gestion des différentes tâches qu'ils ont à accomplir (assurer l'alternance des tours de parole, "réparer" les éventuelles défaillances de l'échange communicatif, conduire un récit ou une description, mener à bien la négociation des thèmes, de l'ouverture et de la clôture des conversations, etc.) (1990 :64).

Ce qui intéresse les conversationnalistes, c'est la "technologie de la conversation", basée sur des enregistrements et des transcriptions de conversations recueillies en situations naturelles. Ensuite, leur tâche consiste à découvrir l'ordre et la nature des échanges³⁶ entre les participants en essayant de dégager des procédures récurrentes utilisées par ces derniers afin de gérer les différentes séquences de la conversation, introduire des thèmes ou en réaliser la clôture. Pour Traverso, la question centrale pour l'analyse conversationnelle est la *séquentialisation*, c'est-à-dire « l'ordre co-élaboré par les participants à une rencontre pour l'accomplissement de leurs actes » (1999 : 9). Les tenants de cette approche ne s'intéressent pas seulement à dégager les règles explicites qui régissent l'interaction sociale mais s'attachent aussi à mettre en évidence le fonctionnement des tours de parole ainsi que leur distribution, l'organisation thématique, les stratégies de réparation des ratés de la conversation, les séquences d'action, etc.

L'analyse conversationnelle qui constitue le versant linguistique de l'ethnométhodologie représente donc un outil performant pour ce travail dans la mesure où elle nous permettra de décrire

³⁵ Cité par Kerbrat-Orecchioni, 1990. P. 64.

³⁶ De part sa démarche inductive, l'analyse conversationnelle ne part pas de catégories préétablies mais cherche à mettre au jour celles effectuées par les participants à l'interaction.

le niveau formel des conversations. De plus, elle nous fournit les outils théoriques nécessaires à la reconstruction des activités conversationnelles et stratégiques des participants à travers l'observation de l'organisation globale et locale des échanges.

• *L'ethnographie de la communication et la sociolinguistique interactionnelle*

En opposition à une conception réductrice du langage et de la communication prônée par Chomsky, Hymes, fondateur de l'ethnographie de la communication en collaboration avec Gumperz, publie en 1962 un article intitulé « The ethnography of speaking ». Kerbrat-Orecchioni résume l'idée fondatrice de cet article comme suit :

La parole est un processus de communication à étudier dans son contexte social à la manière des ethnographes (...). Une communauté linguistique se définit non par une compétence linguistique idéale mais par une compétence communicative qui associe les ressources verbales de cette communauté et les règles d'interaction et de communication (1990 : 59).

Les positions de Hymes et de Gumperz concernent tant les traditions anthropologiques que linguistiques. En effet, à côté de l'étude des mythes ou systèmes de parenté, l'anthropologie prône la nécessité de l'étude des comportements communicatifs. La linguistique, quant à elle, préconise d'étudier le langage en situation en s'intéressant aux événements de communication. Autour de Hymes et de Gumperz se forme alors un groupe de chercheurs (nous citons entre autres Sapir, Labov, Sacks, Goffman et tant d'autres) qui baptisent leur nouveau domaine de recherche "ethnographie de la communication" et dont l'objectif consiste à « décrire l'utilisation du langage dans la vie sociale, et plus précisément, de dégager l'ensemble des normes qui sous-tendent le fonctionnement des interactions dans une société donnée » (*Ibid.* : 59).

En proposant son fameux modèle appelé SPEAKING³⁷ dans le but d'identifier les différents paramètres qui composent une situation de communication, Hymes met en évidence un certain nombre de principes qui fondent sa nouvelle approche. D'abord, une importance décisive accordée au contexte physique et socio-culturel dans lequel se déroule l'interaction, c'est-à-dire que les pratiques discursives sont toujours étudiées dans le cadre où elles s'inscrivent. Intérêt accordé aussi à l'étude des phénomènes de variation codique d'une communauté à une autre et à l'intérieur d'une

³⁷ Les composantes du contexte ont fait l'objet de nombreuses descriptions, entre autres le modèle SPEAKING de Hymes (1974) qui permet de décrire les différentes données situationnelles : *setting* (le cadre spatio-temporel de l'interaction), *participants* (les partenaires de l'interaction), *ends* (les finalités des locuteurs), *acts* (les actes de parole ainsi que les stratégies discursives et communicatives des locuteurs), *keys* (la tonalité des échanges : intonation, prosodie, rythme), *instruments* (les différents canaux de communication), *norms* (les règles qui régissent l'organisation de toute conversation et en fin le *genre* (type d'événement communicatif).

même communauté. Dans ce principe, la diversité des systèmes communicatifs³⁸ n'est plus envisagée comme un aspect négatif, mais comme un marqueur de la relation interpersonnelle et de l'identité du locuteur. Enfin, l'adoption d'une démarche empirique, inductive et exhaustive des données recueillies dont le but est d'observer les pratiques communicatives ou les événements de communication dans leur milieu naturel de réalisation.

Non loin du champ d'investigation de l'ethnographie de la communication, Gumperz fonde la sociolinguistique interactionnelle. Ses travaux sont consacrés aux phénomènes de contacts de langues et d'alternance codique et portent un intérêt particulier au contexte social et son influence sur la réalisation du langage. En accord avec les principes de l'ethnographie de la communication, il s'oppose à une certaine linguistique qui s'est développée en décontextualisant le langage et en cherchant à l'étudier comme un système autonome. Gumperz préconise la démarche inverse qui consiste à partir du contexte ou de la situation où est employé le langage afin d'observer sa réalisation et faciliter son interprétation. Cette approche tend à analyser les stratégies discursives et met l'accent sur les processus de compréhension et d'interprétation actualisés par les locuteurs au cours de l'interaction, processus dont l'analyse repose essentiellement sur la notion de « contextualisation ».

Il faut dire que l'apport de l'ethnographie de la communication et de la sociolinguistique interactionnelle est d'une importance capitale pour les analyses linguistiques. Des travaux de Hymes et de Gumperz sont issus un certains nombres de concepts qui ont servi de base pour les études ultérieures. Nous citons entre autres les « événements de communication » et la « compétence de communication » de Hymes (1972), de « contextualisation », d' « indices de contextualisation » et de « répertoire verbal » issus des travaux de Gumperz (1989).

- *La microsociologie de Goffman*

Aborder la littérature interactionniste aujourd'hui ne peut se faire sans citer la large contribution des travaux du sociologue américain Goffman qui, selon Kerbrat-Orecchioni « ne serait pas actuellement ce qu'elle est sans ce ferment qu'a été pour elle l'œuvre de Goffman » (1990 : 66). Consacrant ses recherches aux relations quotidiennes et au fonctionnement des interactions sociales, Goffman (1973) présente l'interaction comme un système doté de conventions et de mécanismes de régulations. Pour lui, le langage constitue un élément important dans le fonctionnement d'une

³⁸ L'ethnographie de la communication s'oppose à l'idée chomskyenne de « communauté homogène » et affirme à travers l'analyse de différentes sociétés que les membres de chaque communauté disposent d'une panoplie de styles, de langues et de dialectes différents qu'ils utilisent à l'intérieur d'un même échange verbal en fonction de leurs objectifs communicatifs.

société et qu'il entretient un lien étroit avec l'action et le contexte. Il met au point trois aspects essentiels pour l'analyse pragmatique des interactions :

- *Les rituels* : durant l'interaction, les individus se portent mutuellement une attention rituelle qui consiste à ce que personne ne perde la face. Le *rite* est défini par Goffman comme étant « le modèle d'action pré-établi que l'on développe durant une représentation et que l'on peut présenter ou utiliser en d'autres occasions » (1973b : 23). Il s'agit, plus exactement, de la conduite que l'individu adopte dans une situation d'interaction et qui obéit à des pratiques de politesse plus ou moins codifiées. Ces rituels peuvent être *confirmatifs* ou *réparateurs*.
- *Les cadres participatifs* : pour Goffman, la rencontre sociale doit être pensée au sein de la situation globale où elle se déroule. C'est ici qu'il introduit la notion de cadre participatif qui comprend « l'ensemble des individus qui ont accès à un événement de parole donné, et dont la prise en compte est essentielle pour comprendre le fonctionnement de la communication » (Traverso, 1999 : 10).
- *La représentation et la dramaturgie* : ce point abordé au début du chapitre renvoie à la métaphore de la scène de théâtre développée par Goffman à propos de la rencontre sociale. En effet, le monde est comparé à une pièce théâtrale où les individus sont des « acteurs » qui jouent des « rôles » dans des relations sociales qui sont autant de « représentations ». Ces rôles ou personnages correspondent à des situations où l'individu est tenu de jouer sa fonction professionnelle de médecin, d'enseignant, de chauffeur de taxi, etc. Chaque acteur présente son personnage en fonction de ce qu'il croit être attendu de lui et s'efforce de faire bonne figure.

2.3. Approches linguistiques et philosophiques

L'apport de ces approches est d'une importance capitale pour l'analyse des interactions et il peut être interprété de deux façons. D'un côté, la nécessité d'une rupture avec les études antérieures a conduit certains linguistes à se tourner vers des problématiques externes plus psychosociologiques et philosophiques que linguistiques. On peut retrouver, toutefois, dans le champ interactionniste des concepts trouvant leur place dans un champ linguistique ouvert qui intègre progressivement des questions relatives à l'usage et l'effet du langage. Donc l'orientation vers l'analyse des interactions s'est opérée par l'élargissement des champs d'intérêt où on voit une certaine continuité entre les différentes approches. D'ailleurs, beaucoup d'outils théoriques comme

l'énonciation, les actes de langage, le principe de coopération, qui ont vu leur développement au sein notamment de la pragmatique, leur sont communs.

De l'autre côté, la réintégration du langage et des sujets parlants dans les analyses linguistiques est le résultat notamment des théories énonciatives représentées par les travaux de Benveniste (1974). En effet, le langage a été pendant longtemps analysé en dehors de ses conditions d'énonciation surtout par les héritiers de la linguistique structuraliste et générativiste. Mais on assiste, à partir des années soixante-dix, à l'émergence d'une nouvelle approche qui porte un intérêt particulier aux conditions matérielles de la réalisation de l'échange langagier. Dans cette approche, « les énoncés ne sont plus envisagés comme des entités abstraites, débarrassées des contingences événementielles de leur énonciation, mais comme des réalités déterminées par leurs conditions contextuelles de leur production/réception » (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 9). Ainsi, le concept d'énonciation a mis en évidence la dimension *réflexive* de l'activité linguistique dans laquelle l'énoncé ne réfère au monde qu'en réfléchissant l'acte d'énonciation qui le porte.

L'énonciation s'intéresse à l'acte de production du discours dont un énoncé est le résultat. Elle est définie par Benveniste comme « la mise en fonctionnement de la langue par un acte individuel d'utilisation » (1974 : 80). Dégager la situation d'énonciation revient à chercher les éléments susceptibles de conditionner la production des énoncés. Pour Benveniste, l'interprétation des énoncés implique la prise en compte de leur situation d'énonciation, c'est-à-dire le lieu où l'on parle (ICI), le temps où l'on parle (MAINTENANT) et la source de parole (JE). A ces composants se rattachent d'autres phénomènes énonciatifs développés par d'autres linguistes tels la subjectivité, les non-dits, les implicites conversationnels, etc.

Par ailleurs, la relation entre l'énoncé et sa source d'énonciation s'est développée notamment dans les théories du dialogisme et de la polyphonie introduites originellement par Bakhtine (1980). Selon Traverso, celles-ci « consistent à remettre en cause l'unicité du sujet parlant : l'énoncé n'est plus rapporté simplement à l'individu qui le produit, mais est considéré comme un lieu où s'expriment des *voix*, qui sont plus ou moins prises en charge par le producteur effectif du discours » (1999 : 12). Donc toute production langagière, fût-elle monologique³⁹, est dialogique dans la mesure où elle est déterminée par un certain nombre de productions antérieures. Ces deux notions constituent l'une des composantes de la dimension interactive du langage.

³⁹ Par opposition au discours dialogal qui contient deux locuteurs qui alternent des tours de parole (conversation, débat, etc.), le discours monologal contient un seul locuteur et ne se présente pas sous la forme d'un enchaînement de parole (article de journal, monologue, etc.).

L'une des théories issues des approches philosophiques qui a révolutionné l'étude du langage est la théorie des actes de langage. Cette théorie proposée par Austin (1962) et Searle (1969) et qui stipule que *dire c'est faire*, a profondément réorienté la réflexion linguistique en considérant que la vocation première du langage n'est pas de représenter le monde mais d'agir sur lui. Pour ces deux philosophes, *dire*, c'est transmettre à autrui certaines informations sur l'univers de référence, mais c'est surtout *faire*, c'est-à-dire essayer d'influencer autrui par la parole et transformer le contexte interlocutif par son comportement langagier. En affirmant que « la communication implique nécessairement les actes de langage » (Searle, 1972 : 54), les deux philosophes mettent explicitement ces actes au centre de l'interaction humaine et en distinguent trois types :

- Les actes « locutoires » qui sont le simple fait de produire des signes vocaux selon le code interne d'une langue ;
- Les actes « illocutoires » qui consistent à agir sur autrui à travers son acte de parole. On peut accomplir un acte de salutation, de promesse, de menace, etc. ;
- Les actes « perlocutoires » qui consistent à produire des effets sur les interlocuteurs (peur, rire, chagrin, etc.).

Tout acte d'énonciation fait toujours intervenir ces trois aspects à des degrés divers. En revanche, Blanchet souligne que « l'acte illocutoire ne découle pas directement de l'acte de locution. C'est une « valeur » ou « force » que l'acte locutoire acquiert en plus, du fait de la volonté du locuteur, et non de façon strictement induite par son sens littéral » (1995 : 32). Un même énoncé par exemple peut être prononcé pour effrayer ou pour rassurer, pour ordonner ou pour promettre, etc. Mais l'énoncé dans sa globalité ne se limite pas à son sens littéral ou à son intention ; il est considéré comme :

Un moyen conventionnel de communiquer une intention illocutoire, dépassant le contenu brut de l'énoncé (...) il constitue une base indispensable et nécessaire, non aléatoire, pour signifier cette intention, c'est-à-dire l'émettre et la faire reconnaître. En ce sens, il s'agit bien d'une coénonciation, d'une construction de la signification à la fois par l'émetteur et le récepteur, sur la base de conventions, de données contextuelles et d'arrière-plan. (Ibid. : 87-88).

Parmi les modalités générales qui régissent le fonctionnement des actes de langage, les théories pragmatiques insistent sur les données contextuelles et sur le rôle joué par les interlocuteurs dans l'univers social. Ces derniers n'interagissent pas seulement les uns sur les autres mais acceptent et coopèrent dans la construction de l'interaction. Dans son célèbre article « Logique et conversation », H. P. Grice (1979), philosophe du langage britannique travaillant sur l'implicite et le

sous-entendu, propose le terme de « maximes conversationnelles ». Comme nous l'avons souligné précédemment, l'idée fondatrice de ce concept est que, par le fait même d'échanger, les interlocuteurs acceptent de suivre un certain nombre de normes implicites, indispensables au bon fonctionnement de la communication. La « coopération » étant le principe de base et stipule que les partenaires d'une interaction langagière partagent en général un but et des intentions communes, faute de quoi leur rencontre n'aurait aucune raison d'être.

Le « principe de coopération » recouvre un certain nombre de règles spécifiques reformulées et discutées par exemple par Searle (1969, *conditions de réussite*), Ducrot (1972, *lois de discours*) ou Goffman (1987, *condition de félicité*), et que Grice (1979) regroupe en quatre critères : *quantité* (on dit autant que nécessaire, mais pas plus que nécessaire) ; *qualité* (dire ce qu'il faut avec sincérité à la base d'informations suffisantes) ; la relation ou *pertinence* (dire des choses en relation avec la conversation) ; *modalité* (on parle intelligiblement sur le ton qui convient). Malgré les critiques qui lui ont été adressés par certains pragmaticiens, qui ont fait de ce principe un concept très général, variable selon les individus, les situations et les cultures, cela ne remet pas en cause la reconnaissance de l'existence de principes du type de ceux qu'envisage Grice.

Il faut dire que les trois concepts (énonciation, actes de langage et le principe de coopération) cités dans ce point revêtent une importance capitale dans l'analyse des conversations du corpus. Ils constituent les éléments de base pour la reconstruction et l'interprétation des activités discursives et interactionnelles des interlocuteurs.

3. L'analyse du discours-en-interaction (ADI)

Dans sa majeure partie, le présent travail fait référence à l'analyse du discours-en-interaction (ADI), formule proposée par Kerbrat-Orecchioni pour désigner une approche spécifique des discours dialogués. Pour elle « discours-en-interaction » désigne « le vaste ensemble des pratiques discursives qui se déroulent en contexte interactif, et dont la conversation ne représente qu'une forme particulière » (2005 : 14). L'expression ADI, qui a pour objet d'étude les conversations et autres formes d'interactions verbales renvoie à l'origine à « talk-in-interaction », syntagme introduit par Schegloff pour définir l'objet d'étude de l'analyse conversationnelle (CA). Contrairement à l'analyse conversationnelle qui fait de la conversation naturelle son seul objet d'étude, l'ADI « privilégie naturellement toutes les formes de discours qui présentent le plus haut degré d'interactivité » (*Ibid.* : 18). Nous citons entre autres les interactions médiatiques, les débats politiques, les consultations médicales, les interactions dans les commerces, etc.

Mais face à l'ambiguïté que présente le mot « conversation », Schegloff préfère utiliser l'expression « talk-in-interaction » :

It may perhaps seem surprising that a perspective which, as its very name suggests, is associated with the analysis of ordinary conversation between peers in everyday context should be applied to interactions which are evidently not "ordinary conversation" in quite this sense. Yet the data and research enterprises of CA have never been exclusively focused on ordinary conversation. On the contrary, CA research has been developed in relation to a wide range of data corpora. Indeed it is for this reason that the term "talk-in-interaction" (Schegloff [...]) has come to be generally used, in preference to "conversation", to refer to the object of CA research. (Drew et Heritage, 1992 : 4).⁴⁰

Cette expression est donc introduite afin d'élargir les perspectives de l'analyse conversationnelle (CA) et va s'intéresser à d'autres formes d'interactions qui ne sont pas exclusivement des conversations.

Le choix en français de l'expression « discours-en-interaction » marque en fait un lien avec l'analyse conversationnelle qui constitue en réalité la référence majeure pour l'ADI. De la CA sont empruntés un certain nombre de concepts qui se rapportent essentiellement à la structure formelle de la conversation : la séquentialité⁴¹, les tours de parole, la construction des paires adjacentes⁴², les activités d'ouverture et de clôture, l'organisation préférentielle des échanges⁴³, la gestion des thèmes, etc. L'intérêt de l'analyse conversationnelle se manifeste dans l'attention accordée aux pratiques discursives interactionnelles, et ce, à travers des enchaînements et des interprétations que les participants effectuent durant l'interaction.

L'ADI entretient également un lien étroit avec l'analyse du discours (DA ou *Discourse Analysis*) dans la mesure où l'analyse des conversations constitue une forme particulière de l'analyse du discours. Sur le plan méthodologique, l'ADI est une approche qui se situe à

⁴⁰ Cité par Ravazzolo, 2007 PP. 17-18

⁴¹ Ce concept est en rapport avec la structure de la conversation considérée comme un déroulement temporel localement géré par les participants. En effet, chaque tour de parole exerce des contraintes sur ce qui précède et ce qui suit tout en manifestant la façon dont ils sont traités et interprétés.

⁴² La paire adjacente, concept introduit par Sacks et Schegloff (1973), décrit un mode d'organisation séquentielle des actions dans la conversation. Elle correspond à une séquence de base, constituée de deux unités placées dans deux tours de parole adjacents. Les deux unités qui la constituent sont temporellement ordonnées et socialement organisées : la production d'une première partie de paire a des implications séquentielles sur la paire du prochain locuteur puisque elle l'amène à produire un tour en relation avec le tour précédent. Les exemples types de paires adjacentes sont les salutations ou les enchaînements questions/ réponses.

⁴³ Ce phénomène distingue entre les énoncés préférés et les énoncés non-préférés dans la production de la deuxième partie d'une paire. En effet, les réponses qui correspondent aux énoncés préférés apparaissent directement ; par contre celles qui correspondent aux énoncés non-préférés apparaissent souvent après un délai et quelques marques d'hésitation et d'embaras.

l'intersection entre CA et DA et fait de « discours-en-interaction » son objet de recherche que Kerbrat-Orecchioni (2005) désigne comme le « vaste ensemble de pratiques discursives ». Malgré les quelques différences qui les séparent, il faut signaler toutefois que ces deux approches sont complémentaires et s'intéressent à un point commun qui est le « discours ». A la différence de l'analyse du discours qui s'attache plus à analyser les formes de discours écrit, l'analyse conversationnelle s'intéresse à la description et l'analyse des discours oraux et dialogués. A cela s'ajoute le fait que ces deux approches adoptent une démarche inductive, fondée sur le repérage de régularités et de récurrences dans la construction du discours et leur généralisation.

Pour comprendre le fonctionnement des interactions, l'ADI adopte une approche éclectique qui s'est enrichie de l'apport de plusieurs courants en empruntant des concepts et des outils d'analyse de disciplines et de théories différentes. Elle reprend des concepts propres à la pragmatique (théorie des actes de langage), de l'analyse du discours (le modèle hiérarchique proposé par l'Ecole de Birmingham et l'Ecole de Genève), de la sociolinguistique interactionnelle (indices de contextualisation), de la micro-sociologie de Goffman (cadre participatif et rituels). La pluridisciplinarité paraît comme une condition indispensable pour décrire les différentes facettes de l'interaction.

3.1. La notion d'acte de langage aménagée

La notion d' « actes de langage »⁴⁴, telle qu'elle est envisagée par Austin et Searle apparaît comme une entité abstraite et isolée dans la mesure où elle n'envisage pas le contexte effectif de l'actualisation de ces actes ainsi que leur enchaînement discursif. Pourtant, dans la communication quotidienne les actes de langage fonctionnent en contexte, c'est-à-dire qu'ils sont produits dans des situations authentiques par des locuteurs authentiques ayant des caractéristiques propres. Négligés par la tradition linguistique classique, ces deux aspects qui régissent le fonctionnement des actes de langage sont considérés comme centraux par les théories pragmatiques qui se sont développées dans le champ de la linguistique interactionniste.

Loin d'abandonner la notion d'acte de langage, la linguistique interactionniste confirme l'idée selon laquelle *dire* c'est non seulement parler mais c'est aussi et surtout *agir* et *interagir*, c'est-à-dire que tout au long du déroulement d'une interaction, les différents acteurs sociaux ou

⁴⁴ Le concept « acte de langage » apparaît pour la première fois dans le célèbre ouvrage d'Austin *Quand dire c'est faire* (1970). Cette formule peut être l'équivalent d'autres expressions telles « acte de discours », « acte de parole » ou « acte de communication ». Austin et Searle privilégient l'expression « acte de langage », puisque selon eux, son fonctionnement est régi par des règles qui relèvent de la langue.

interactants exercent les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles. Kerbrat-Orecchioni souligne à ce propos l'idée suivante :

Ce sont ces influences mutuelles qu'il s'agit de décrire très précisément à partir de l'analyse d'un corpus de données de préférence « authentiques », dans lesquelles le processus d'élaboration des valeurs illocutoires et perlocutoires apparaît plus complexe encore que ne le laisse supposer la théorie standard, et en même temps plus facile à cerner car c'est au cours de l'échange que s'explicitent, se négocient et éventuellement se stabilisent ces valeurs ; valeurs qui loin de se réduire à l'intention d'un locuteur prétendant agir unilatéralement sur son destinataire, comme le voudrait une conception trop simpliste de la communication, sont construites conjointement par les différents interlocuteurs engagés dans l'échange (2001 : 54)

Donc, cette nouvelle perspective prend en considération non seulement les intentions des locuteurs mais aussi l'environnement séquentiel des actes de langage ainsi que l'interprétation faite par le récepteur qui est visiblement manifeste dans ses réactions. Bange souligne à ce propos qu'

une énonciation n'est pas seulement d'exprimer un sens intentionnel, mais une procédure interactive dans laquelle le locuteur construit le sens dans une adaptation constante à son récepteur du moment (1992 : 17-18).

Avec la contribution de la linguistique interactionniste, la notion d'actes de langage s'est considérablement enrichie grâce notamment à l'apport du modèle de politesse élaboré initialement par Brown et Levinson (1987) puis développé par Kerbrat-Orecchioni (1992). Ce modèle envisage l'acte de langage sous l'angle du concept goffmanien de « face » et confère ainsi à cet acte outre sa valeur illocutoire (valeur qu'il possède hors contexte en vue de ses propriétés linguistiques) et de sa valeur interactive (valeur qu'il reçoit en contexte)⁴⁵ une valeur socio-relationnelle (établissement de la relation interpersonnelle).

3.2. L'analyse en rangs

L'analyse en rangs consiste à faire de la notion d'acte de langage le fondement du modèle hiérarchique et fonctionnel adopté par l'ADI afin de décrire les différents types de discours dialogués (conversation, interview, débat, consultation, etc.). En effet, selon Kerbrat-Orecchioni, les interactions « sont constituées, au niveau basique, non pas d'unités informationnelles, mais d'actes de langage [...] et se présentent comme une architecture complexe et hiérarchisée, fabriquée à partir d'unités relevant de rangs différents, et qui sont emboîtées les unes dans les autres selon certaines règles d'organisation » (1990 : 211). Ce modèle est dit hiérarchique dans la mesure où les unités qui

⁴⁵ La distinction entre valeur illocutoire et valeur interactive d'un acte de langage a été introduite par E. Roulet et ses collaborateurs de l'École de Genève.

le composent entretiennent entre elles des relations d'inclusion et de subordination et sont dotées de fonctions illocutoires et interactives.

Si la première tentative de décrire l'organisation des discours dialogués remonte à Sinclair et Coulthard (1975), les représentants de ce type de modèle restent incontestablement les linguistes de l'Ecole de Genève et à leur tête E. Roulet. Cette Ecole, qui a centré son modèle hiérarchique autour du concept de négociation (processus par lequel les interactants ratifient des propositions par le biais d'unités sémiotiques), se fonde aujourd'hui sur une approche modulaire qui intègre toutes les dimensions de l'interaction (linguistique, discursive, psychologique, sociologique, etc.).

Kerbrat-Orecchioni (1990, 2001, 2005) et Traverso (1999) proposent un modèle hiérarchique composé de cinq rangs : deux rangs d'unités monogales (construite par un seul locuteur) et trois rangs d'unités dialogales (construites par deux locuteurs différents). Les unités du niveau monogale se composent de l'acte de langage et de l'intervention. Considéré comme l'unité de base du modèle hiérarchique, l'acte de langage est défini comme : « l'action (verbale) minimale effectuée par un locuteur » (Traverso, 1999 : 36). L'intervention, unité produite par un seul locuteur, est constituée d'un ou plusieurs actes de langage et se distingue selon sa fonction au sein de l'échange : l'intervention initiative ouvre l'échange tandis que l'intervention réactive enchaine sur une intervention précédente. Traverso souligne que « nombre d'entre elles assument une double fonction réactive et initiative » (*Ibid.* : 36). En ce qui concerne les unités du niveau dialogal, elles se composent de l'échange, de la séquence et de l'interaction. Selon Moeschler, l'échange correspond à « la plus petite unité monogale » (1985 : 153). Ce rang se compose au minimum de deux interventions produites par des locuteurs différents, mais il peut s'étendre sur plusieurs interventions jusqu'à former un « échange étendu » ou « macro-échange »⁴⁶. Les échanges à structure ternaires qui sont les plus fréquents s'enchainent selon l'ordre suivant : « offense/ excuse/ acceptation », « question/ réponse/ évaluation ». L'échange constitue l'unité fondamentale de l'interaction car c'est avec lui que commence le dialogue. La séquence, qui constitue la deuxième unité, est formée d'une série d'échanges reliés par un fort degré de cohérence sémantique et pragmatique. Cependant, sa délimitation pose un problème parce qu'elle est liée à l'enchainement des actions dans l'interaction. Enfin l'interaction⁴⁷, qui constitue l'unité de rang supérieur,

⁴⁶ Kerbrat-Orecchioni (2001 : 63) souligne que l'expression « macro-échange » est utilisée pour désigner un échange qui ne s'achève pas avec une intervention réactive ou évaluative, mais qui s'étend sur un nombre plus ou moins grand d'interventions.

⁴⁷ Pour Vion (1992 : 145), utiliser le même terme pour désigner aussi bien le phénomène général de l'interaction verbale qu'une interaction particulière délimitée par la rencontre et la séparation de deux locuteurs, présente des ambiguïtés. C'est pourquoi Goffman préfère utiliser le terme « rencontre » et Roulet « incursion ».

correspond à « ce qui se passe entre la mise en contact des participants et leur séparation » (Traverso, *Ibid.* : 38).

Avec son approche *modulaire* de l'interaction et son concept d'*espace interactif*, Vion rajoute un sixième rang : le *module*. Selon lui, l'interaction se présente comme une séquence de modules permettant, par exemple, après un module conversationnel de voir apparaître un module de discussion, puis de consultation, etc. et ce en fonction du cadre interactif et de la négociation des rapports de places entre les interactants. Il parle de *module conversationnel* pour désigner « un moment de conversation intervenant à l'intérieur d'une interaction, comme la consultation par exemple » (1992 : 149). Dans le même temps, Vion propose une définition de l'interaction qui serait, selon lui, plus rigoureuse que la vague notion de “rencontre“ :

Nous pouvons appeler “rencontre“ l'ensemble de ce qui se produit entre deux, ou plusieurs sujets, de l'instant de leur rencontre et celui de leur séparation. Dans certains cas, cette rencontre ne comporte qu'une interaction. Dans d'autres cas, nous avons tout intérêt à la concevoir comme formée de plusieurs interactions mettant en présence les mêmes participants. Si le cadre interactif se maintient – en dépit de la séquentialisation et de la coarticulation des types – depuis le début jusqu'à la fin, nous dirons que la rencontre correspond à une seule interaction. Par contre si, à un moment déterminé, il y a modification du cadre interactif nous dirons que ce moment de rupture permet d'établir une limite entre deux interactions constitutives de la rencontre. Nous rappelons que le cadre interactif se définit à partir du rapport de places dominant de l'espace interactif (Ibid. : 148)

A la lumière des modèles présentés plus haut, nous dirons que le modèle hiérarchique est très important dans l'analyse du corpus parce que le découpage en rangs nous permettra de cerner les différents niveaux de l'interaction ainsi que leur fonctionnement interactionnel. Quant à la conception modulaire de Vion, elle permettra de comprendre l'hétérogénéité de l'interaction et de déterminer les rapports de places qu'occupent les interactants dans l'interaction ainsi que les différentes stratégies de politesse et d'argumentation qu'ils mettent en œuvre. Il faut souligner toutefois que l'interaction fait l'objet d'une négociation constante et que les sujets, tout en essayant d'agir l'un sur l'autre, la construisent ensemble et résolvent les problèmes que leur pose leur rencontre.

3.3. La notion de négociation conversationnelle

L'une des particularités du discours-en-interaction c'est qu'il est co-produit, c'est-à-dire qu'il résulte d'un incessant travail de collaboration. La communication verbale n'est donc pas conçue comme unilatérale et linéaire mais comme une activité collaborative et interactive entre les

participants. En effet, durant l'interaction, les opérations d'émission et de réception de messages sont en relation de détermination mutuelle⁴⁸ : les interactants font un travail d'anticipation et essaient à chaque fois d'interpréter à l'avance leurs éventuelles actions. Le locuteur comme l'interlocuteur sont considérés comme actifs et leurs activités sont non seulement cognitives (travail interprétatif) mais aussi somatiques (activité régulatrice). Donc les opérations d'encodage et de décodage qui mettent en correspondance signifiants et signifiés sont dans leur majeure partie construites au cours du déroulement de l'interaction. C'est là où se situe l'un des apports de l'approche interactionniste qui considère que le sens d'un énoncé est toujours le résultat d'un travail collaboratif et qu'il est construit en commun par les différentes parties en présence. Kerbrat-Orecchioni redéfinit ainsi la notion d'interaction en la considérant comme « le lieu d'une activité collaborative de production du sens, activité qui implique la mise en œuvre de négociations explicites ou implicites, qui peuvent aboutir ou échouer » (1990 : 28).

Afin de construire ensemble l'interaction, les participants doivent respecter un certain nombre d'accords sur les règles du jeu dans lequel ils sont engagés. C'est ce que souligne Traverso :

La progression de toute interaction est tributaire d'accords incessants et multiples permettant aux participants de s'assurer qu'ils ont une définition commune de la situation, qu'ils s'entendent sur ce qu'ils y font, sur la distribution de la parole, sur les images et les représentations qu'ils y construisent d'eux-mêmes et du monde » (1999 : 72).

Cependant, les parties en présence peuvent parfois donner des acceptions différentes à ces accords, ce qui provoque des désaccords sur telle ou telle règle du fonctionnement de l'interaction. Dans ce cas, s'ils désirent que l'échange se poursuive dans un cadre relativement harmonieux, les partenaires devront faire appel à des mécanismes leur permettant de résorber le désaccord. Ces processus d'ajustement des comportements mutuels sont nommés « négociations conversationnelles »⁴⁹. Comme nous l'avons souligné au début du premier chapitre, ces négociations conversationnelles peuvent avoir un objectif externe mais aussi est surtout interne, c'est-à-dire qu'elles peuvent concerner les ingrédients qui composent l'interaction : le « script » de l'échange, les thèmes abordés, l'alternance des tours de parole, les opinions exprimées, la valeur

⁴⁸ Selon Kerbrat-Orecchioni (1990 : 25/26), ces déterminations mutuelles se font de façon successive et simultanée. Pour elle, le déroulement des événements communicatifs n'est pas exclusivement linéaire mais comporte un certain nombre de mécanismes d'anticipation et de rétroaction.

⁴⁹ Kerbrat-Orecchioni (2005) souligne que le terme « négociation » pourrait créer une nouvelle synonymie inutile avec d'autres équivalents utilisés par d'autres linguistes comme « coordination », « collaboration », « co-construction », etc. Elle préfère réserver ce terme aux cas où l'on observe à la fois du conflit et de la coopération.

sémantique et pragmatique des énoncés échangés, les phases d'ouverture et de clôture, la relation interpersonnelle, les identités mutuelles, etc.

La notion de négociation est très importante pour ce travail parce qu'elle permet de décrire de nombreux phénomènes interactionnels tels l'enchaînement ou la distribution des tours de parole, l'établissement de la relation interpersonnelle ou la défense d'une opinion. Elle permet aux participants à l'interaction radiophonique d'appliquer au mieux les principes garantissant le maintien des échanges et la préservation de leurs faces.

4. Hétérogénéité énonciative et espace interactif

Partant de la conception freudo-lacanianne du sujet, du concept de dialogisme de Bakhtine, Authier-Revuz tente de décrire le rapport complexe qui lie le sujet au langage. Contrairement à une vision simpliste de l'interaction, les actions des sujets ainsi que les images qu'ils construisent sont de nature hétérogène et composite. L'auteure souligne : « En rupture avec le Moi, fondement de la subjectivité classique conçu comme un intérieur face à l'extériorité du monde, le fondement du sujet est ici déplacé, délogé dans un lieu multiple fondamentalement hétéronome, où l'extériorité est à l'intérieur du sujet » (1984 : 102)⁵⁰. Avec cette conception, le sujet en tant qu'énonciateur, devient une réalité plus complexe dans la mesure où il n'est pas la source unique de ses productions.

Or, appréhender la complexité du sujet ne peut se faire sans se référer à la situation de communication, aux images identitaires, aux rôles qu'il est amené à jouer pendant l'interaction. Rappelant les apports de Schutz, de Mead, de Goffman et de Garfinkel, Habermas écrit :

Du point de vue fonctionnel de l'intercompréhension, l'activité communicationnelle sert à transmettre et à renouveler le savoir culturel ; du point de vue de la coordination de l'action, elle remplit les fonctions de l'intégration sociale et de la création de solidarités ; du point de vue de la socialisation, enfin, l'activité communicationnelle a pour fonction de former des identités personnelles (...) A ces processus de reproduction culturelle, de l'intégration sociale et de la socialisation correspondent les composantes structurelles du monde vécu : la culture, la société et la personne (1987 : 435).

Les activités langagières participent donc à la construction de l'identité des sujets et contribuent à transmettre un savoir culturel et à reproduire un certain ordre social. Deux idées capitales résultent de ce raisonnement : la première est que les sujets, par leurs activités et leurs attitudes, définissent la situation dans laquelle ils sont engagés ; la deuxième, qui remonte en fait aux travaux de Goffman

⁵⁰ Dans la notion d'hétérogénéité énonciative Authier-Revuz distingue deux types : l'hétérogénéité *montrée* et l'hétérogénéité *constitutive*. La première est repérable dans les marqueurs linguistiques explicites sous forme de modalisation ou de discours rapporté. La deuxième qui n'est pas linguistiquement marquée, pose la présence de l'autre comme une condition nécessaire de l'existence du sujet et de son discours.

(1973), stipule qu'on ne peut communiquer qu'à travers des « rôles » sociaux et des « représentations ». Cette idée qui comprend aussi la notion de « soi » issue de Mead et reprise par Goffman, permet de mieux comprendre la relation entre les rôles sociaux et les aspects de la personnalité. Dans la perspective des approches énonciatives, cette réflexion paraît inévitable dans la mesure où le sujet se présente comme une réalité complexe. Selon Vion, « le *Moi* n'est autre que l'intériorisation hétérogène et jamais achevée, de tous les *Soi* (rôles) à partir desquels le sujet, en tant qu'acteur (le *Je*) est amené à communiquer » (1993 : 70). Il faut donc considérer que le sujet et les instances énonciatives comme étant fondamentalement hétérogènes.

En construisant conjointement du sens, les sujets sont amenés à se positionner dans la mesure où aucune parole n'est émise d'un rôle⁵¹ donné sans qu'elle convoque le partenaire à une place corrélative. Chaque sujet devient l'artisan de la construction des rôles et des places et donc d'un espace interactif que d'autres linguistes nomment relation. Cette conception a l'avantage de nous éviter de penser l'interaction comme une réalité macro-sociologique. En effet,

Quel que soit le poids des déterminations sociales « extérieures » à l'interaction, la relation interlocutive est actualisée ; donc construite par la co-activité des sujets. L'espace interactif se construit à tout moment dans et par les activités discursives, les choix lexicaux, les attitudes, les manières de s'impliquer ou d'interpeller. Tout choix lexical, par exemple du fait de l'existence de connotations et de registres de langue, implique une mise en scène de l'énonciateur et une prise en compte de l'interlocuteur, donc une mise en place de la relation (Vion, Ibid. : 72).

4.1. La notion de rapport de places

L'un des concepts fondamentaux qui permet de transgresser la dichotomie mise en place par les approches déterministes (psycho-sociologiques) et constructivistes (ethométhodologiques) sur l'interaction est celui de « rapport de places ». Ce concept issu de Flahault (1978) et repris par Vion, semble allier aussi bien les analyses globales que locales de l'interaction. Pour Vion,

Par le rapport de places on exprime, plus ou moins consciemment, quelle position on souhaite occuper dans la relation et, du même coup, on définit corrélativement la place de l'autre. L'expression de ces positions passe par les modes de verbalisation, les attitudes et gestes, les canaux paraverbaux, la posture et la disposition proxémique. (...). L'un des enjeux de la relation qui se construit va consister à accepter ou à négocier ce rapport de places identitaires. De sorte que les places occupées en fin

⁵¹ A la suite de Linton (1977), Vion (1992) renvoie la notion de rôle à l'ensemble des positions sociales assumées par un sujet en dehors et à l'intérieur de l'interaction. Ces rôles en relation avec le concept de « rapport de places », peuvent être institutionnalisés (père, médecin, avocat, commerçant, femme, etc.) ou interactionnels (conseillers, séducteur, médiateur, sage, etc.).

d'interaction seront, le plus souvent, distinctes des essais initiaux de positionnements (1992 : 80-81).

Ce concept présente deux aspects essentiels : premièrement, il permet d'opposer les interactions complémentaires aux interactions symétriques tout en envisageant des typologies particulières⁵² ; deuxièmement, il permet d'apprécier comment s'organisent les prises d'initiatives et comment par leur travail conjoint, les partenaires parviennent à construire leur positionnement réciproque. C'est dans cette perspective que se situent les travaux de Kerbrat-Orecchioni sur la notion de « taxème », de « place interactionnelle » et des positions « haute et basse ».

Comme nous l'avons souligné plus haut, le concept de rapport de places est lié à la notion de rôle. Occuper par exemple le rôle de médecin ou de professeur implique nécessairement de convoquer d'autres partenaires dans des places corrélatives de patient ou d'étudiant. Le rôle se trouve à son tour directement lié au statut du sujet et sa position sociale effective. Mais étant donné que l'interaction combine l'externe et l'interne, le rôle social ne peut exister qu'à travers des actualisations langagières. Dans ce cas, le sujet peut être amené à occuper plusieurs places *institutionnelles*, dans lesquelles il peut parler en tant que professionnel (médecin, avocat, commerçant, journaliste, etc.) et/ ou de plusieurs places *langagières* (dites aussi *occasionnelles*) et se retrouver dans des rôles tout à fait imprévisibles (conseiller, confident, conciliateur, etc.). Donc, il ne pourrait y avoir d'interactions où les rôles ne seraient qu'institutionnalisés et d'autres qui ne le seraient pas. En effet, les places institutionnelles ne sauraient fonctionner indépendamment des places occasionnelles et vice versa. Le rapport de places peut être déterminé de l'extérieur de l'interaction par les rôles sociaux des sujets mais aussi de l'intérieur de celle-ci par la place subjective que prend chacun par rapport à l'autre. Mais il est important de souligner que toute interaction possède un double positionnement réciproque dans la mesure où la mise en place du rapport peut jouer concurremment. En d'autres termes, plus l'interaction est socialement formalisée, plus le rôle institutionnel domine ; plus la rencontre est informelle, plus le rôle occasionnel prend de l'importance.

Cette conception présente l'avantage de ne pas dichotomiser l'externe et l'interne mais de prendre l'interaction comme un espace où les sujets jouent avec plusieurs rapports de places. Dans les rencontres institutionnelles où le rapport de places externe domine, on pourrait voir l'émergence d'un rapport de places interne. Durant l'interaction, il s'y joue toujours quelque chose et les

⁵² Selon Vion (1992) et comme souligné précédemment, de par l'hétérogénéité de l'espace interactif et des instances énonciatives, une interaction ne saurait être homogène. Une rencontre a fort peu de chances de n'être que conversation, entretien ou discussion mais une suite de modules correspondant chacun à l'actualisation d'un type particulier.

rapports de places (dominant/ dominé, demandeur/ conseiller, séducteur/ séduit, etc.) peuvent se trouver modifiés à chaque tour de parole, à chaque pulsation de l'échange.

4.2. Le cadre interactif

Comme nous l'avons mentionné au niveau du premier chapitre, toute interaction a de fortes chances de voir sa situation et son contexte se modifier au cours de l'échange. Cependant, il paraît important de voir la façon dont celle-ci se trouve définie d'entrée, par la mise en place de rapport de places. La consultation médicale par exemple, est un type d'interaction complémentaire dans lequel le rapport de places se trouve d'emblée institutionnalisé : le médecin intervient par sa position professionnelle "haute", tandis que le malade se trouve convoqué dans la place corrélative "basse" de patient. Cette position haute du médecin résulte de la relation savoir/ et non savoir, pouvoir/ non pouvoir et lui confère ainsi la responsabilité d'ouvrir et de clore les différentes séquences de la consultation. A l'inverse de la consultation, la conversation représente un autre type d'interaction où les partenaires définissent une relation plutôt égalitaire en adoptant des comportements de considération et de coopération. En termes de rapports de places, « la conversation est une interaction où le rapport de places n'est pas préétabli en termes de positions sociales institutionnelles. N'étant pas directement interpellés dans l'une des positions (autrement dit, dans des soi), les sujets peuvent se trouver impliqués au niveau de leur moi » (Vion, 1992 : 110). La conversation est dans ce cas égalitaire dans la mesure où les positions sociales hiérarchiques n'y sont pas d'entrée convoquées.

Aborder un quelconque type d'interaction, revient d'abord à définir son cadre interactif. Celui-ci est défini par Vion comme étant « la nature du rapport social établi d'entrée, par et dans la situation, rapport qui se maintient jusqu'au terme de l'interaction » (*Ibid.* : 110). Mais il peut advenir que ce rapport se modifie au cours de l'échange, notamment dans les interactions de type symétriques. Par conséquent, une interaction, de par l'hétérogénéité de ses sujets, se définirait moins par une unicité que par une pluralité de rapports de places. Donc le recours aux notions d'espace interactif et de rapport de place nous permettra d'appréhender la circulation des images identitaires ainsi que les différentes stratégies discursives et interactionnelles mises en œuvre par les partenaires de l'interaction radiophonique.

4.3. Savoirs, représentations et stratégies

La communication n'est envisageable qu'à partir d'un ensemble de savoirs communs partagés et de savoir-faire. Certains de ces savoirs fonctionnent comme des préalables culturels, des

représentations et des présupposés ; d'autres, qu'on regroupe généralement sous l'appellation "savoirs encyclopédiques", peuvent s'apprendre durant les échanges interactionnels et concernent des manières de dire et de faire. Mais ces connaissances sont loin d'être explicites dans la mesure où une grande partie de celles-ci fonctionne dans l'imaginaire collectif.

Avec les notions de situation, de représentation de soi et de l'autre, héritées de la sociologie goffmanienne, nous sommes dans l'interactionnisme symbolique qui envisage l'interaction comme un lieu où circulent et se modifient les images pré-construites, mais aussi un lieu où l'on peut faire bonne figure ou perdre la face. Les notions de représentation, de figuration et de face, développées par Goffman sont directement liées au concept d'intersubjectivité qui stipule que la communication se fait par circulation d'images. Avec l'approche énonciative, l'énonciateur de part sa subjectivité, ses modes d'auto-implication, ses marques de considération et d'écoute, devient présent dans ses activités discursives et contribue ainsi à construire des images de lui-même et de son partenaire. C'est ici qu'on voit que l'énonciation est proche du concept de figuration de Goffman dans la mesure où les énoncés véhiculent en eux-mêmes les images des partenaires en présence. Mais comme nous allons le voir plus loin, Charaudeau (1983), avec sa théorie de la *mise en scène* de l'acte langagier, présente une version particulière du sujet et l'image du sujet.

Cependant, communiquer ne présuppose pas uniquement l'existence de savoirs mais aussi de savoir-faire et de compétences. Ces dernières ne sont pas à envisager au sens générativiste mais plutôt comme des modes de résolution de problèmes ou ethnométhodes. Ces compétences peuvent concerner des savoir-faire communicatifs (savoir donner des arguments, savoir hiérarchiser ses idées, etc.) ou bien des stratégies d'action.

Comme le souligne Vion (1992), les stratégies d'action ne sont pas à appréhender comme des projets conscients d'un individu volontaire qui agirait seul. Pour lui, ces stratégies ne se présentent pas comme des lignes d'action conscientes et homogènes et ce, pour deux raisons : la première précise ceci :

il est hors de question de prendre en compte des intentions communicatives et d'établir une relation directe entre les calculs stratégiques, antérieurs à l'interaction, et les lignes de conduite effectivement développées sur le terrain. [...] la stratégie sera analysée comme un ensemble de comportements et de rapports de places effectivement constatés lors du déroulement d'une interaction. (1992 : 90-91)

La deuxième fait remarquer que, « quelles que soient les visées stratégiques d'un sujet, dès qu'il entre en interaction, il se voit contraint de composer avec son partenaire » (*Ibid.* : 91)⁵³. La stratégie semble donc se construire à l'intérieur de l'interaction de telle sorte qu'il s'agit d'actions négociées et co-construites, et ce, que l'échange soit à dominante coopérative ou conflictuelle. Concevoir la stratégie de cette manière permettrait d'appréhender les significations en rapport avec les relations sociales.

5. Modèle d'analyse sémiolinguistique du discours⁵⁴

De part sa complexité, ses dimensions et ses stratégies, le discours ne peut être appréhendé et analysé qu'à travers son intégration dans une problématique d'ensemble qui relie les manifestations du langage à d'autres phénomènes psychologiques et sociaux. Pour Charaudeau, « il s'agit de traiter du phénomène de la construction psycho-socio-langagière du sens, laquelle se réalise à travers l'intervention d'un sujet, lui-même psycho-socio-langagier » (1995a : 96). Afin de rendre compte des faits du langage et de ses enjeux, l'auteur propose son modèle d'analyse « sémiolinguistique »⁵⁵ du discours. Ce modèle, qu'il nomme aussi « sociocommunicationnel », fonctionne selon un double processus : un processus de *transformation* qui comprend quatre types d'opérations (identification, qualification, action et causation) ; et un processus de *transaction* qui comprend quatre principes (altérité, pertinence, influence et régulation). Dans ce travail, nous nous intéresserons au deuxième processus afin de décrire les opérations de production et d'interprétation des différentes stratégies de discours exploitées par les partenaires de l'interaction radiophonique.

Cette réflexion de Charaudeau n'est pas née ex nihilo mais elle s'est fondée sur trois observations fondamentales. La première observation stipule que la langue n'est pas tournée uniquement vers le monde référentiel pour le découper, mais elle a aussi une autre vocation fondamentale, celle de signifier la relation qui s'instaure entre les partenaires de l'acte de langage. La deuxième considère que le sens n'est pas toujours explicite mais il est aussi implicite ; il est à prendre en compte dans l'interrelation entre les partenaires de l'interaction. La troisième observation, corrélative des deux précédentes, affirme l'existence d'une relation et d'une dimension

⁵³ Dans un débat par exemple, le sujet pourrait être amené à constater que le degré d'offensive ou de résistance de son partenaire ne correspond pas à ses idées initiales. Il peut être confronté à des facilités ou des difficultés imprévues, ce qu'il l'amènera à revoir, au cours de l'interaction, ses scénarios initialement imaginés.

⁵⁴ Pour aborder la notion de « stratégies » nous nous sommes référé principalement aux travaux de P. Charaudeau (1984a, 1991b, 1993a, 1995a).

⁵⁵ Pour Charaudeau (1995a : 98) *sémio* évoque que « la construction du sens et sa figuration se font à travers un rapport forme-sens (des différents systèmes sémiologiques) sous la responsabilité d'un sujet d'intentionnalité pris dans un cadre d'action et ayant un projet d'influence sociale ; *linguistique* rappelant que cette forme est principalement constituée d'une matière langagière »

implicite de la signification, c'est-à-dire l'existence d'une réalité extralinguistique qui se combine avec le lieu de la production discursive.

5.1. Pour une théorie des sujets du langage

Partant du constat selon lequel l'étude du langage peut se faire en tenant compte de sa dimension psycho-sociale, Charaudeau (1984) fait remarquer qu'une théorie de discours ne peut se passer d'une redéfinition des sujets de l'acte langagier. Dans cette perspective, le discours peut se rapporter à deux aspects : premièrement, il est en rapport avec le phénomène de mise en scène de l'acte de langage. Cette mise en scène comprend deux circuits indissociables : « un circuit externe constitué du Faire psycho-social (ce qu'il est convenu d'appeler : le Situationnel) et un circuit interne qui représente le lieu de l'organisation du Dire » (1984 : 39). Dans ce cas, la mise en scène discursive s'oppose à la mise en scène langagière dans la mesure où celle-ci, qui englobe l'aspect situationnel de l'acte langagier, inclut celle-là. Mais Charaudeau souligne que la mise en scène discursive ne peut se faire indépendamment de la mise en scène langagière. Deuxièmement, le discours est lié à un ensemble de savoirs partagés et d'imaginaires sociaux qui témoignent de la façon dont les pratiques sociales sont représentées dans un contexte socio-culturel donné.

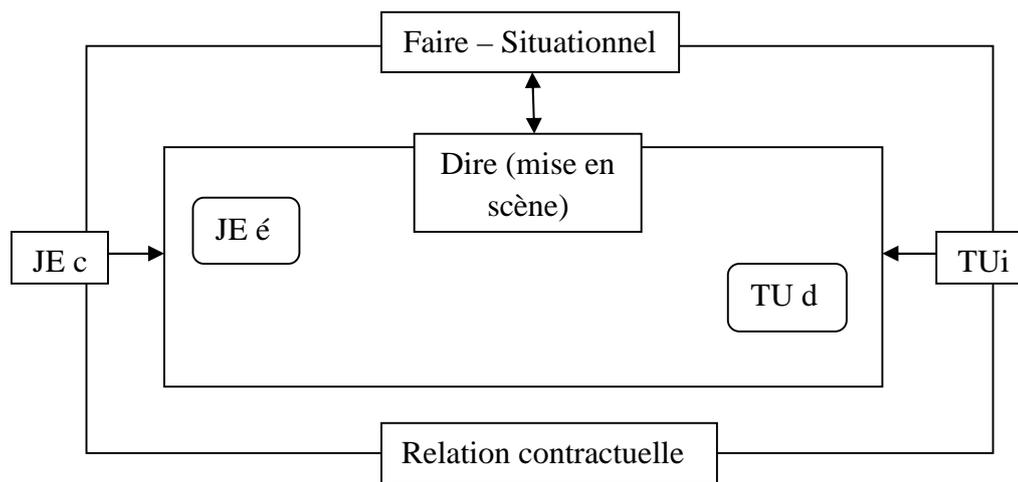
C'est avec l'avènement des théories énonciatives et pragmatiques, sous l'influence des études sociologiques et anthropologiques, que s'est produit le premier changement théorique d'importance sur l'identité du sujet parlant et de son statut langagier. Par conséquent, l'acte de langage n'est plus considéré comme le produit d'un locuteur-auditeur idéal, mais comme un phénomène qui combine le Dire (instance discursive) et le Faire (instance situationnelle). De plus, tout en étant le fait d'être psycho-sociaux, l'acte de langage correspond à un enjeu de signification particulier et dans ce cas, il peut être considéré comme « une interaction d'intentionnalités⁵⁶ dont le moteur serait le principe du jeu : jouer un coup dans l'espoir de gagner⁵⁷ » (*Ibid.*: 42). La mise en scène du Dire relève donc d'une activité stratégique (ensemble de stratégies discursives) qui prend en compte des contraintes du cadre situationnel.

Afin d'illustrer sa théorie, Charaudeau préfère utiliser deux dénominations distinctes : sujets (appelés aussi protagonistes) et partenaires. Le « sujet » est considéré comme un lieu de production de la signification langagière et qui le constitue en même temps. Dans ce cas, on parlera de « sujet énonciateur » (JEé) et de « sujet destinataire » (TUd). Le « partenaire », quant à lui, implique une

⁵⁶ Avec son double processus de production et d'interprétation, tout acte de langage peut être considéré comme une interaction.

⁵⁷ On retrouve cette théorie du jeu chez certains analystes de la conversation (Goffman, 1959) et certains psychosociologues (Chabrol, 1983).

relation de faire-valoir réciproque avec l'autre. En effet, dans une interaction langagière, nous avons affaire à deux partenaires : « le sujet communicant » (JEC) et « le sujet interprétant » (TUi). La « relation contractuelle » entre les partenaires n'est pas fixée par leurs statuts sociaux hors situation mais dépend, en partie, de l'enjeu construit par l'acte de langage lui-même. Autrement dit, les partenaires ne peuvent exister que dans la mesure où ils se reconnaissent l'un l'autre dans cette relation contractuelle qui les *légitime* dans leurs rôles respectifs. Pour décrire sa théorie, Charaudeau (1984 : 42) propose la figure ci-dessous :



La signification discursive ne peut se construire donc sans prendre simultanément en considération un espace interne et un espace externe de la construction du sens. Celle-ci intègre deux interrelations qui s'articulent en même temps l'une sur l'autre : interrelation entre deux espaces de production du sens, interne et externe ; interrelation entre deux instances énonciatives, de production (JE) et d'interprétation (TU).

5.2. La notion d'intentionnalité et le droit à la parole

Le concept d'« intentionnalité » retrouve son origine dans la théorie des actes de langage élaborée par Austin et Searle (1972, 1985). C'est en rapport avec l'implicite et le sous entendu que l'approche pragmatique inclut la problématique de l'intention qui constitue l'une des conditions de réussite de l'acte de langage et de la signification langagière. L'intention est aussi en rapport avec les fameuses « maximes conversationnelles » établies par H.P. Grice (1979) qui intègrent le concept de signification « intentionnelle ». Dans sa théorie, Grice distingue non seulement des cas dits « non intentionnels » mais également des cas où « l'intention doit rester cachée pour que le récepteur interprète le message conformément aux vœux de l'émetteur, c'est-à-dire comprenne une intention implicite qui n'est pas l'intention implicite réelle de l'émetteur » (PH. Blanchet, 2005 : 92). En

réalité, c'est l'interprétation correcte et effective de l'intention qui concrétise l'acte illocutoire. Cependant, le concept d'« intentionnalité » tel qu'il est envisagé par Austin et Searle a été remis en question car comme le souligne PH. Blanchet, « leur réflexion portait en germe une faille que d'autres pragmaticiens mettront en évidence : une grande importance accordée à l'intention et à l'émission au détriment des processus interprétatifs de réception dans la globalité de l'interaction communicative » (*Ibid.* : 33). A cela s'ajoutent les propriétés du contexte qui jouent un rôle essentiel dans l'interprétation de l'acte de langage ordinaire.

En critiquant les différentes approches pragmatiques, Charaudeau souligne que ces dernières, avec leurs pertinences propres, ne permettent pas de répondre au principe qui fonde l'étude des faits du langage : « l'espace externe comme fondateur de l'espace interne et en même temps construit par celui-ci, l'espace interne comme dépendant de l'espace externe » (1993a : 31). De plus, les faits du langage ne sont pas porteurs d'un seul enjeu mais de plusieurs enjeux⁵⁸ de signification qui témoignent, comme l'affirme Authier-Revuz (1984) d'un sujet complexe voire divisé. Pour Charaudeau, saisir la signification langagière dans sa totalité revient donc à problématiser le langage dans un modèle qui :

construit le social en socio-langagier et le linguistique en socio-discursif. C'est-à-dire que d'une part il y a des catégories psycho-sociologiques qui pénètrent le langage et s'y trouvent transformées en catégories psycho-socio-langagières, et d'autre part des catégories linguistiques qui se présentent comme des instructions de sens procédurales et qui, considérées en contextes et situations particulières, deviennent des indices possibles de signification psycho-socio-discursive dans une pertinence tantôt interne, tantôt externe au corpus. (Ibid : 41).

Afin d'asseoir son postulat d'intentionnalité, Charaudeau reprend deux concepts qui, selon lui, fondent le discours. Il s'agit d'une part du concept de « négociation » que le groupe de Genève (E. Roulet, 1985) estime qu'il doit occuper une place centrale dans l'analyse des discours interactifs, et d'autre part, du concept de « protection des faces » issu des travaux de Goffman (1973) sur les relations quotidiennes et les comportements des individus. Concernant le concept de « négociation », celui-ci ne doit pas être considéré comme un résultat mais plutôt comme un processus qui consiste à amener l'interlocuteur à modifier sa position de départ ; il est en fait « trop général » pour prétendre être le fondement du discours⁵⁹. Quant à la notion de « face », elle est aussi, selon lui, suffisamment générale pour être considérée comme le fondement des échanges langagiers. Tout en partageant la plupart des hypothèses goffmaniennes, Charaudeau (1993a)

⁵⁸ Ces enjeux sont représentés tantôt par l'intentionnalité argumentatives d'un sujet linguistique (Ducrot), tantôt par les comportements de protection des faces, tantôt par l'implicite qui se trouve dans les actes de langage indirects.

⁵⁹ Voir Charaudeau 1993a PP 42-43.

propose le concept de « droit à la parole » comme fondateur de la communication qui n'est pas tout à fait identique à celui de « protection des faces ».

Conquérir le droit à la parole doit d'abord répondre à certaines conditions qui s'inscrivent dans des relations sociales et des rapports de force engendrés par des motivations personnelles du sujet (désirs, besoins) et des buts (d'action, cognitifs, affectifs, etc.). Ces conditions se jouent selon quatre principes :

- Le premier principe est celui de l'*altérité*. En effet, la prise de conscience de soi comme sujet de parole dépend de l'obligation de reconnaître l'existence d'un autre dans sa différence identitaire comme sujet parlant. Autrement dit, c'est par la perception de la différence de l'autre que le sujet prend conscience de sa propre existence. L'une des conditions minimales pour qu'existe le droit à la parole réside dans le fait que les deux partenaires de l'échange langagier se reconnaissent l'un l'autre dans leur rôle d'*interlocutant*. Donc, s'il n'y a pas de TU il n'y a pas de JE (Benveniste, 1966).
- Le deuxième, nommé « principe d'*influence* », pose que tout sujet produisant un acte de langage vise à atteindre son partenaire soit pour l'émouvoir, soit le faire agir, soit pour orienter sa pensée. Cela l'amènera à mettre en place un certain nombre de stratégies (persuasion, séduction) qui dépendent des images que chaque partenaire se construit de l'autre. Dans ce principe, et contrairement à Goffman, Charaudeau n'ira pas jusqu'à dire que l'autre représente dès le départ une menace. Partant du constat que pour communiquer on a besoin de l'autre, JE ne peut exister qu'à travers TU et réciproquement.
- Le troisième principe porte sur la *régulation*. En effet, tout en ayant un projet d'influence sur l'autre, les partenaires de l'échange langagier mettent en œuvre des stratégies de résolution de problèmes et de malentendus. L'interaction est en fait l'endroit où se définit et se négocie la relation qui permet le bon déroulement de l'échange, raison pour laquelle les membres d'une communauté se dotent de rituels et de codes de politesse.
- Le quatrième principe est celui de la *pertinence du savoir*. Dans ce principe, les partenaires ne pourraient pas échanger s'ils ne disposaient d'univers de référence et de savoirs communs pré-existants (interdiscursivité). C'est au niveau de ce principe qu'on peut reconnaître au sujet son statut d'*être communicant* et une *pertinence intentionnelle* de son *projet de parole*. Ce principe exige aussi que les actes de langage soient appropriés à leur contexte, ce qui confirme leur aspect contractuel qui fait que les partenaires mettent en place une sorte d'alliance objective pour construire du sens.

Comme nous pouvons le voir avec ces principes, l'acte de langage relève d'une intentionnalité des sujets parlants. Il dépend donc de l'identité de ceux-ci, résulte d'une visée d'influence et porte un propos sur le monde. De plus, il se produit dans un cadre spatio-temporel qui détermine la situation de communication. Mais pour que celui-ci soit valide, il faut d'abord que les partenaires se reconnaissent réciproquement le droit à la parole et qu'ils partagent obligatoirement un certain nombre de connaissances communes mises en jeu dans l'échange langagier. En même temps, notamment avec les principes d'influence et de régulation, ces partenaires possèdent un espace de manœuvres qui leur permet de jouer de stratégies. Selon Charaudeau, la structuration d'un acte de langage comporte deux espaces : l'un qu'il appellera « espace de contraintes » qui « comprend les données minimales auxquelles il faut satisfaire pour que l'acte de langage soit valide » (1995a : 102) ; l'autre qu'il nommera « espaces de stratégies » parce qu'il « correspond aux choix possibles que les sujets peuvent faire dans la mise en scène de l'acte de langage » (*Ibid.* : 102). Dans ce cas, les principes d'*altérité* et de *pertinence* correspondent à *l'espace de contraintes* et les principes d'*influence* et de *régulation* correspondent à *l'espace de stratégies*. Dans sa mise en scène langagière, le sujet parlant se trouve entre deux types de contraintes : les contraintes dites *socio-communicatives* (univers de discours, formes d'échange, régulation des échanges, etc.) et les contraintes de ce que Bourdieu (1982) appelle « le marché social du langage » (valeur sociale des usages de la langue⁶⁰, comportements discursifs, etc.). C'est dans cette position carrefour que les sujets parlants procèdent à des choix. Ces hypothèses permettent de définir l'acte de langage comme naissant d'une situation de communication concrète, relevant d'une intentionnalité et s'organisant autour d'un espace de contraintes et d'un espace de stratégies.

Selon cette conception, l'acte langagier se structure selon trois niveaux : le *situationnel*, le *communicationnel* et le *discursif*. Le niveau situationnel, qui permet de rendre compte de l'espace externe, constitue l'espace de contraintes de l'acte de langage. C'est dans ce niveau que sont déterminés l'identité des partenaires de l'échange, la finalité de leur acte de communication et le domaine du savoir auquel ils se réfèrent. Ces trois composants permettent de *légitimer* les partenaires dans leurs statuts d'interlocutants. Le niveau communicationnel correspond au lieu où sont déterminées les manières de dire, en fonction du cadre situationnel. Le sujet, qu'il soit communiquant ou interprétant, doit savoir occuper son rôle langagier afin de justifier son droit à la parole. Mais celui-ci ne peut se réaliser qu'à travers le principe de pertinence qui exige que les partenaires partagent des savoirs communs qui vont donner de la *crédibilité* à leurs propos et à leurs

⁶⁰ On retrouve ici la notion de *marché linguistique* proposée par Bourdieu qui se concrétise par les usages grammaticaux, les comportements discursifs et la valeur identitaire des mots.

savoir-faire. Le niveau discursif constitue en réalité l'espace de l'intervention du sujet parlant en tant que sujet énonciateur. En effet, ce dernier doit d'abord satisfaire à des conditions de *légitimité* (principe d'altérité), de *crédibilité* (principe de pertinence) pour pouvoir jouer de *stratégies de captation* (principes de régulation et d'influence).

Il reste à souligner que le projet de parole du sujet parlant doit se construire autour d'un certain nombre d'objectifs qui vont donner naissance à des visées communicatives : *factitive*, qui correspond à la manipulation de l'autre pour le faire agir (faire faire) ; *informative*, qui consiste à transmettre un savoir nouveau à l'autre (faire savoir) ; *persuasive*, qui correspond à la saisie l'autre par le biais de la rationalité et lui faire croire quelque chose ; *séductrice*, qui consiste à saisir l'autre par le biais du plaisir en cherchant à déclencher chez lui des états émotionnels positifs dans lesquels il peut se projeter et auxquels il peut s'identifier.

Avec la description de ce postulat d'intentionnalité, Charaudeau souligne que la *légitimité* est prédéterminée et non négociable car elle est donnée au sujet à partir de la position qu'il occupe dans les pratiques sociales. Cette position lui donne une identité qui ne peut être jugée qu'en relation avec son statut langagier. Par contre, la *crédibilité* n'est pas prédéterminée mais acquise parce qu'elle peut être remise en question à tout moment. Plus concrètement pour lui, il paraît que la signification discursive

est la résultante d'une mise en scène qui se fait à l'intérieur d'un dispositif dans lequel les contraintes constituent, pour le sujet parlant, le garant de son droit à la parole (légitimité), et en même temps, la base à partir de laquelle il pourra choisir les comportements discursifs (stratégies), garant de sa crédibilité (Ibid, 1993a : 63).

L'ensemble de ces éléments permet de définir le contrat de communication qui préside à toute interaction. Celui-ci définit les conditions d'échange en termes d'enjeu psychosocial à travers ses composantes situationnelle et communicationnelle. Tout discours se construit donc au carrefour d'un champ d'action, lieu d'échanges symboliques organisé selon des rapports de force, et d'un champ d'énonciation, lieu des mécanismes de mise en scène du langage.

Conclusion

Saisir la nature des interactions radiophoniques et comprendre leur complexité revient à inscrire celles-ci dans un champ théorique et méthodologique à la fois pluri et transdisciplinaire qui permettrait d'aborder leurs différentes facettes et découvrir leurs multiples enjeux. Sur le plan théorique, notre objectif était d'asseoir d'abord un arrière-plan conceptuel où nous avons défini les notions de base susceptibles de rendre compte de l'aspect structural et discursif des interactions

radiophoniques. Nous avons ensuite présenté les principaux courants d'appartenances multiples (sociologique, psychologie, anthropologique, philosophique, linguistique) qui ont largement contribué à la naissance de l'analyse des interactions verbales. Ces différents courants ainsi que les concepts et outils qui en sont issus ont été regroupés par Kerbrat-Orecchioni (2005) sous l'expression du discours-en-interaction (ADI), approche qui se situe à l'intersection de l'analyse du discours (DA) et de l'analyse conversationnelle (CA). Enfin, afin de saisir les différentes stratégies de politesse et d'argumentation ainsi que les processus de productions et d'interprétation qui les voient naître, nous avons fait appel à deux théories distinctes mais très complémentaires. Il s'agit des concepts de « rapport de places » et d' « espace interactif », d' « intentionnalité » et du « droit à la parole » issus respectivement des travaux de Vion (1992) et de Charaudeau (1991, 1993, 1995). Ces deux théories vont nous servir d'appui dans les prochains chapitres afin d'analyser le fonctionnement de ces stratégies mises en scène par les partenaires de l'interaction radiophonique.

DEUXIEME PARTIE

GESTION DE L'INTERACTION ET NEGOCIATION DE LA RELATION INTERPERSONNELLE

CHAPITRE III

LA POLITESSE DANS LE DISCOURS-EN- INTERACTION

Introduction

Décrire le fonctionnement de la politesse dans une interaction radiophonique revient d'abord à présenter le système d'expression de la relation interpersonnelle. Ce fonctionnement ne se réduit pas à la seule connaissance des règles et des rituels de la politesse mais s'étend aussi à une connaissance approfondie de la relation qui s'instaure entre les interactants avant et durant l'interaction. De ce point de vue, la relation interpersonnelle sera ici envisagée et analysée non pas comme une forme figée mais plutôt comme un phénomène co-construit qui englobe toutes sortes de procédés ayant pour objectif la préservation du caractère harmonieux de l'échange langagier.

Il ne s'agit pas pour nous, dans le cadre de ce chapitre, de retracer l'histoire de toutes les formes de la politesse⁶¹ mais uniquement d'aborder ce qu'on nomme communément « la politesse linguistique », c'est-à-dire celle qui s'inscrit et s'incarne dans les productions discursives des locuteurs. Nous présenterons au début de ce chapitre les quelques fondements théoriques relatifs à la politesse et la politesse linguistique où nous discuterons les concepts de « face », de « territoire » et de « face-work » issus de la sociologie de Goffman ainsi que les règles qui régissent la communication humaine. Ensuite, nous aborderons la politesse comme savoir-vivre, comme rituel, comme variation temporelle et culturelle ainsi que ses différentes fonctions. Puis, nous présenterons et discuterons respectivement les modèles de politesse issus des travaux de Brown et Levinson, de Leech et de Kerbrat-Orechioni. Enfin, nous décrirons et analyserons les deux dimensions de la relation interpersonnelle avec leurs marqueurs linguistiques propres : il s'agira respectivement de la relation horizontale, relative à la distance ou la familiarité, et de la relation verticale, c'est-à-dire celle centrée sur les rapports de places entre les partenaires de l'interaction radiophonique.

1. La politesse linguistique : quelques aspects théoriques

La réintégration des facteurs constitutifs de la communication, du sujet et de ses actes de discours dans les études interactionnistes a permis de donner une place importante à l'étude de la politesse et de la politesse linguistique. Ce phénomène longtemps négligé par de nombreux linguistes devient aujourd'hui « une composante à l'honneur » (Kerbrat-Orechioni, 2005) et un principe pertinent « tant pour l'observation du fonctionnement du discours que pour la description du système de la langue, car c'est dans la langue que se trouvent engrangées ces ressources nombreuses et diverses qui permettent, en discours l'exercice du travail des faces » (*Ibid.* : 193-

⁶¹ Le phénomène de politesse et plus largement de savoir-vivre peut s'exprimer à travers différents moyens du comportement humain : non verbal (savoir se tenir à table, s'habiller, règles d'éthique ...etc.) ; verbal (politesse linguistique visible dans les productions discursives).

194). En tant que pratique sociale indissociable du fonctionnement discursif, la politesse trouve ses fondements dans une double conception de l'interaction. La première considère que la communication humaine, au delà de sa finalité référentielle centrée sur l'échange d'informations entre un émetteur et un récepteur, est le lieu de l'établissement de la relation interpersonnelle. La seconde stipule que communiquer, certes, c'est transmettre des messages et établir des relations mais c'est aussi et surtout respecter des règles de bonne conduite relatives à l'interaction et la relation avec autrui.

1.1. Communication, relation interpersonnelle et socialité

Les travaux de l'école de Palo Alto ont été les premiers à avoir explicité de manière claire les différentes acceptions de la communication. En effet, pour les représentants de cette école, toute communication humaine ne renvoie pas à une simple théorie du message (processus d'encodage, transmission et décodage), mais plutôt à une théorie générale des comportements verbaux et non verbaux. Partant du constat selon lequel tout comportement est doté de signification susceptible de modifier la situation et les données de l'interaction, cette théorie énonce sa fameuse proposition selon laquelle « on ne peut pas ne pas communiquer ». Dans cette nouvelle conception, le comportement verbal est considéré comme un aspect parmi d'autres du comportement communicatif. Bien plus, le sens et la signification ne dépendent pas des seules dispositions linguistiques mais réintègrent systématiquement en plus des significations construites au niveau verbal, celles construites aussi au niveau para-verbal et non verbal.

En se situant dans le prolongement des travaux de l'école de Palo Alto, Kerbrat-Orecchioni (1980 : 19) tente, dans un premier temps, de remettre en cause le schéma de communication de Jakobson (1963). En rendant compte de la complexité de la communication humaine, elle propose une reformulation de ce schéma où elle intègre d'autres paramètres (compétences linguistiques et para-linguistiques, compétences idéologiques et culturelles, déterminations psy, contraintes de l'univers de discours) qui déterminent largement l'activité de production et d'interprétation des messages. Puis, dans un deuxième temps, elle décrit les enjeux de la communication humaine en termes de *contenu* (propositionnel) et de *relation*. Selon elle :

Une part importante du matériel produit au cours de l'interaction n'a d'autres fonctions que relationnelle –si bien que même lorsqu'ils sont incontestablement chargés de contenu informationnel, les énoncés possèdent toujours en sus une valeur relationnelle : quête d'un consensus, désir d'avoir raison (ou raison de l'autre), souci de ménager la face d'autrui, ou de la lui faire perdre [...]; valeur qui agit

insidieusement mais efficacement dans le dialogue, même si elle est souvent dissimulée, car moins « officielle », que le contenu informationnel (1992 : 13)

Le contenu propositionnel ou informationnel désigne le contenu sémantique des énoncés indépendamment de leurs circonstances de production. Le contenu relationnel, quant à lui, consiste à signifier la relation qui s'instaure entre les partenaires de l'interaction, qui implique nécessairement les enjeux identitaires et des faces. En mettant la « subjectivité » au cœur de leurs théories, Benveniste (1966) et Austin (1970) affirment que le sens ne pourrait se construire qu'à travers des forces relationnelles (illocutoire, perlocutoire). Comme nous l'avons souligné au début du chapitre précédent (points 1.4 et 1.5), les concepts d'interlocution et d'intersubjectivité ont permis de donner plus de consistance à l'approche interactionnelle dans la mesure où celle-ci intègre les relations aussi bien sémantiques, que sociales et identitaires.

Dans la même perspective, Charaudeau (2014b) souligne que toute communication humaine s'inscrit dans une situation sociale qui participe du phénomène général de « cadrage » tel qu'il a été énoncé par Watzlavick *et al.*, (1974) et par Goffman (1974). Cette communication est en effet cadrée par des contraintes qui conditionnent la réalisation de l'échange communicatif. Ces contraintes se définissent en fonction de leur *finalité* (« Je suis là pour quoi dire ? »), de leur *identité* (« qui parle à qui ? »), des *circonstances matérielles* de l'échange (« comment puis-je prendre la parole ? »). Cet ensemble de contraintes forme ce qu'il appelle « un contrat de communication » (2004), qui détermine la mise en scène de l'acte de communication et surdétermine les partenaires de l'acte langagier. Ainsi, au vue de ces conditions, la situation de communication n'est pas un simple cadre d'ornement de l'acte de langage, « elle joue un rôle de *contraintes* en donnant des *instructions discursives* aux partenaires de l'échange et en déterminant par là même la *légitimité* du sujet parlant » (Charaudeau, 2014b : 142). Le sujet donc est un être social qui doit prendre en compte les données de la situation et du contrat afin d'atteindre l'intercompréhension et l'harmonie relationnelle.

1.2. Communication et respect des règles

La conception portant sur le respect des règles qui conditionnent la réussite des actes de langage et la relation interpersonnelle (la politesse) dans l'interaction a été développée par Searle (1969), Ducrot (1972), Grice (1979), Goffman (1987). En ce qui concerne les concepts de « maximes conversationnelles » et de « principe de coopération » issus des travaux de Grice, ils ont été abordés et discutés au niveau du chapitre précédent (1.2 et 2.3). Dans ce point, il est question d'aborder les

principaux concepts issus notamment des travaux de Goffman sur la politesse dans les relations sociales.

1.2.1. La théorie des faces

Dans son ouvrage *La Présentation de soi*, édité en 1973, Goffman présente la vie quotidienne comme une pièce de théâtre où les individus sont des « acteurs » qui ne peuvent se manifester qu'à travers des « rôles » dans des rencontres sociales qui sont autant de « représentations » face à un public. Cette approche permet de coordonner une théorie du sujet et une théorie de l'ordre social :

Ainsi, quand un acteur se trouve en présence d'un public, sa présentation tente de s'incorporer et à illustrer les valeurs sociales officiellement reconnues, bien plus, en fait, que n'y tend d'ordinaire l'ensemble de son comportement. [...]. Bien plus, dans la mesure où l'on finit par regarder comme la réalité même l'expression qu'en donnent les représentations, on confère à ce que l'on tient à ce moment-là pour le réel une sorte de consécration officielle. [...]. Le monde en vérité est une cérémonie (Goffman, 1973 : 41).

Autrement dit, sans une cérémonie de consécration, aucune représentation n'est possible. L'individu ou l'acteur ne se construit que par la médiation du public.

Dans le même ouvrage, Goffman définit le *rôle* comme étant « un modèle d'action pré-établi que l'on développe durant une représentation et que l'on peut présenter ou utiliser en d'autres occasions » (*Ibid* : 23). Le terme *représentation*, quant à lui, désigne une conception dramaturgique de l'action et de la communication. Les « rôles » sont joués par les « acteurs » dans deux espaces sociaux différents : la scène, nommée également « régions antérieures » et les coulisses, appelées aussi « régions postérieures ». La scène c'est l'endroit où l'individu doit jouer son rôle social ou assumer sa fonction socio-professionnelle. Les coulisses sont celles où l'individu n'est pas tenu de respecter son rôle social mais peut se laisser aller à un comportement ou un discours plus différent et intime. Dans sa classification, Goffman distingue les rôles « francs » des rôles « contradictoires » ; les premiers sont dits « explicites », tandis que les seconds sont « non avoués ».

Dans *Les rites d'interaction* (1974), Goffman pose que pour comprendre le fonctionnement des relations sociales, il est indispensable de s'intéresser non pas à l'individu en tant qu'être psychologique mais aux liens qui unissent les individus en co-présence, c'est-à-dire leurs rapports en « face à face ». Cette expression renvoie en fait à une double conception : il s'agit, d'un côté, des interactions produites en situation de co-présence physique des locuteurs ; de l'autre côté, des interactions entre deux personnes éloignées comme les conversations téléphoniques. C'est à partir

de ces deux conceptions que Goffman élabore une théorie des relations sociales centrée sur les notions de « face » et de « territoire du moi ».

La face est définie par Goffman comme étant :

La valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier. La face est une image du moi déclinée selon certains attributs sociaux approuvés, et néanmoins partageables (1974 : 9).

La face est un élément important de l'identité et des relations sociales. Elle correspond au narcissisme et aux images valorisantes auxquelles s'attache l'individu et tente d'imposer pendant l'interaction. Étant donné que la face est un objet sacré, l'individu est investi de la responsabilité de la sauvegarder des différentes menaces qui pèsent sur elle.

Comparée à une pièce théâtrale, l'interaction implique une « mise en scène » par laquelle le sujet fait circuler des images de lui-même afin de sauver sa face et préserver celle d'autrui. Si on se réfère à cette conception du jeu interlocutif, chaque échange verbal devient un lieu où peuvent se dérouler de véritables drames. En effet, chaque sujet peut, par une mauvaise prestation, se voir « humilié » et subir de véritables châtiments. Par conséquent, son image se trouve dévalorisée devant les autres. Mais pour sauvegarder la face des sujets et neutraliser ces menaces que la communication fait peser sur chacun, chaque société se dote d'un programme culturel pré-établi⁶² afin de préserver l'ordre social. Mais il est à signaler que l'image de soi ne dépend pas uniquement de la seule volonté du sujet. Goffman souligne à ce propos :

Dans tous les cas, alors même que la face sociale d'une personne est souvent son bien le plus précieux et son refuge le plus plaisant, ce n'est qu'un prêt que lui consent la société : si elle ne s'en montre pas digne, elle lui sera retirée. Par les attributs qui lui sont accordés et la face qu'ils lui font porter, tout homme devient son propre geôlier. C'est là une contrainte sociale fondamentale, même s'il est vrai que chacun peut aimer sa cellule (Goffman, 1974 : 13).

Durant chaque interaction, la face peut être la cible de menaces très diverses et elle est constamment remise en cause par les autres. Cette situation, selon Goffman, a des impacts non seulement sur les rapports sociaux mais aussi sur les états mentaux et émotionnels des individus concernés :

⁶² Goffman parle dans ce cas de *contraintes rituelles*. Pour lui, il existe des « procédures culturelles » qui visent à sauvegarder les images en circulation. Il y a, en effet, des programmes culturels destinés à gérer ces images identitaires à travers des *règles d'amour propres* invitant chaque individu à faire bonne figure, et de *règles de considération* l'invitant à préserver la face de son interlocuteur.

L'individu a généralement une réponse émotionnelle immédiate à la face que lui fait porter un contact avec les autres : il la soigne ; il s'y « attache ». Si la rencontre confirme une image de lui-même qu'il tient pour assurée, cela le laisse assez indifférent. Si les évènements lui font porter une face plus favorable qu'il ne l'espérait, il « se sent bien ». Si ses vœux habituels ne sont pas comblés, on s'attend à ce qu'il se sent « mal » ou « blessé ». En général, l'attachement à une certaine face, ainsi que le risque de se trahir ou d'être démasqué, expliquent en partie pourquoi tout contact avec les autres est ressenti comme un engagement. [...] Un individu garde la face lorsque la ligne d'action qu'il suit manifeste une image de lui-même constante [...] Il est alors évident que la face n'est pas logée à l'intérieur ou à la surface de son possesseur, mais elle est diffuse dans le flux des évènements de la rencontre. (Ibid. 1974 : 10).

1.2.2. La notion de territoire du moi

Dans son deuxième tome de *La mise en scène de la vie quotidienne* (1973), Goffman accorde un intérêt particulier à certains aspects de la vie sociale qui étaient jusque là minorés, constitués par un certain nombre de phénomènes engendrés par les interactions en public. La régulation des comportements de la vie quotidienne a, semble-t-il pour fondement une phobie du contact. La communication en face à face entre les individus et leur proximité peut en effet être la source de violations territoriales, d'intrusion, d'offenses et de perte de la face. Afin de décrire ces comportements ainsi que les situations qui les voient naître, Goffman parle de la notion du « territoire du moi ».

Cette notion liée à l'espace immédiat correspond non seulement au corps de l'individu avec ses différents prolongements mais aussi à son territoire spatial, temporel et l'ensemble de ses réserves matérielles et cognitives. Elle recouvre un ensemble de domaines variés, parfois de possession et parfois situationnels. Goffman distingue huit types : « l'espace personnel, les places, l'espace utile, les tours, l'enveloppe, le territoire de la possession, les réserves d'information et les domaines réservés de la conversation » (1973b : 53-54). L'« espace personnel » correspond à la sphère spatiale établie autour d'un individu et dans laquelle il peut exercer le droit de protection. Toute intrusion dans cet espace est considérée comme une violation. Les « places » correspondent aux espaces délimités au sein desquels un individu peut avoir temporairement droit. L'« espace utile » renvoie « au territoire situé immédiatement autour ou devant un individu et auquel il a droit en raison de besoins matériels évidents » (Ibid. : 49). Le « tour », quant à lui, renvoie à l'ordre dans lequel un individu est appelé à recevoir un bien par rapport aux autres individus présents dans la même situation. Ce type peut parfaitement s'appliquer à la circulation des tours de parole dans une conversation. L'« enveloppe » réfère aux vêtements qui recouvrent un individu. En ce qui concerne le « territoire de la possession », il correspond à l'ensemble des objets appartenant à un individu qui

sont placés dans son entourage. Les « réserves d'informations » désignent l'ensemble des faits liés à la vie privée et intime d'un individu et dont il veut contrôler l'accès aux autres. Enfin, « les domaines réservés de la conversation » correspondent au droit que possède un individu d'exercer un contrôle sur qui peut lui adresser la parole et quand. Le droit à la conversation ne concerne pas uniquement l'individu mais également le groupe.

L'ensemble des catégories de territoires qui viennent d'être citées permettent aux individus de développer des stratégies, dites « marquage de territorialité », afin de se prémunir d'éventuelles violations territoriales. Dans ces stratégies, Goffman distingue les marqueurs centraux, les marqueurs de frontières, les marqueurs de relation, les marqueurs d'ensemble, etc.

1.2.3. La figuration ou le *face-work*

Pour Goffman, le procédé de *figuration* ou *face-work* désigne « tout ce qu'entreprend une personne pour que ses actions ne fassent perdre la face à personne (y compris elle-même). La figuration sert à parer aux « incidents », c'est-à-dire aux événements dont les implications symboliques sont effectivement un danger pour la face » (1974 : 15). Aucun sujet ne peut être maître du « jeu » et le meilleur moyen de ne pas mettre sa face en danger consiste à prélever celle de son partenaire. Tous les moyens de sauver la face que les individus emploient, deviennent souvent des pratiques sociales habituelles et normalisées. Chaque groupe, chaque société et chaque culture dispose d'un *répertoire figuratif* qui lui est propre.

Le *face-work* peut se réaliser à travers l'emploi de certaines stratégies : l'*évitement* et la *réparation*. En plus de ces deux stratégies, les personnes engagées dans l'interaction sont tenues d'employer aussi des règles rituelles pour ménager leurs faces respectives :

a) L'évitement

Ce type de figuration consiste à s'abstenir des risques que peuvent occasionner les rencontres sociales. Selon Goffman, « le plus sûr moyen de prévenir le danger est d'éviter les rencontres où ils risquent de se manifester » (*Ibid.* : 17). Cette stratégie a pour fonction donc d'éviter de produire des comportements ou des actes susceptibles de mettre sa face en danger. Ce comportement préventif peut se traduire par le recours à d'autres procédés d'évitement. En effet,

Par mesure de défense, on écarte les sujets et les activités qui pourraient révéler des éléments contradictoires avec la ligne d'action que l'on suit. On change d'activité ou de sujet de conversation aux moments opportuns. Souvent, on commence par avancer avec méfiance et réserve, on dissimule ses sentiments tant que l'on ne sait pas quelle ligne

d'action les autres sont prêts à accepter. On ne réclame qu'humblement, avec une grande prudence, ou bien d'un ton plaisant. [...] on manifeste respect et politesse, et on s'assure de bien adresser aux autres toutes les cérémonies qui pourraient leur revenir. On fait preuve de discrétion [...]. On use de circonlocutions trompeuses, on formule ses réponses avec une prudente ambigüité, de façon à préserver la face des autres, sinon leurs intérêts. On se montre courtois, on modifie légèrement ce qu'on exige des autres ou ce qu'on leur impute, de telle sorte qu'ils puissent estimer que la situation ne menace pas leur amour-propre. [...] (Ibid. : 18-19).

Lorsque les stratégies d'évitement échouent, les individus peuvent feindre l'inexistence de tout acte menaçant dans la rencontre. Cette « inattention calculée » peut s'appliquer, bien entendu, aussi bien à ses propres actes qu'à ceux des autres. Par exemple, feindre ne pas entendre les critiques de quelqu'un ou ne pas remarquer une personne qui a trébuché font partie de cette stratégie.

b) La réparation

La logique communicationnelle requiert que toute offense ou événement qui enfreint les normes sociales soit réparé. Cette stratégie purement expiatoire est nettement visible à travers l'activité réparatrice à laquelle procèdent les individus en présence. Selon Goffman,

Lorsque ceux qui participent à une entreprise ou à une rencontre ne parviennent pas à prévenir un événement qui, par ce qu'il exprime, est incompatible avec les valeurs sociales défendues, et sur lequel il est difficile de fermer les yeux, le plus fréquent est qu'ils reconnaissent cet événement en tant qu'incident – en tant que danger qui mérite une attention directe et officielle – et s'efforcent d'en réparer les effets (Ibid. : 20).

Dans cette situation, les participants à la rencontre sociale se trouvent alors en état de déséquilibre, en perte de face, ce qui leur impose de rétablir un état rituel satisfaisant. La face est par définition un objet précieux et sacré, et il s'ensuit que sa préservation passe toujours par un ordre rituel.

Ce type de figuration se traduit opérationnellement par trois actes qui possèdent chacun leur propre logique : la justification, l'excuse et la prière. La justification, acte centré sur le plaidoyer et la défense, peut être considérée comme une stratégie d'atténuation et d'annulation des offenses produites. Goffman identifie plusieurs plaidoyers possibles qui ont tous une fonction réparatrice. La deuxième réparation, en l'occurrence l'excuse, reconnaît la responsabilité du sujet et du caractère offensant de son acte. En effet, les normes sociales divisent en quelque sorte le sujet en deux parties durant un court moment : une partie blâmable pour une offense contraire aux valeurs sociales défendues, et une partie qui reconnaît cet acte fautif et qui s'excuse. Enfin, le dernier type de réparation est la prière. Celle-ci consiste à « demander à l'offensé potentiel de la permission de se livrer à ce qu'il pourrait considérer comme violation de ses droits » (Goffman, 1973b : 117),

parce que l'acte du locuteur A peut être considéré comme menaçant pour l'ordre expressif. La prière est une stratégie dont le but est d'atténuer l'offense territoriale et de susciter la tolérance de la personne offensée.

Le concept de figuration se présente comme une théorie psychosociologique des comportements humains. Il permet non seulement de décrire les relations quotidiennes mais aussi d'expliquer des phénomènes linguistiques pertinents tels les actes de langage indirects, les actes préparatoires, les préliminaires, les justifications, les sous-entendus, etc.

2. Politesse et relations sociales

Nous nous intéressons dans cette section aux quelques conceptions et classifications de la politesse. Nous abordons d'abord la conception de la politesse comme savoir vivre. Ensuite, nous discutons le point de vue qui fait de la politesse un rituel. Par ailleurs, nous passons en revue les quelques fondements et fonctions de la politesse. Enfin nous nous penchons sur les variations temporelles et culturelles de la politesse.

2.1. La politesse comme savoir-vivre

Les termes de « politesse » et de « savoir-vivre » qui renvoient aux règles de conduites sociales sont parfois synonymes mais souvent on les distingue. En effet, selon Picard (1998) les significations sous-tendues par ces deux termes étaient contenues d'abord dans la notion de « civilité ». Ces trois termes qui s'inversaient le sens et les valeurs en fonction de leur origine sociale, populaire ou mondaine, conservent toujours leurs nuances sémantiques.

Historiquement, le savoir-vivre était réservé aux classes mondaines et bourgeoises. C'est au Moyen Age qu'il a vu apparaître une multitude d'ouvrages qui étaient à l'origine des premiers traités de savoir-vivre contemporains (la bonne tenue, la galanterie, les manières de s'asseoir à table, etc.). Quelques siècles après, ces traités ont donné naissance à une « littérature de civilité » où celle-ci est appréhendée comme une « éducation sociale ». Les traités de savoir-vivre et de civilité ont évolué en fonction de l'évolution des modes de vie. Picard (1998) estime que la politesse et le savoir-vivre désignent un même objet dans la mesure où ils sont intrinsèquement liés au respect des règles de la vie en société.

Cependant, Le Petit Robert opère une distinction entre la politesse et le savoir-vivre. Pour le terme « politesse », il vient du latin *politus*, lui-même issu du verbe *polire* signifiant l'action d'orner avec élégance. Il désigne l'« ensemble des usages des règles qui régissent le comportement et le

langage dans une société donnée ainsi que le fait et la manière d'observer ces usages ». Dans ce cas, la politesse est rattachée à la compétence sociale liée elle-même à la présentation de soi dans les relations sociales. Le « savoir-vivre », quant à lui, serait plus spécifiquement la « qualité d'une personne qui connaît et sait appliquer les règles de la politesse ». D'après ces deux définitions, la politesse relèverait plus d'un idéal de conduite tandis que le savoir-vivre constituerait la matérialisation des règles de politesse dans la vie sociale.

D'autres auteurs affinent cette distinction et parlent du couple politesse/courtoisie. Si la politesse renvoie, comme on vient de le souligner, aux usages et aux règles qui régissent les comportements, la courtoisie est assimilée plus à la civilité et au savoir-vivre et désigne la disposition intérieure d'une personne qui use d'une politesse raffinée. Ainsi, selon Charaudeau, la politesse désigne « tout usage réglé conventionnellement et marqué par des formules codées, un comportement verbal qui ne dépend pas de la volonté du sujet » (2014b : 140) ; la courtoisie, elle, « fait plutôt allusion à une manière d'être, à un savoir de se comporter vis-à-vis des autres avec délicatesse, élégance et esprit. Et donc la courtoisie est davantage liée au choix du sujet parlant » (*Ibid.* : 140). Cette remarque nous conduit à distinguer ce qui est de l'ordre de la convention sociale, c'est-à-dire des rituels de politesse imposés, configurés et répétés à l'identique, et ce qui est de l'ordre du comportement individuel, c'est-à-dire les choix du sujet en fonction des situations d'échange.

2.2. La politesse comme rituel

Souligner l'aspect « mécanique » de la politesse et la qualifier d'un « simple rituel » est une vision réductrice de la communication car les rituels ne sont pas simplement des comportements répétitifs mais plutôt des actions complexes inhérentes à la vie sociale. Mais il convient d'abord de distinguer le rituel du rite. A première vue, de part leur origine étymologique et leur aspect transdisciplinaire, il serait difficile d'opérer une distinction entre ceux deux notions.

Précisons d'abord que les deux notions sont issues du latin *ritus* qui signifie « usage, coutume et ordre prescrit ». Si le rite renvoie à l'ensemble des cérémonies en usage dans une société, le rituel quant à lui, « évoque l'idée d'un comportement répétitif et codifié dont la fonction est essentiellement symbolique » (Picard, 1998 : 49). Les différentes approches de la ritualité citées par Picard (éthologique, sociologique, psychanalytique) insistent sur l'idée selon laquelle les rituels seraient liés à une certaine vision de la relation au monde et à autrui.

L'approche sociologique initiée par les travaux d'Emile Durkheim a inspiré la théorie de Goffman sur la face et les relations sociales. Pour lui, les rituels de politesse y apparaissent dès lors comme une série d'actes « dont le composant symbolique sert à montrer combien la personne agissante est digne de respect, ou combien elle estime que les autres en sont dignes [...] La face est donc un objet sacré, et il s'ensuit que l'ordre expressif nécessaire à sa préservation est un ordre rituel » (1974 : 21). Afin d'appréhender la spécificité de la politesse et ses fonctions sociales, l'approche éthologique reste la plus pertinente. Cette conception, qui établit un parallèle entre le rituel animal et le rituel social, donne une définition du rituel de la politesse à partir de certaines spécificités : un acte symbolique qui a comme fonction première la communication ; son caractère obligatoire indépendant de tout état émotif du sujet ; son rôle dans l'établissement des relations sociales en leur évitant toute menace. Goffman considère le rituel comme un moyen d'entrer en relation avec autrui tout en limitant les risques (de conflit, de malentendu, de perte de la face, etc.). Ainsi, il distingue les rituels confirmatifs (les salutations, les formalités d'ouverture et de clôture d'une interaction, etc.) des rituels réparateurs dont la fonction est d'atténuer une menace et de réparer une offense commise ou une violation territoriale (les excuses, les offres de réparation, etc.). On voit bien comment les rituels de politesse chez Goffman servent à déterminer les identités et les statuts des participants, mettent en valeur la sacralité de la face tout en permettant de renforcer les relations sociales.

2.3. Fondements et fonctions de la politesse

Conçue comme un ensemble de règles qui régissent les comportements et les relations, la politesse est inhérente à tous les aspects de la vie sociale. Ces comportements ne donnent pas l'impression d'une forme éparpillée et disparate mais se présentent plutôt comme une architecture solide permettant d'articuler les différentes dimensions de la vie sociale. Une seule qualité comme la discrétion par exemple peut exprimer plusieurs valeurs à la fois : en plus d'être une manifestation du respect à autrui et une norme esthétique, elle peut être considérée aussi comme une qualité sociale dans l'établissement et la préservation des relations. Selon Picard (1998), ces valeurs sont structurées et liées entre elles par deux principes fondamentaux qui sont le respect et l'équilibre. Ce sont ces principes⁶³ qui donnent à la politesse sa cohérence profonde.

⁶³ Picard (1995a) dénombre plusieurs principes où figurent plusieurs valeurs : l'engagement, l'adaptation, l'équilibre, l'harmonie, le respect, la discrétion, la distinction, etc. Ces valeurs avec leurs caractéristiques propres s'appellent mutuellement et se rassemblent autour de quelques principes transversaux qui donnent à la politesse son caractère systémique.

Afin de décrire le système des valeurs, Picard établit quatre « méta-principes » qui constituent selon lui les piliers sur lesquels repose la politesse : la sociabilité, l'équilibre, le respect d'autrui, le respect de soi. La « sociabilité » est considérée comme le pilier fondamental sur lequel reposent la politesse et le savoir-vivre. En effet, en prônant la supériorité du social sur l'individuel, ce principe favorise les contacts et les liens sociaux : l'engagement, l'adaptation, l'écoute, le sens de la conversation, etc. L'« équilibre », principe régulateur de l'ordre social, permet d'ancrer les relations sociales dans un système de réciprocité. En plus de privilégier l'accord sur l'affrontement, la satisfaction sur la frustration, ce pilier permet de rétablir de l'équilibre dans la hiérarchie, défendre les territoires et rechercher le contact. Le « respect d'autrui », qui constitue un principe relationnel, fonde tous les aspects de la relation. Quant au « respect de soi », c'est le principe qui permet à un individu d'être élégant, distingué et digne à travers sa tenue et son comportement. Ces piliers fondamentaux montrent bien que la politesse n'est pas un rituel factice et suranné mais plutôt un mode de régulation des relations sociales.

En assurant la régulation et la préservation des liens sociaux, la politesse opère à trois niveaux : psychologique, communicationnel et social (Picard, 1998). Sur le plan psychologique, les rituels de politesse tels les salutations assureraient en quelque sorte une fonction de reconnaissance identitaire. Saluer un individu signifie qu'on reconnaît son identité et sa place. Cette façon de reconnaître et de confirmer les individus dans une image valorisée d'eux-mêmes, notamment au début de la rencontre, constitue une forme de réponse aux enjeux relationnels et de légitimation. L'importance des « rituels d'équilibrage » paraît déterminante pour les relations sociales. Non seulement ils prodiguent aux personnes en position basse un intérêt compensatoire en leur donnant une identité positive mais aussi de permettre à chacune d'elles d'être valorisée et légitimée dans son rôle, quelle que soit sa position. Au niveau communicationnel, la politesse peut avoir comme fonction de favoriser le contact et la relation en faisant courir un minimum de risques aux faces et aux territoires des acteurs. La politesse régule la prise de contact, la distance interpersonnelle, l'ouverture et la clôture des rencontres. Enfin, au niveau social, la politesse renforce la cohésion d'un groupe en l'opposant aux autres groupes. En effet, les individus partageant les mêmes rites ont tendance à être proches et solidaires, et, dans le même temps, ils se considèrent comme différents de ceux qui ne les partagent pas.

Comme nous pouvons le constater, la politesse ne se présente pas comme un système formel constitué de règles de bonne conduite. Elle est plutôt centrée sur des valeurs et des principes qui agissent non seulement sur l'affectivité profonde de l'individu mais aussi sur l'estime de soi et sur les rapports avec les autres.

2.4. La politesse comme variation culturelle⁶⁴

La politesse comme code intrinsèquement lié aux valeurs d'une culture et comme condition de réussite de la communication sociale, n'est ni universelle ni temporelle. Ses manifestations et ses normes diffèrent d'une époque à une autre, d'une communauté à une autre, d'un pays à un autre. Donc les variations des codes de la politesse dépendent en grande partie de l'époque, du contexte culturel et du milieu social où est elle apparaissent.

Dans sa conception de la politesse, Kerbrat-Orecchioni (1994, 1996) souligne que les rapports entre la face et le territoire ne s'établissent pas de la même manière dans les différentes cultures et elles peuvent être la source de malentendus. Ainsi, on peut opposer les sociétés selon l'importance qu'elles accordent au territoire et à la face positive. Dans les sociétés occidentales par exemple, le souci de préservation du territoire (corporel, spatial, temporel) est beaucoup plus important que la face. Par contre, dans les sociétés dites de « l'honneur », telles les sociétés arabes et japonaises, on attache une importance cruciale à la protection de la face où il s'agit de faire bonne figure, de ne pas mettre sa face et celle des autres en danger. Elle rappelle aussi qu'on peut opposer les sociétés où prédomine la politesse négative (déranger le moins possible, adoucir les FTAs qu'on produit) et celles où c'est au contraire la politesse positive qui est mise en avant (production abondante de FFAs, de compliments, etc.).

Dans la même perspective, Bravo (2010) souligne la difficulté d'appliquer le modèle de Brown et Levinson à d'autres situations socioculturelles parce qu'il ne permet pas de « décrire le contexte idiosyncrasie des manifestations de la politesse qui dépendent d'un ensemble de facteurs contextuels »⁶⁵. C'est ce que Gumperz (2001) fait remarquer lorsqu'il signale que les participants à la conversation doivent partager des connaissances communes afin de pouvoir établir des liens entre les énoncés et la réalité sociale. On ne peut pas dire comme l'affirment Brown et Levinson (1987) qu'il existe des langues qui sont exclusivement tournées vers la politesse positive ou vers la politesse négative.

Aborder la politesse en rapport avec la culture exige d'abord de définir l'identité du groupe dont il s'agit. Cette identité est constituée de ce que les membres du groupe partagent comme valeurs, comme connaissances, comme opinions, comme représentations, bref comme toutes les choses qui

⁶⁴ L'objectif du présent travail ce n'est pas l'étude culturelle des interactions et de la politesse mais plutôt l'étude de leur fonctionnement dans le contexte algérien. Pour cela, nous nous contenterons de donner uniquement quelques aspects et caractéristiques de la politesse et des interactions qui vont nous servir d'appui pour l'analyse du corpus.

⁶⁵ D. Bravo, citée par P. Charaudeau, « *Etude de la politesse, entre communication et culture* », In Cozma A.-M., Bellachhab A., Pescheux M. (dir.), *Du sens à la signification. De la signification aux sens. Mélanges offerts à Olga Galatanu*, Bruxelles, 2014, p. 146.

forment le miroir social dans lequel les individus se reconnaissent comme appartenant à une même communauté, à une même culture. L'identité culturelle et sociale d'un groupe donné dépend donc des représentations et des imaginaires sociaux que partagent ses membres. Selon Charaudeau, c'est dans le processus de construction identitaire que «le langage a une position centrale car c'est par lui et à travers lui que se construisent et circulent les visions du monde qui caractérisent les groupes sociaux» (2014 : 147). En effet, c'est par la façon dont les membres d'un groupe ritualisent les manières de s'aborder, de se saluer, de se remercier, de s'excuser, de se séparer, qu'ils mettent en œuvre leurs rituels « socio-langagiers ». Mais également par les manières de raconter, d'expliquer, de critiquer, que ces derniers définissent les rapports de places qu'ils établissent entre eux (raconter impliquerait un rapport non autoritaire à l'autre tandis qu'expliquer et critiquer instaурeraient un rapport de supériorité de celui qui explique ou critique).

Le corpus que nous analysons dans le cadre de cette recherche appartient à la sphère culturelle algérienne et plus largement méditerranéenne où les relations interpersonnelles se caractérisent par un « fort degré de contact », c'est-à-dire que ce sont des relations qui favoriseraient la proximité à la distance. C'est ce que souligne Kerbrat-Orecchioni (1994 : 72) à propos des sociétés dites « à ethos de proximité » ou « à ethos de distance ». L'Algérie appartient généralement aux sociétés à *ethos de proximité* (relation horizontale) dans la mesure où les personnes peuvent s'aborder facilement sans se connaître, se tutoient rapidement, font usage de prénoms et d'appellatifs familiers, etc. En ce qui concerne la relation verticale, nous pouvons dire que nous sommes une société pas « à ethos hiérarchique » mais plutôt « à ethos égalitaire ». En effet, dans les interactions informelles notamment, l'accent n'est pas mis sur les différenciations de statut des locuteurs mais les marqueurs relatifs à la hiérarchie ou « taxèmes » sont souvent discrets. Par rapport aux relations consensuelles et conflictuelles, les sociétés méditerranéennes dont l'Algérie fait partie, sont dites « à ethos confrontationnel » par opposition aux sociétés dites « à ethos consensuel » (*Ibid.*: 85). Généralement, les locuteurs ont une certaine préférence pour le désaccord. Cependant, dans certaines situations ils peuvent manifester une préférence pour l'accord et la minimisation des différences.

En ce qui concerne l'expression de la politesse et l'importance relative accordée aux faces de L et de A, la société algérienne présente relativement un certain équilibre quant à l'intérêt accordé aux deux partenaires de l'interaction. Pour ce qui est la prédominance de la politesse positive et de la politesse négative, nous pouvons dire, et comme nous allons le voir à travers l'analyse du corpus, que nous sommes une société qui cultive plutôt la politesse négative. En effet, on s'attache aussi bien à son territoire qu'à sa face qu'à la face et au territoire du partenaire, c'est-à-dire qu'on cherche

aussi bien à préserver son territoire d'éventuelles incursions que de sauver sa face, de ne pas la perdre et de la faire perdre à autrui.

3. Les modèles de la politesse

Considérée comme une composante centrale de l'interaction et « un phénomène linguistiquement pertinent » (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 160), la politesse linguistique a fait l'objet de nombreux travaux. C'est à partir des années 70 qu'a commencé à naître un nouveau domaine d'investigation, grâce à des chercheurs comme Lakoff (1973)⁶⁶, Leech (1983), Brown et Levinson (1987), Kerbrat-Orecchioni (1992). L'ensemble de ces chercheurs, à leur tête Kerbrat-Orecchioni, affirment ceci :

il est impossible de décrire efficacement ce qui se passe dans les échanges communicatifs sans tenir compte de certains principes de politesse, dans la mesure où de tels principes exercent des pressions très fortes – au même titre que les règles plus spécifiquement linguistiques, et que les maximes conversationnelles de Grice – sur les opérations de production/interprétation des énoncés échangés (1992 : 159-160).

Dans cette partie, nous abordons et discutons les approches les plus pertinentes ainsi que les concepts qui leur sont liés. Son objectif est donc de situer notre étude par rapport à ces recherches antérieures qui vont nous fournir les outils théoriques nécessaires afin d'analyser les stratégies de politesse dans les interactions radiophoniques.

3.1. Le système de Leech

Il semble d'abord important de souligner que l'approche de politesse élaborée par Leech (1983) est plus systématique que celle de Lakoff. Cette approche considère qu'aux côtés du « principe de coopération » (Cooperation Principle ou CP) de Grice, il convient aussi d'admettre un Principe de Politesse (Politeness Principle ou PP) dont le but est de rendre fluides les interactions. Dans cette perspective le PP est à considérer parallèlement au CP et les deux principes se trouvent inclus dans ce que Leech appelle « Interpersonal Rhetoric ». Ses règles de politesse s'articulent de façon cohérente non pas sur la notion de « face » mais sur les notions de « coût » et de « bénéfice » qui recouvrent un certain nombre de maximes et de sous-maximes. Le modèle de Leech, qui semble

⁶⁶ Il faut souligner que l'auteure pionnière de la politesse est R. Lakoff (1973, 1977). Pour cette théoricienne, les règles de politesse sont intrinsèquement liées au langage. Elle considère l'acte communicatif comme soumis à un double principe : celui de la clarté (Soyez clair) et celui de la politesse (Soyez poli). Le premier est relatif à la fonction informatrice du langage (principe de modalité de Grice), le deuxième est un principe que Lakoff propose d'ajouter aux maximes conversationnelles établies par Grice et qu'elle détaille en trois règles : *Formalité* (Ne vous imposez pas, tenez vous à l'écart), *Hésitation* (Laissez à votre interlocuteur le choix) et *Camaraderie* (Agissez comme si vous et votre partenaire étiez égaux).

plus tourné vers l'allocutaire que le locuteur, présente six maximes, associées à des actes de discours particuliers que l'on peut reformuler ainsi :

Maximes	Actes de langage
I) MAXIME DE TACT a) Minimisez le coût de l'autre b) Maximisez le bénéfice de l'autre	- Impositifs - Commissifs
II) MAXIME DE GENEROSITE a) Minimisez le bénéfice de soi b) Maximisez le coût de soi	- Impositifs - Commissifs
III) MAXIMES D'APPROBATION a) Minimisez le déplaisir de l'autre b) Maximisez le plaisir de l'autre	- Expressifs - Assertifs
IV) MAXIME DE MODESTIE a) Minimisez le plaisir de soi b) Maximisez le déplaisir de soi	-Assertifs
V) MAXIME D'ACCORD a) Minimisez le désaccord entre soi et l'autre b) Maximisez l'accord entre soi et l'autre	-Assertifs
VI) MAXIME DE SYMPATHIE a) Minimisez l'antipathie entre soi et l'autre b) Maximisez la sympathie entre soi et l'autre	-Assertifs

Tableau 4. Maximes de Leech.

Comme nous pouvons le voir clairement dans ce tableau, les différentes maximes sont spécialisées et s'appliquent à des catégories d'actes de langage bien définis (les impositifs, les commissifs, les expressifs, les assertifs). Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 181/182), le degré de politesse d'un acte est fonction de sa nature intrinsèque (un énoncé à l'impératif sera plus ou moins poli selon le lieu où il se situe) ; de la nature de sa formulation (chaque acte de langage peut être rendu plus poli par tel ou tel procédé d'adoucissement) ; de la nature enfin de la relation entre les locuteurs (la politesse d'un énoncé se mesure à la distance entre les deux locuteurs et à leur éventuel rapport d'autorité).

Comme nous allons le voir dans le point suivant, les maximes proposées par Leech, bien qu'elles soient formulées en des termes différents, ne sont pas fondamentalement éloignées du système de Brown et Levinson. On retrouve dans ces maximes la politesse négative et la politesse positive⁶⁷ mais dans un sens différent de celui de Brown et Levinson. Pour Leech, la politesse négative consiste à minimiser l'expression de l'impolitesse, par contre la politesse positive consiste à maximiser l'expression de la politesse. Comme souligné précédemment, l'allocutaire est au cœur de ses préoccupations. Cette conception est plutôt inversée chez Brown et Levinson qui posent une entité abstraite, la « *Model Person* », c'est-à-dire le locuteur, dont l'objectif est de choisir la stratégie discursive la plus appropriée à la situation.

3.2. Le modèle de Brown et Levinson

Il est à souligner d'abord que c'est à Brown et Levinson (1978, 1987) que l'on doit le cadre théorique le plus élaboré en matière de travaux sur la politesse linguistique. S'inspirant directement de Goffman, ces deux auteurs rebaptisent les notions de « territoire » et de « face » respectivement « face négative » et « face positive ». Ils définissent la première comme « the want of every competent adult member that his actions be unimpeded by others », tandis que la seconde comme « the want of every member that his wants be desirable to at least some others » (1978: 62)⁶⁸. D'après ces deux définitions, il paraît que les actes que l'on est amené à produire pendant l'interaction sont potentiellement menaçants pour les faces et territoires des partenaires en présence.

Pour Brown et Levinson, tout être social possède donc deux faces : « la face négative » qui correspond à ce que Goffman (1973) décrit comme « les territoires du moi »⁶⁹ ; « la face positive » qui correspond en gros au narcissisme et aux images valorisantes que les participants construisent et tentent d'imposer d'eux-mêmes dans l'interaction. Ces deux notions sont complémentaires dans la mesure où elles constituent les deux composantes fondamentales de tout être social.

Or, il se trouve que le « désir de face » ou (*face want*) est sans cesse contrarié dans la vie de tous les jours car la plupart des actes de langage qui sont produits dans l'interaction sont potentiellement menaçants pour le territoire et/ou la face de l'un et/ou l'autre des interactants. Ces actes sont nommés « *Face Threatening Acts* » (désormais *FTAs*), c'est-à-dire « actes menaçants pour les

⁶⁷ Bien que n'ayant pas introduit une définition claire de la politesse, c'est à Leech que revient le mérite d'avoir introduit les concepts de politesse positive et de politesse négative. Ces deux notions seront ensuite reprises et développées par Brown et Levinson (1978) et Kerbrat-Orecchioni (1992).

⁶⁸ Ces définitions de « la face négative » et « la face positive » sont traduites comme suit : « la face négative est le désir de tout individu adulte et compétent dont les actions ne sont pas entravées par d'autres » ; « la face positive est le désir de tout individu dont les actions sont désirables pour quelques autres ».

⁶⁹ Goffman (1973b) entend par « territoires du moi » le territoire corporel, spatial, ou temporel ; biens et réserves, matérielles ou cognitives.

faces ». Par exemple, une requête, c'est un acte impositif qui constitue une violation territoriale⁷⁰ pour l'interlocuteur ; une critique, une réfutation, un reproche constituent tous des actes menaçants qui peuvent avoir un effet vexant, dégradant voire humiliant pour sa propre face. Selon cette perspective, les actes de langage se répartissent en quatre catégories :

- 1- *Actes menaçants pour la face négative de celui qui les accomplit* : c'est le cas de l'offre ou de la promesse par lesquelles on s'engage d'effectuer un acte susceptible de venir léser son propre territoire ;
- 2- *Actes menaçants pour la face positive de celui qui les accomplit* : c'est le cas de l'aveu et de l'excuse et ainsi que les autres actes autodégradants ;
- 3- *Actes menaçants pour la face négative de celui qui les subit* : ici il s'agit de toutes les violations territoriales ainsi que l'ensemble des actes qui sont dérangeants comme l'ordre, la requête, l'interdiction, etc. ;
- 4- *Actes menaçants pour la face positive de celui qui les subit* : ici il s'agit de tous les comportements qui risquent de mettre en péril le narcissisme et l'amour propre d'autrui, comme la critique, la réfutation, le reproche, l'insulte, la moquerie, etc.

Il faut souligner qu'un même acte peut relever simultanément de plusieurs catégories. Ainsi, les faces des partenaires sont à la fois, et contradictoirement cibles de dangers permanents et l'objet d'un désir de préservation.

A la suite de Goffman, Brown et Levinson considèrent qu'un « travail de figuration » ou (*face work*)⁷¹, est un moyen d'adoucir les FTAs qui se réalise grâce à la mise en œuvre de diverses stratégies de politesse : « In the context of the mutual vulnerability of face, any rational agent will seek to avoid these face-threatening acts, or will employ certain strategies to minimize the threat » (Brown et Levinson, 1978 : 73)⁷². C'est alors qu'intervient le travail proprement linguistique qui va consister, selon les deux auteurs à répertorier les principaux procédés qui peuvent être mis au service de la politesse, telles la formulation indirecte des actes de langage et toutes sortes de procédés adoucisseurs. Dans ce cas,

⁷⁰ Pour Kerbrat-Orecchioni (1989), les violations territoriales peuvent être de nature verbale mais aussi non-verbale comme les offenses proxémiques, agressions visuelles olfactives et sonores, violations de la propriété privée, pénétration indiscrete dans les réserves d'autrui, etc.

⁷¹ Comme nous l'avons souligné précédemment, pour Goffman (1974 : 15) cette expression désigne « tout ce qu'entreprend une personne pour que ses actions ne fasse perdre la face à personne (y compris elle-même) », car la perte de la face est une défaite symbolique qui risque de mettre à mal l'ordre de l'interaction.

⁷² Cette définition de la figuration peut être traduite comme suit : « En contexte, les faces des interlocuteurs sont vulnérables. Tout locuteur cherchera à éviter de produire des actes menaçants pour la face ou emploiera certaines stratégies afin de réduire leurs risques ».

la politesse apparait comme un moyen de concilier le désir mutuel de préservations des faces, avec le fait que la plupart des actes de langage sont potentiellement menaçants pour telle ou telle de ces mêmes faces. Elle consiste essentiellement à adoucir l'expression des FTAs et se ramène au principe général : « Ménagez-vous les uns les autres », efforcez-vous de minimiser les risques de confrontation et de blessures mutuelles qui planent sur toute rencontre sociale (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 195).

Les stratégies de politesse élaborées par Brown et Levinson se fondent sur le *face work* et la préservation des faces. Dans leur taxinomie⁷³, ils décrivent ces stratégies et les regroupent en cinq « super-stratégies »⁷⁴ que Kerbrat-Orecchioni (1992 : 174) synthétise comme suit⁷⁵ :

- (5) ne pas accomplir le FTA/ accomplir le FTA
- (4) non ouvertement/ ouvertement
- (1) avec une action réparatrice/ sans action réparatrice
- (3) politesse négative/ (2) politesse positive

Les deux auteurs estiment que ces stratégies traduisent une échelle de menace pour la face. En effet, la stratégie (5) est en rapport avec le procédé d'évitement de Goffman dont le but est de s'abstenir de produire un acte menaçant. La stratégie (4) est considérée comme le résultat d'une advertance : le locuteur réalise un acte sans avoir connaissance de sa portée. La stratégie (1) manifeste une certaine volonté du locuteur de porter atteinte à la face de son interlocuteur. Les stratégies (3) et (2) définissent la politesse négative et la politesse positive, notions énoncées déjà par Leech. De plus, afin de minimiser les menaces, le locuteur choisit ses stratégies en fonction de trois facteurs : le degré de gravité du FTA, la « distance sociale » qui existe entre les partenaires (facteur D), c'est-à-dire la relation horizontale, leur relation de « pouvoir » (facteur P) ou la relation verticale. Plus la menace est forte, plus la stratégie choisie est d'un degré élevé.

Sauvegarder son territoire ou sa face négative revient donc à se protéger des incursions trop envahissantes : distance de communication trop étroite, comportements jugés trop familiaux ou ambigus. Préserver sa face positive implique de ne pas laisser dégrader son image par manque d'amour-propre. Quant à la face et le territoire du partenaire, leur préservation revient, d'une part, à

⁷³ Le système de politesse proposé par Brown et Levinson résulte en quelque sorte d'un croisement de Searle et de Goffman dans la mesure où les actes de langage sont envisagés par rapports aux effets, positifs ou négatifs qu'ils peuvent avoir sur la relation interpersonnelle. Il se ramène aussi à un « archi-principe » de ménagement et de valorisation des faces, négative et positive des partenaires à l'interaction.

⁷⁴ Les cinq grandes stratégies sont numérotées par ordre de politesse croissante.

⁷⁵ Pour plus de précisions sur l'organisation hiérarchique de ces stratégies de politesse, voir les schémas proposés par Brown et Levinson (1987 : 69) et Kerbrat-Orecchioni (1992 : 174).

éviter des incursions trop brutales dans le territoire, et, d'autre part, d'éviter les critiques trop dures, les réfutations trop radicales, les remarques désobligeantes, le sarcasme, etc.

3.3. Le modèle de Kerbrat-Orecchioni

Soulignons d'abord que dans le domaine francophone, les travaux de Kerbrat-Orecchioni (1992, 1996, 2005) représentent le cadre de référence le plus élaboré de la politesse linguistique. En s'inspirant des travaux antérieurs, notamment ceux de Leech (1983) et ceux de Brown et Levinson (1987), Kerbrat-Orecchioni aménage le modèle de ces derniers en donnant lieu à ce qu'on appelle « le modèle B-L revisité ». Les réserves⁷⁶ qu'elle a émises envers ce modèle lui ont permis d'affiner les principes de la politesse. En acceptant le principe général de la valorisation des faces, elle aménage donc leur modèle en dissociant trois axes de réflexions : la notion de *Face Flattering Acts* (FFAs), les notions de politesse négative et politesse positive, les principes A-orientés et L-orientés.

a. Dans leur théorie, Brown et Levinson n'abordent que les actes de langage qui sont potentiellement menaçants pour les faces négative et positive (les FTAs). En effet, cette conception « pessimiste » voir « paranoïde » de l'interaction représente les individus en société comme des êtres vivant sous la menace permanente des FTAs en tous genres. Or, les actes de langage ne constituent pas tous des menaces ; il existe des actes, tels le compliment, le vœu ou le remerciement par exemple, dont le but est de valoriser la face de ceux qui les produisent et de ceux à qui ils sont adressés. Afin de pouvoir rendre compte de ces actes valorisants et flatteurs pour les faces, Kerbrat-Orecchioni propose la notion de « FFAs » ou « d'anti-FTAs ». Il faut souligner que tout acte de langage peut être décrit comme un FTA ou un FFA, selon le contexte et selon ses effets positifs ou négatifs sur les faces. Le compliment par exemple peut avoir la valeur d'un FTA ou d'un FFA pour la face du complimenté selon les situations et les contextes.

b. L'introduction des FFAs a permis de clarifier les notions de « politesse négative » et de « politesse positive » qui sont quelque peu confuses chez Brown et Levinson. En effet, ces deux auteurs considèrent la politesse positive comme uniquement tournée vers la face positive et que la politesse négative est exclusivement orientée vers la face négative. De plus, la politesse positive qui figure aux côtés de la politesse négative ne se voit pas octroyer le degré de valeur sur l'échelle de la politesse. Pour distinguer les deux notions Kerbrat-Orecchioni souligne :

⁷⁶ Pour Kerbrat-Orecchioni (1992 : 176), le modèle de politesse de Brown et Levinson ne distingue pas clairement entre principes « A-orientés » et « L-orientés ». De plus, leur conception est exclusivement négative, étant donné qu'elle repose entièrement sur la notion de FTA alors que dans l'interaction il y a des anti-FTAs. Enfin, leur taxinomie des stratégies de politesse est « anarchique » puisqu'elle repose sur un classement arbitraire.

La politesse négative est de nature abstentionniste ou compensatoire : elle consiste à éviter de produire un FTA, ou à en adoucir par quelque procédé la réalisation – que ce FTA concerne la face négative (ex. : ordre) ou la face positive (ex. : critique) du destinataire. La politesse positive est au contraire productionniste : elle consiste à effectuer quelque FFA pour la face négative (ex. : cadeau) ou positive (ex. : compliment) du destinataire (1996 : 54).

Cette définition permet de différencier les deux notions : dans son côté négatif, la politesse est en rapport avec les concepts goffmaniens, à savoir les rites « d'évitement » et de « réparation ». Ce type de politesse consiste à ne pas commettre les FTAs programmés, à les réparer ou les adoucir. Dans son côté positif, la politesse consiste à produire un FFA qui n'a pas de fonction réparatrice évidente. Cette distinction ouvre la voie à des procédés permettant de voir les différentes réalisations de la politesse négative et de la politesse positive.

c. En plus des deux axes précédents, Kerbrat-Orecchioni propose un troisième axe qu'elle nomme « les principes de A-orientés » et de « L-orientés ». Elle les définit comme suit :

Les principes A-orientés représentent la politesse au sens strict : avec ses deux versants, négatif et positif, elle consiste à ménager ou valoriser les faces d'autrui. Quant aux principes L-orientés, leur rôle est solidaire, mais néanmoins nécessaire si l'on veut rendre compte dans sa globalité du fonctionnement de la politesse (1992 : 185).

Donc l'objectif principal des principes A-orientés, appelés aussi B-orientés, est d'atténuer les menaces envers l'allocataire et valoriser sa face. Ils se divisent en deux sous-catégories : la politesse négative où il faut éviter ou atténuer les menaces (FTAs) envers les faces de A comme les ordres, les questions indiscrettes, les remarques désobligeantes, etc. ; la politesse positive où il est nécessaire de produire des actes « flatteurs » (FFAs) envers les faces de A comme les compliments, les manifestations d'accords, les remerciements, les manifestations de sollicitude et d'intérêt, etc. En revanche, les principes L-orientés peuvent être « favorables » au locuteur dans les situations d'auto-défense où celui-ci tente de protéger ses propres faces négative et positive mais aussi et surtout « défavorables » dans la mesure où ils s'opposent à l'autoglorification. Selon Kerbrat-Orecchioni, les principes L-orientés « n'ont pas tous leur équivalent sous la forme A-orientés, tant s'en faut, si l'on peut à la rigueur [...] admettre un principe de type « Evitez ou atténuez les menaces envers vos propres faces » [...] « Produisez des actes flatteurs envers vos propres faces », c'est-à-dire des auto-FFAs » (2005 : 204). Donc les comportements relatifs aux principes L-orientés, comme ceux de A-orientés, consistent à atténuer ou adoucir les menaces envers la face du locuteur,

d'éviter de produire des actes menaçants pour sa propre face et sauvegarder dans la mesure du possible son territoire des intrusions.

En somme, le modèle « B-L revisité » de Kerbrat-Orecchioni est un modèle « productif » dans l'analyse des interactions sociales car il traite l'ensemble des formes que peut prendre la politesse. Les faits relatifs au *face-work* qui ont pour fonction profonde la gestion harmonieuse de la relation interpersonnelle ne sont interprétables que si on les envisage dans cette perspective. Ce modèle aborde une panoplie de procédés discursifs, analysables linguistiquement : « les procédés substitutifs » (actes de langage indirects, désactualisateurs modaux, figures rhétoriques) ; « les procédés accompagnateurs » (formules de politesse, énoncés préliminaires, formules réparatrices, désarmeurs, amadoueurs, modalisateurs, minimisateurs, etc.). L'ensemble de ces procédés nous permettra d'analyser les différentes manifestations linguistiques de la politesse et leur rôle dans la construction et la négociation de la relation interpersonnelle entre les partenaires de l'interaction radiophonique.

Il faut souligner enfin que le modèle B-L revisité favorise la dimension coopérative sur la dimension conflictuelle des interactions. En effet, dans la première dimension dite « optimiste de la communication », c'est l'harmonie qui est la règle et le dialogue devient un processus foncièrement visant l'instauration d'un consensus voire d'une fusion entre les interactants. Par contre, dans la deuxième dimension dite « pessimiste de la communication », c'est le conflit qui prédomine et le dialogue est vu comme une sorte de pugilat, de bataille permanente pour la domination et le pouvoir entre les interactants. La poursuite de l'interaction risque d'être menacée par l'excès de conflit ou même de consensus⁷⁷. Selon Kerbrat-Orecchioni, si la coopération et le conflit coexistent avec des dosages variables dans toute interaction, « cette opposition est dissymétrique, la coopération étant plus « fondamentale » que le conflit, lequel est « marqué » par rapport à la coopération » (1992 : 151). En d'autres termes, la communication conflictuelle implique elle-même la coopération et que polémiquer impose de partager en commun certaines règles sans lesquelles l'échange ne peut tout bonnement pas avoir lieu.

⁷⁷ D'après Kerbrat-Orecchioni (1992 : 148), le dialogue doit se garder sur ses deux flancs opposés : « d'un côté, l'excès de conflit peut entraîner la mort de l'interaction, voir des interactants ; mais de l'autre, l'excès de consensus ne mène lui aussi qu'au silence ».

4. Négociation de la relation interpersonnelle et le rapport de places⁷⁸

Le fonctionnement de la politesse dépend des différents facteurs contextuels et culturels mais aussi et principalement des relations qui s'établissent entre les partenaires de l'échange langagier. En effet, au cours du déroulement de l'interaction, en même temps que se construisent les identités mutuelles des interactants, s'instaure entre ces derniers un certain type de relation, de distance ou de familiarité, de conflit ou de connivence, d'égalité ou de hiérarchie. La relation interpersonnelle peut être appréhendée à partir de deux dimensions principales : « la relation horizontale » et « la relation verticale ».

Dans les deux dimensions, il convient de dire que l'état de la relation interpersonnelle dépend à la fois des caractéristiques *externes* et *internes*⁷⁹ de l'interaction. Du point de vue des caractéristiques externes, et tel que l'affirme Kerbrat-Orecchioni, « toute interaction se déroule dans un certain cadre (fixé dès l'ouverture), et met en présence dans une situation donnée des personnes données, ayant certaines propriétés, et entretenant un type particulier de relation » (1992 : 36). Dans ce cadre, un certain nombre d'événements vont avoir lieu et un certain nombre de signes verbaux et paraverbaux vont être échangés. Ces signes sont en grande partie déterminés par les caractéristiques externes mais ils ne le sont pas totalement car les interactants ont une certaine marge de manœuvre dans la définition de la relation interpersonnelle, à travers la mise en œuvre de « marqueurs » de la relation (par exemple l'usage du tutoiement, la production d'un ordre, etc.). Cela signifie que la relation est généralement négociable : les interactants peuvent confirmer, contester, constituer ou inverser les rôles conversationnels grâce à la manipulation de certaines unités appelées « marqueurs linguistiques de la relation interpersonnelle » ou « relationèmes ».

Par ailleurs, et comme nous l'avons déjà mentionné dans le deuxième chapitre, appréhender la complexité du sujet communicant ne peut se faire sans la prise en compte de la situation de communication, des images identitaires et des rôles qu'il est amené à jouer pendant le déroulement de l'échange. Il faut souligner que c'est à travers les activités langagières que les partenaires de l'acte langagier construisent leurs rôles et leurs identités mais aussi à travers celles-ci qu'ils définissent conjointement la situation dans laquelle ils sont engagés. Pendant la co-construction de la situation, le sujet est amené à occuper un rôle ou une position qui convoque l'interlocuteur dans

⁷⁸ Afin de décrire le fonctionnement de la politesse et le rapport de places, nous nous sommes référés aux travaux de Kerbrat-Orecchioni (1992, 1996, 2005) et à ceux de Vion (1992)

⁷⁹ Comme nous l'avons souligné dans le premier chapitre, les caractéristiques externes qui peuvent déterminer l'interaction et la relation interpersonnelle sont : l'âge, le sexe, le statut social, le lien socio-affectif, le degré de connaissance mutuelle, la nature de la situation communicative, etc. Quant aux caractéristiques internes, elles peuvent se résumer dans les comportements que les interactants adoptent tout au long de l'interaction et qui peuvent remodeler certains aspects du contexte voire de la relation interpersonnelle.

une position symétrique ou corrélatrice. Chaque sujet participe à la construction des places et donc d'un espace interactif (Vion 1992) que d'autres linguistes appellent « relation ». La pluralité des places et des rôles fait que le cadre interactif⁸⁰ n'est toujours pas constant mais peut se trouver modifié d'un moment à l'autre de l'interaction.

4.1. La relation horizontale : distance/ familiarité

Dans toute interaction verbale, les partenaires de l'acte langagier peuvent se montrer plus ou moins proches ou éloignés. Avec le recours à certains comportements verbaux et paraverbaux⁸¹, ils peuvent graduellement s'orienter vers la distance ou bien vers la familiarité et l'intimité. Cette relation est déterminée par différents facteurs externes tels les propriétés intrinsèques des participants (sexe, âge, etc.), la nature du rapport existant au préalable entre eux (familial, professionnel, etc.), le type du contrat de communication qui les lie, la nature du setting (caractère formel ou informel de la situation d'interaction), etc. Du point de vue du fonctionnement discursif de l'interaction verbale, les partenaires échangent en permanence des marqueurs, lesquels sont à considérer à la fois comme des « indicateurs » et des « constructeurs » de la relation interpersonnelle.

En revanche, l'aspect hétérogène des sujets, de leurs rôles et de leurs activités font que l'espace interactif est, lui aussi, hétérogène et complexe. Par conséquent, il en résulte que l'interaction ainsi que les instances énonciatives sont généralement caractérisées par une pluralité de rapports de places qui se négocient entre les partenaires tout au long du déroulement de l'échange. L'espace interactif se construit donc à tout moment de l'interaction, dans et par les activités discursives, les choix lexicaux, les registres de langue, les attitudes, les manières d'interpeller, etc. Le choix d'un code par exemple, du fait de l'existence de connotations et de registres de langue, implique une mise en scène de l'énonciateur et une prise en compte de l'interlocuteur, donc une mise en place d'un rapport de place particulier.

Dans le corpus, bien qu'a priori nous avons affaire à un cadre interactif et une situation définis, avec des partenaires ayant des tâches et des rôles déterminés (animateurs/auditeurs-appelants), il faut souligner toutefois que les rapports de places qui en résultent ne sont pas entièrement

⁸⁰ Vion (1992) établit une distinction entre les notions du « cadre interactif » et d'« espace interactif ». Le cadre interactif renvoie au cadre interactif général de l'interaction, complémentaire ou symétrique et dans lequel va se dérouler l'échange. En d'autres termes, c'est la nature du rapport social établi d'entrée, par et dans la situation. L'espace interactif, quant à lui, désigne les places ou positions que le sujet occupe dans l'interaction et à travers lesquelles il convoque son partenaire à autant de places symétriques ou corrélatives.

⁸¹ Dans ce travail, il s'agit uniquement de dégager et d'analyser les marqueurs verbaux et paraverbaux de la relation interpersonnelle. Les marqueurs non-verbaux sont exclus en raison de la nature du corpus qui traite les interactions radiophoniques.

préétablis, car il s'agit de conversations, un type d'interaction « égalitaire » où les positions sociales hiérarchiques n'y sont pas convoquées d'entrée. A cela s'ajoute, comme souligné dans le premier chapitre, le caractère « hybride » des interactions médiatiques qui présentent des caractéristiques relevant de plusieurs types d'interactions comme l'interview et la discussion. Cette caractéristique est liée principalement à l'aspect hétérogène du positionnement du sujet qui fait intervenir une pluralité de rapports de places et donc une pluralité de modules.

Dans ce point consacré à la négociation de la relation interpersonnelle, il est question d'analyser les marqueurs les plus pertinents de cette relation, ou ce que Goffman appelle « les signes du lien » afin de mesurer la distance qui s'établit entre les interactants au cœur du déroulement de l'interaction radiophonique :

4.1.1. Le volume et le timbre de la voix

Parmi les marqueurs paraverbaux de la relation horizontale nous retiendrons le volume et le timbre de la voix. En effet, « l'intensité articulatoire et le timbre de la voix – le chuchotement, et ce que les phonéticiens appellent « la voix de proximité » (cette voix de nuit qui s'étend sur les ondes, et se caractérise à la fois par la faible intensité, ses attaques douces, et l'importance du souffle par rapport au timbre) étant ainsi associés à une relation d'intimité » (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 43). Cela a été attesté par Grosjean dont les travaux ont porté sur les différentes significations de la voix et leur importance dans le marquage de la distance interpersonnelle. Selon lui, « Principal système de communication à distance [...], la voix serait ainsi un signe fondamental du lien, en ce qu'il apparaît être le support idéal pour traduire par homologie notre distance psychologique et sociale à l'autre » (1991 : 195)⁸².

De part sa nature (discours radiophonique interactif), cette caractéristique est assez fréquente dans le corpus. La voix et son timbre deviennent des éléments qui permettent de rapprocher deux personnes éloignées :

Émission Libre Ton, conversation n°3 « La vie privée des gens »

- 2 NA bonsoir/
- 3 TM bonsoir narimane/
- 4 NA bonsoir comment allez-vous/
- 5 TM ça va je vous remercie et vous même/
- 6 NA amdoulah ça va merci/ (1.51) .h alors bonsoir à toute l'équipe/
(1.60) et: bonsoir à tous les auditeurs et auditrices et à la même
occasion je souhaite une très bonne fête à toutes les femmes .h du
monde entier\

⁸² Cité par Kerbrat-Orecchioni, (1992 : 43)

- 7 TM et à vous aussi par la même\ (1.04)
 8 NA c'est gentil\ merci\ (2.76)
 9 TM autrement/ (1.38)
 10 NA alors autrement/ je voudrais parler d'un sujet ce soir bon/ on va
 sortir un petit peu de de ce sujet précédent/
 11 TM je vous en prie/
 12 NA c'est voilà merci/ voilà\ moi je voudrais parler de:: de la vie
 privée des gens\
 13 TM oui\ (1.31)

Dans ce début de conversation, les voix de l'auditrice-appelante et celle de l'animateur sont marquées par une intensité descendante « \ » et parfois légèrement montante « / », d'un timbre de la voix proche du chuchotement. Ces caractéristiques témoignent d'un certain désir de rechercher un rapport de places de proximité et d'intimité entre les deux partenaires. Parfois ces mêmes voix sont accompagnées de rires, ce qui conforte encore plus cette recherche du rapprochement :

Émission Libre Ton, conversation n°8 « La culture du livre à l'école »

- 1 TM allez/ sans transition safia est avec nous bonsoir\ (0.58)
 2 SA allo azul felawen/ ((**elle rit**))
 3 TM bonsoir azul (.) comment allez-vous/
 4 SA amdoulilah\ « dieu merci »
 5 TM ça va/
 6 SA amdoulilah\ .h et vous-même/ vous nous avez manqué didon/ ((**en riant**))
 7 TM ((**il rit**)) merci infiniment merci\ [ce ce ne fut]
 8 SA [et spécial/] (.)
 9 TM oui// (0.78)

Dans cet extrait, la voix souriante de l'animateur Toufik Mendjeli et celle de l'auditrice-appelante Safia sont des signes de la recherche du rapprochement et de la familiarité. Celui qui sourit et rit choisit de s'orienter vers la proximité et l'intimité, et de ce fait il invite son partenaire à l'interaction à adopter le même rapport de places.

Les deux extraits ci-dessus sont marqués, dans leur début, par des pauses plus ou moins longues qui peuvent remplir différentes fonctions. Mais dans ce cas précis, et puisqu'il s'agit d'interactions radiophoniques, et donc d'interactions à distance, leur objectif est de ralentir le débit, laisser l'interlocuteur s'exprimer afin de respecter le cadre formel de la rencontre. Cependant, les pauses peuvent répondre à d'autres objectifs et à d'autres stratégies communicatives comme par exemple donner une image d'un locuteur sûr de lui. Dans ce cas, et comme nous allons le voir, la pause peut aussi être valable dans la description de la relation verticale.

Abordons à présent les marqueurs verbaux de la relation horizontale parmi lesquels figurent les termes d'adresse, le choix du code ainsi que les thèmes abordés. Ces trois marqueurs et notamment

les deux premiers permettent, eux-aussi, d'établir un rapport de places de proximité et un certain rapprochement entre les partenaires. Ce type de rapport est fréquent notamment dans les séquences d'ouverture :

4.1.2. Les termes d'adresse

Les pronoms personnels (tu, vous) ainsi que les noms d'adresse (le prénom par exemple) représentent les marqueurs les plus évidents de la relation interpersonnelle. Le « tu » et le « vous » constituent le procédé par excellence de la proximité ou de la distance. En d'autres termes, le tutoiement symbolise mieux que toute autre forme la relation de familiarité. Il va de même pour les noms d'adresse car il ne revient pas au locuteur de désigner son interlocuteur par « Monsieur », « cher collègue », « Safia », « Djamel », « Amine », etc. Selon André-Larochebouvy (1980), ces expressions appellatives ne sont nullement signes du même lien, et le recours au prénom étant plus familier que le nom de famille.

Dans les conversations du corpus, c'est uniquement le pronom personnel « vous » qui est utilisé entre les interactants. Cela ne signifie nullement que ces derniers optent d'emblée pour la distanciation mais ce pronom indique que leur rencontre se déroule dans un cadre formel où ils sont tenus de respecter le contrat de communication de l'interaction radiophonique. Cependant, ces mêmes interactants s'appellent par leurs prénoms. D'un côté, ils veulent garder l'anonymat afin de ne pas divulguer l'identité des auditeurs-appelants. De l'autre, ils recherchent une certaine proximité dans les échanges, car s'adresser à son interlocuteur à l'autre bout du fil par son prénom peut orienter l'interaction vers la familiarité :

Émission Libre Ton, conversation n°7 « Les personnes âgées »

```

((chanson))
1 TM   anissa bonsoir/ [vous nous appelez de jijel/ comment allez vous ma
      chère/]
2 AN   [bonsoir monsieur toufik/ comment ça va]
3 TM   vous allez bien/ (0.71)
4 AN   ça va/ ça va\ plus ou moins/ bonsoir à tous les auditeurs (.)

```

Dans cet extrait, l'animateur appelle l'auditrice-appelante par son prénom : « bonsoir Anissa », et enchaîne par une formule de rapprochement « comment allez-vous ma chère » (tour n°1). Donc d'emblée, il cherche à établir un rapport de place symétrique en convoquant l'auditrice-appelant Anissa dans une place égalitaire. Cela indique clairement qu'il recherche de la familiarité voire de l'intimité dans l'échange. Ce choix délibéré déclenche le même comportement chez l'auditrice-appelante Anissa qui appelle à son tour l'animateur par son prénom « Toufik » (tour n°2) et accepte

de coopérer dans un rapport de place symétrique et égalitaire. On retrouve le même procédé (l'utilisation des prénoms) dans l'émission *Franchise de Nuit* entre l'animateur Djamel Benamara et ses auditeurs-appelants :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°7 « Les honoraires des notaires »

```

      ((com : musique))
1 DB      djamel bonsoir/
2 DJ      bonsoir djamel ça va/

```

Ici aussi les deux partenaires s'appellent par leurs prénoms et cherchent à établir, dès le début de l'échange une relation interpersonnelle familière et égalitaire.

4.1.3. Les thèmes abordés

Les thèmes qu'on aborde dans l'interaction peuvent être mis en corrélation avec le type de relation établi entre les interactants. Si cette relation est distante, les thèmes traités vont être généraux et impersonnels. Par contre, si celle-ci est familière, les sujets de conversation vont être personnels et intimes. Donc on ne parle pas des mêmes choses avec des proches qu'avec des inconnus.

Dans le corpus, et de part la nature des émissions choisies (*phone-in* radiophoniques), certains thèmes sont privés, intimes et parfois tabous. Les sujets de conversation comme « *les hommes qui se féminisent* », « *les honoraires des notaires* », « *le mariage* », « *la vie privée des gens* », etc. laissent présager une relation interpersonnelle plutôt familière et intimiste entre les partenaires de l'interaction radiophonique. A cela s'ajoute la plage horaire choisie pour les deux émissions qui sont diffusées la nuit. Cet espace temps peut permettre de livrer ses confidences et de discuter de sujets personnels et intimes en toute confiance.

4.1.4. L'emploi de l'alternance codique

Dans ses travaux sur l'alternance codique⁸³, Gumperz a souligné que dans les communautés dites bilingues et plurilingues le recours à un code soutenu ou à une forme dialectale ou vernaculaire peut être mis en corrélation avec la situation formelle ou familière de l'interaction⁸⁴. Ainsi, selon lui, « les locuteurs associent l'une des deux expressions alternatives à la familiarité et

⁸³ L'alternance codique (code switching) est définie par Gumperz comme « la juxtaposition à l'intérieur d'un même échange verbal de passages où le discours appartient à deux systèmes ou sous-systèmes grammaticaux différents » (1989 : 57). Ce phénomène répond à plusieurs fonctions conversationnelles comme la citation, la désignation, la modalisation, l'interjection, personnalisation/objectivation d'un message, etc.

⁸⁴ Pour Gumperz, les formes qui favorisent la familiarité et la complicité relèvent du *we-code*, par contre celles qui s'emploient dans les situations formelles relèvent du *they-code*.

l'intimité des relations domestiques ou amicales. Tandis que l'autre expression témoigne de la formalité des relations publiques ou externes au sens propre » (1989 : 84). En d'autres termes, le passage d'un code à un autre dans une même conversation peut signaler et entraîner une modification de la relation interpersonnelle entre les partenaires. Le choix de langue paraît donc comme un incontournable indicateur de la relation et du rapport de places : en situation familière, on recourt à une langue dite « familière » ; en situation formelle, au contraire, on utilise un langage dit « courant » ou « soutenu ».

Dans la même perspective et contrairement à la conception normative de la langue, Hagège souligne l'importance des alternances de codes chez les individus bilingues. Loin d'être considérés comme un écart par rapport à la norme linguistique, ces phénomènes sont « l'indice d'une haute compétence communicative » (1996 : 239). Dans certains cas, le recours à l'alternance codique peut constituer « un choix d'expression » ou « un style » où le passage d'un code à l'autre dans une même conversation est motivé par la volonté du sujet de mettre en relief ses propos. Ce comportement « d'une haute valeur informative fait du transfère d'un code à l'autre un moyen de surcodage » (*Ibid.* : 240). A l'inverse du discours unilingue qui dispose lui aussi de moyens stylistiques variés, l'effet de discours bilingue est plus fort car « il s'agit d'une véritable stratégie communicative, en vertu de laquelle tous les moyens sont mis à disposition, de la phonétique au lexique, en passant par la grammaire » (*Ibid.* : 240).

A la lumière de ces précisions, l'emploi de l'alternance codique peut avoir une influence sur le déroulement de l'interaction et notamment sur la relation horizontale. Ce marqueur de la relation que les interactants utilisent au début de la conversation téléphonique peut les rapprocher et ainsi créer un certain degré de convivialité entre eux :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent 1 »

- [...]
- 13 WA oui oui oui\ (.)((elle rit)) de toute façon vous allez bien en tout cas\
cas\
14 DB **labaes j awel omrek welah labaes**\ « ça va que Dieu vous donne longue vie »
15 WA **alah jselmek**\ « que Dieu vous garde » en tout cas ça fait vraiment plaisir d'être au bout du fil/ et puis je suis certaine/ qui y a beaucoup de personnes qui voudraient être à ma place\
[...]

Dans son intervention réactive (tour n° 14), l'animateur s'oriente en premier vers la familiarité en choisissant l'arabe dialectal algérien pour parler de son état de santé. Il accompagne cette intervention par un vœu envers son interlocutrice Wafa (j awel omrek) en guise de

qu'ils mettent en œuvre pour exprimer le rapprochement sont divers et variés. Bien entendu, ces données de la relation sont gérées, consciemment ou inconsciemment, avec précautions. Il convient de préciser que la relation horizontale est par nature symétrique. Mais comme nous allons le voir, cette relation ou ce rapport de places peut évoluer au cours de l'échange, c'est-à-dire qu'il peut basculer d'un moment à l'autre vers la distance ou vers la proximité en fonction des objectifs et des comportements que les interactants adoptent.

4.2. La relation verticale et le rapport de places

A la différence de la relation horizontale de nature symétrique, la relation verticale est par essence dissymétrique. Cette dimension dite de « pouvoir », de « hiérarchie », de « domination » ou de « rapport de places » fait que les partenaires d'une interaction ne sont pas toujours égaux. Il arrive souvent que l'un d'entre eux se trouve en position « haute » de dominant, alors que l'autre se trouve placé en position « basse » de dominé. Tout comme le rapport horizontal, le rapport vertical n'est pas prédéterminé mais graduel, c'est-à-dire qu'il se construit et se négocie tout au long du déroulement l'échange.

Comme souligné dans le deuxième chapitre, le système de places vise à exprimer les positions que les partenaires souhaitent occuper dans la relation, et par là même définir corrélativement leur positionnement réciproque. Cette expression des positions passe elle aussi par des procédés de verbalisation de nature verbale et paraverbale. A l'instar de la relation horizontale, la relation verticale est tributaire de facteurs internes et externes. En effet, dans certains types d'interactions inégalitaires (par exemple les échanges entre maître/élève), le rapport de places repose sur des paramètres contextuels tels l'âge, le sexe, le statut social, le rôle interactionnel ou sur des qualités plus personnelles comme la compétence, le talent oratoire, le prestige, le charisme, etc. Donc le rapport de places dépend en partie de ces données contextuelles, mais en partie seulement car le dominé peut riposter en mettant en œuvre des stratégies de résistance et de contre-pouvoir. Par ailleurs, la plupart des échanges langagiers ne se déroulent pas tous dans un cadre inégalitaire. Selon Kerbrat-Orecchioni (1987), la conversation à titre d'exemple est par définition égalitaire entre les participants. Cependant, même dans ce type d'interaction, des inégalités marquées peuvent se constituer au cours de l'échange, ce qui prouve que le rapport de places ne se réduit pas aux seules données contextuelles, mais qu'il dépend aussi de ce que font les interactants. En d'autres termes, tout au long de l'interaction, les places font l'objet de négociations permanentes entre les partenaires. Ainsi, les marqueurs qui permettent de définir le rapport de places sont appelés « placèmes » ou « taxèmes » de position haute ou basse.

Dans le corpus, les taxèmes de la relation verticale sont nombreux et variés. Nous analyserons, dans ce qui suit, les marqueurs les plus pertinents :

4.2.1. L'intensité vocale

L'intensité vocale constitue l'un des paramètres les plus importants de l'existence ou non d'un rapport hiérarchique entre les interactants. Ce marqueur paraverbal nous renseigne sur les places, haute ou basse, que ces derniers occupent dans l'interaction. En effet, une forte intensité vocale (celui qui parle avec un ton fort) et une grande volubilité peuvent marquer une position haute et ainsi assurer une certaine supériorité interactionnelle. C'est le cas des extraits suivants :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°2 « Les hommes qui se féminisent 2 »

[...]

104 AM [ça vous dépasse\] alors on va
faire// [le le le: \]

105 DB [attendez non\] c'est-à-dire ça me dépasse parce que j' suis
pas prêt pour en parler .h: j'suis pas prêt parce qu'il faudrait
que j'arrive à trouver la relation parce qu'à l'antenne il ne faut
pas quand même dire de bêtises/ il faut être un petit peu: .h::\=
106 AM =c'est c'est pas une bêtise\
107 DB **non non moi moi\(.) mais écoutez arrêtez de me reprendre à chaque
mot// (.) je ne dis ou je ne dise de bêtises MOI Moi\(.) je ne
fasse pas d'eRReurs/ dans dans le débat qu'on est entrain de
d'ouvrir vous et moi\ . h il faudrait qu'on dise des choses sensées
pour ceux qui nous écoutent puis sans moins .h pour pouvoir y
réfléchir dessus ce soir\ [...]**

Dans cet extrait, l'animateur avoue et explique que le thème abordé par l'auditeur-appelant le dépasse et qu'il ne peut pas se permettre de dire des « bêtises » à l'antenne parce qu'il ne dispose pas de suffisamment d'informations sur le sujet (tour 105). Sa position haute de consultant est mise à mal par l'auditeur-appelant Amine qui insiste en disant que ce n'est pas une « bêtise » (tour 106). L'animateur tente de regagner sa position en ripostant par un ordre marqué d'une montée intonative forte « // » et des mots marqués par l'accentuation vocalique « MOI Moi, eRReurs/ » (tour 107). Ce procédé lui a permis de reprendre les rênes de la conversation et se lancer dans un tour d'une volubilité importante.

On retrouve ce procédé dans une autre conversation abordant le même thème :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent 1 »

[...]

82 DB non d'accord mais mais attendez c'est euh: mmm: (2.54) je veux je
vais répéter je vais répéter\ xxx je peux pas être je peux pas

- faire le psy mais/ je ne sais et je ne peux vous répondre en tant qu'homme\ je peux pas vous répondre parce que .h euh ce soir il y a certainement une position d'hommes/ qui/ .h quelque part ils vont dire ouais mais il a été touché dans de son
- 83 WA =xxx ((en riant))
- 84 DB mais attendez laissez moi parler sinon je fais **VERITablement L'HOMME//** ((en riant)) non ça veut dire que/ [...]

Ici également, la position « supérieure » de l'animateur dans l'interaction est mise à l'épreuve par le sujet que propose la jeune auditrice-appelante Wafa (les hommes qui se féminisent). Dans le tour 82, il avoue qu'il ne peut pas faire le psychologue et qu'il ne peut pas répondre en tant qu'homme parce que les auditeurs vont se dire qu'il a été touché dans son amour propre. Au niveau du tour 83, Wafa réagit à sa réponse par le rire, ce qui pousse l'animateur à riposter au niveau du tour suivant « sinon je fais **VERITablement L'HOMME//** ». Sa réponse accompagnée du rire est marquée par une intonation élevée et de l'accentuation vocalique. Cette stratégie vise en fait un double objectif : d'un côté regagner sa position haute par l'intensité vocale, et de l'autre, conserver le cadre convivial et familier de l'échange par le recours à un ton plaisant.

L'accentuation vocalique et l'intensité vocale comme taxèmes de position haute ne sont pas uniquement l'œuvre des animateurs mais également des auditeurs-appelants, notamment quand ils cherchent à faire ressentir et exprimer leurs sensations, défendre leurs opinions ou les faire valoir :

Émission Libre Ton, conversation n°5 « L'amplification de la violence »

- 16 SM [...] euh il y a la violence à l'école/ à la famille/ dans la rue/ dans l'administration/ aux sports/ .h et plus **GRAVE//** à mon avis eh bein c'est il y a la criminalité// féminine// qui a apparu ces dernières années/ .h même à l'université// .h ensuite il y a la criminalité des mineurs/ entre treize et seize ans/ qui a apparu ces dernières années\ .h donc euh::: euh bon/ j'ajoute encore c'est-à-dire dans foulée/ .h la fuite des cerveaux/ .h le chômage entretenu/ .h l'indifférence **TOTALE//** des **GENS//** devant tous ces **MAUX//** il sont indifférents ils sont froids/ .h c'est personnellement j'ai appelé ça un mal profond/ c'est un phénomène de société\ (0.89)
- 17 TM hm hm\
- 18 SM .h et ce qui est dû ce qui cause ce phénomène de société/.h c'est disons-lui en toute franchise .h notre société/ .h a perdu beaucoup de ses valeurs ancestrales\ (.) telle que la vertu/ .h la bonté/ la générosité/ .h **l'HUMANISME//** et l'entraide/ .h des valeurs qui ne préoccupent plus l'esprit de beaucoup de citoyens\ .h euh::: plus **GRAVE//** j'ai été dans mon constat modestement dit/ .h que::: j'arrive à penser que beaucoup de citoyens pensent/ .h que ces valeurs n'ont pas existé/ (0.44)
- 19 TM hm hm\ (0.46)

20 SM .h et La raison qui fait entrainer tout ça c'est un phénomène .h de
la **CULTURE** du **MATÉRIALISTE**/

21 TM hm hm\
22 SM c'est-à-dire euh euh pour ne pas l'appeler **l'INCULTURE**//

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Smaïl énumère les raisons qui, selon lui, sont derrière l'amplification de la violence en Algérie. Comme nous pouvons le constater clairement dans les tours 16, 18, 20, 22, son discours est marqué par une accentuation vocalique supérieure (GRAVE, TOTALE, GENS, MAUX//, etc.) et une intensité vocale forte « // ». Au même moment, l'animateur se contente d'écouter et d'émettre des signes d'attention « hm hm\ ». Bien que les deux interlocuteurs partagent pratiquement les mêmes avis, on peut dire qu'à ce moment de l'échange, le rapport de places supérieur est en faveur de l'auditeur-appelant Smaïl. On retrouve ces deux marqueurs dans une autre conversation :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°3 « La fuite des cerveaux »

[...]

7 AP n'ont pas reçu l'écho politique qu'ils auraient du recevoir\ h. de
la part des de de de nos autorités j'allais dire pas toutes bien
sûr mais: il n'y a pas eu de il y a eu de de (1.5) les choses ne
sont pas si faciles que ça/ h. et puis je pense que (0.5) d'emblée
on on place (0.87) l'expatrié comme étant l'**AUTRE**\ (0.5) ce n'est
plus(0.5)euh le le l'algérien à part entière on le dit verbalement
mais on le pense **PAS**// au fond on ne on ne on euh i il il est
catalogué/ oui il est catalogué je pense\ (0.64)h.et c'est un état
d'esprit//qui me semble être très négatif/ et qui et qui devrait
peut-être (0.5) être revu et puis essayer de positiver et utiliser
à bon escient h. toutes les tout tout ce que l'algérie pourra
utiliser//.h et: et en profiter et profiter le pays et et les
algériens\ (0.82)

8 DB euhmm (3.4) oui oui (1.0) h. bein écoutez c'est c'est en fait vous
avez inversé la **questIon** vous avez h. euh=

9 AP =mais je veux l'inverser oui\

Ici, l'auditeur-appelant qui appelle des USA explique les raisons qui empêchent les autorités algériennes de bénéficier de ses expatriés. Entre autres, il a parlé d'une certaine représentation médiatique de ces expatriés qui sont considérés comme étant des « autres ». Son discours quasi argumentatif (tour n°7) est marqué par des montées intonatives fortes et des accentuations vocaliques qui indiquent une certaine indignation. Ces deux marqueurs pourraient ainsi le placer en position haute pendant un certain moment. Mais uniquement pendant un moment car l'animateur va riposter en employant les mêmes procédés.

4.2.2. Le débit et la rapidité des enchaînements

Dans une interaction, le débit et la rapidité des enchaînements sont ambivalents en raison de leur valeur taxémique qui varie en fonction de leur contexte de réalisation. Il va de même pour le débit ralenti qui peut être signe d'hésitation mais aussi et surtout signe d'un locuteur sûr de lui qui ne craint pas d'être interrompu. Donc, ces deux marqueurs peuvent être des signes d'une position haute ou basse et cela en fonction du contexte interlocutif.

Dans le corpus, ces deux taxèmes paraverbaux sont fréquents notamment chez les animateurs. De part leur statut interactionnel, ces marqueurs leur permettent de renforcer leur position plus ou moins haute dans la conversation :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°3 «La fuite des cerveaux »

45 AP [...] .h être bénéfiques aussi à l'algerie les algériens qui sont ici ou qui sont ailleurs\ (0.73) donc moi moi je:: (.) [oui XXX oui]
 46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé développer\ mais euh:: je suis désolé mais euh vous ne nous avez pas encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question\ .h euh: vous me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un fait débat non// (.) c'est un VERitable débat particulièrement dans les conditions/ .h a actuelles des des relations internationales/ et et .h de la position de l'algerie/ et de .h et de tout ce qui se passe autour de nous/ et tout ce qui entrain de se tramer contre ce pays/ et se bon/ on va on va pas ouvrir ce débat/ mais on va dire simplement qu'aujourd'hui\ .h vous avez pas convaincu par votre réponse/ parce que vous êtes toujours .h là dans votre réponse/ on comprend vous êtes toujours là/ en attente d'attendre qu'on vient vous le dire\ (.) .h c'est tout\ alors/ première question c'est il y a moins de (.)

Dans cet extrait, l'animateur Djamel Benamara reproche à l'appelant la faiblesse de sa position et son manque d'arguments. Après avoir interrompu son interlocuteur au début du tour 46, l'animateur s'est lancé dans un tour de parole marqué par un débit rapide, une intonation montante et l'absence de pauses intra-tour. Ces marqueurs sont les signes d'une position plutôt haute. Dans la même conversation, le débit ralenti peut avoir la même valeur taxémique :

[...]
 5 AP voilà/je voulais un reprendre euh quelque chose qui m'a euh euh qui j'ai entendu tout à l'heure/ vous aviez dit que des gens disaient euh h. euh euh sur la toile/ que que pouvaient (0.5) euh pourquoi est-ce que les personnes qui partent donc à l'étranger/ en particulier aux états-unis je pense (0.8).h et qu'est-ce qu'ils pourraient apporter euh à l'algerie\ (.)et vous avez dit/ euh comme ils sont loin qu'est-ce qu'ils peuvent apporter (0.8) donc moi je pense que euh euhhh si si on inversait un peu la question je

dirais/(0.82) euh (0.93) comment l'algérie pourrait profiter/(1.2)
 des:: euh des expatriés qui peuvent apporter quelque chose à
 l'algérie\ pourquoi est-ce que on posait pas le problème
 ainsi(2.29)pourquoi est-ce que euh l'algérie ne ferait pas// h. ce
 que fait ferait ce que fait actuellement je citerais comme ça euh
 au hasard h. euh le l'inde ce que fait/ euh la chiNe ce que fait ce
 que tous les autres pays qui euh utilisent/ leur leur euhh euh les
 les gens de leur pays qui sont expatriés qui occupent h. des des
 positions euh intéressantes/(0.82)[...]

Comme on peut le voir dans ce passage, le tour de l'auditeur-appelant est caractérisé par un débit lent avec beaucoup de pauses intra-tour qui dépassent parfois deux secondes. Ici, le locuteur donne une longue explication dans laquelle il fait croire qu'il est assez sûr de lui. Sa confiance peut se constater également dans les montées intonatives qui marquent chaque fin de phrase. Dans ce cas de figure, le débit lent peut placer l'appelant dans une position haute au moins pour un certain moment du déroulement de l'échange.

Analysons maintenant les principaux marqueurs verbaux de la relation verticale :

4.2.3. La gestion de l'organisation globale de l'interaction

Le fait de tenir les rênes de la conversation, d'être responsable de l'ouverture et de la clôture des principales séquences conversationnelles est à considérer comme un indicateur d'une position haute. Le fait d'ouvrir le dialogue, de parler en premier, de poser des questions à l'auditeur-appelant ou à l'animateur, d'avoir le mot de la fin constituent tous des taxèmes de position dominante.

Dans le corpus, la gestion globale de l'interaction ainsi que de ses unités sont assurées par les animateurs. Ce sont eux qui se chargent de recevoir l'appel de l'auditeur-appelant, d'annoncer son prénom et le thème qu'il souhaite aborder. Egalement, c'est à eux que revient la tâche d'assurer la transition entre les différentes séquences conversationnelles (ouverture, corps, clôture). Le rôle interactionnel des animateurs leur confère, dès le début de l'échange, une position haute :

Émission Libre Ton, conversation n°2 « La disparition des bonnes manières dans le langage »

((chanson))
 1 TM **sofiane est avec nous bonsoir**\ (1.0)
 2 SO allo//bonsoir/
 3 TM bonsoir sofiane\ (1.27)
 4 SO bonsoir\ (1.16)
 5 TM **vous êtes le bienvenu/ (0.53) quel est:: votre sujet/ (1.18)**
 6 SO en fait je voudrais: je voudrais mettre un peu euh:: le doigt sur
 un sujet qui me tient à cœur/
 [...]
 86 TM oui bien sûr/ .h alors:: certains esprits ils vont aller chercher
 euh des causes immédiates dans .h euh en invoquant par exemple la

- décennie noire/ et puis tout ce qu'elle a .h pu engendrer comme euh déséquilibre et désajustement chez chez les personnes/ .h mais/ je ne pense pas que ça soit la seule raison/ qui puissent expliquer euh ce genre de de dérive\ (0.78) et ce genre de dérapage\ (0.87) .h **en tout cas merci beaucoup sofiane [de nous avoir appelé/ passez une belle soirée/]**
- 87 SO [merci à vous/ merci à vous/
et bon] courage pour ce que vous faites\ voilà\
88 TM **je vous en prie\ allez (0.46) passez une belle soirée\
89 SO au revoir/
90 TM au revoir/
91 SO bonne soirée\ au revoir**

Dans cet exemple, c'est l'animateur Toufik Mendjeli qui ouvre la conversation téléphonique : c'est lui qui reçoit l'appel de l'auditeur-appelant Sofiane et c'est lui qui lui souhaite la bienvenue. C'est lui également qui assure la transition entre la séquence d'ouverture et le corps de la conversation en demandant à son interlocuteur le sujet qu'il veut aborder. Dans la même conversation, c'est l'animateur qui clôt l'échange radiophonique et c'est à lui que revient le mot de la fin. L'ensemble de ces procédés le place dans une position haute par rapport à l'auditeur-appelant qui occupe, dans ce cas, une position basse.

4.2.4. Les pauses silencieuses

Selon Kerbrat-Orecchioni, les pauses sont difficiles à interpréter car « il existe des situations où c'est paradoxalement le silence qui assure la supériorité interactionnelle. Cela vaut pour certains types particuliers d'interactions [...], et même pour certains cas de conversations » (1992 : 85). En effet, si un locuteur refuse ou attend longtemps avant de répondre à une question, l'interlocuteur peut se sentir gêné et réduit à une position basse. C'est dans ce cas que le silence, tel que le souligne Kerbrat-Orecchioni (1994 : 65), devient menaçant à la face de l'autre car les sociétés du Maghreb sont dites « volubiles ». Donc les pauses et les silences peuvent être un marqueur de position haute ou basse en fonction des situations.

Dans le corpus, ce sont les pauses inter-tour de parole qui sont intéressantes à analyser :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°1 «Les hommes qui se féminisent I »

- 65 WA je vous Assure\(.)c'est vraiment aberrant\ c'est vraiment aberrant\
(.)aucun sujet de conversation/.h ils s'habillent mal yelbsou
lelbnnet/ « ils s'habillent comme des filles » .h euh: ils se
comportent lelbnnet/ (0.4) « comme des filles » il y a plus il y a
plus aucune différence entre nous et eux (.) à part que nous on est
un peu mieux soignées\.h (1.09) h. (1.83) **il y a le Silence/ [bon
monsieur vous dites quelque chose]**
- 66 DB [non non je
vous laisse je vous je v]

67 WA la dernière fois que j'ai parlé il y a deux ans/(.)h
 68 DB hm hm\
 69 WA vous aviez eu ce silence/.h et je vous ai interpellé dessus\ (0.4).h
 donc je reviens deux ans après il y a encore ce silence/=

Dans cet extrait, l'auditrice-appelante Wafa fustige les comportements de certains hommes qui sont pour elle « aberrants ». A un moment de son intervention (fin du tour 65), elle a ressenti le silence de l'animateur marqué par une pause de 3 secondes. Cette longue pause met en quelque sorte l'animateur en position haute alors qu'elle place l'interlocutrice en position basse. Sentant cette menace, l'auditrice-appelante finit par interpeller l'animateur afin qu'il soit plus coopératif. Dans les tours suivants en revanche, l'animateur marque une autre pause qui va le basculer en position basse :

[...]
 81 WA écoutez c'est juste pour ouvrir pour ouvrir/ .h pour ouvrir/ le monde sur cette scène/ parce que c'est devenu aberrant\ c' c' des c'est devenu des xx des personnages\ (.) .h mais réellement/ la dernière fois j'étais entrain de manger mon gâteau/ (.) euh: il était bon/ (0.4) .h mais la vue n'était pas bonne\ (1.09)
 82 DB **non d'accord mais mais attendez c'est euh: mmm: (2.54) je veux je vais répéter je vais répéter** \ xxx je peux pas être je peux pas faire le psy mais/ je ne sais et je ne peux vous répondre en tant qu'homme\ je peux pas vous répondre parce que .h euh ce soir il y a certainement une position d'hommes/ qui/ .h quelque part ils vont dire ouais mais il a été touché dans de son [...]

Dans le tour 82, on remarque que l'animateur marque une pause accompagnée d'hésitations qui témoignent qu'il a affaire à un sujet délicat. Dans ce cas de figure son silence peut être interprété comme un marqueur d'une position basse. Mais par son jeu interactionnel, sa volubilité et son charisme, il réussit à regagner sa position haute dans les tours suivants :

[...]
 91 WA [inaud]
 92 DB [rapprochez/]excusez-moi je finis et je vous laisse la parole après
 93 WA je vous en prie/ je vous en prie/
 94 DB et si vous vous rapprochez de tous ces jeunes et vous Commencez à GRatter un tout p'tit peu/ (2.32) et ((il rit)) et: et et et et vous retrouverez l'homme\ (3.88) **là c'est vous qui marquez le silence/ (0.44)**
 95 WA oui ((elle rit))
 96 DB là j'ai compris\
 97 WA

Après avoir expliqué les raisons qui sont derrière l'amplification du phénomène en question, l'animateur réussit à « faire reculer » son interlocutrice. La fin du tour de Djamel Benamara contient une place transitionnelle marquée par une chute intonative «\» ce qui signifie qu'il invite l'auditrice-appelante à parler. Mais cette dernière, en position d'écoute, marque un silence de 4

secondes, ce qui a fait réagir l'animateur. Sa pause longue peut être interprétée comme un marqueur de position basse.

4.2.5. L'organisation des tours de parole

Aborder le discours dans une perspective interactive invite à considérer celui-ci comme co-produit par les différents participants en présence, qui en assurent la co-construction. Cela veut dire que dans une conversation, l'alternance des tours de parole est, dans la plupart des cas, négociée par les partenaires. Mais leur statut de dominant ou de dominé va en grande partie dépendre du volume de parole (aspect quantitatif) et de leur capacité à maîtriser les techniques du système de changement de tour. Généralement, c'est celui qui parle le plus et le plus longtemps qui apparaît comme celui qui domine la conversation.

Dans le corpus, de part leur statut interactionnel et l'aspect formel des émissions qu'ils animent, ce sont les animateurs qui organisent et allouent les tours de parole. Ils veillent au bon déroulement des conversations tout en s'autorisant des chevauchements et, dans certains cas, des interruptions afin de faire respecter les principes et le contrat de communication des émissions. Ces éléments qui constituent une sorte de « coups de force » sont de véritables taxèmes de la position haute :

Émission Libre Ton, conversation n°5 « L'amplification de la violence »

[...]
 76 TM oui/ nous maintenir dans une espèce de .h de de::: de fuite en avant/ et puis ça ça nous fait tourner en rond/ quoi\ ça nous fait tourner en rond\
 77 SM **si vous permettez/**
 78 TM **oui allez-y/**
 79 SM j'ajouterais ceci tout à l'heure comme je disais comme vous disiez au début de l'indépendance effectivement au début de l'indépendance .h les gens .h vous savez/ j'étais parmi ces jeunes de de de cette époque/
 [...]

Afin de rajouter une précision par rapport à ce qu'il avait avancé à propos de la violence, l'auditeur-appelant Smail s'est trouvé contraint de solliciter la parole auprès de l'animateur, le distributeur officiel des tours (tour 77). Sa demande est directement ratifiée au niveau du tour suivant (78). On retrouve le même procédé dans une autre conversation où l'auditeur-appelant sollicite d'abord l'animateur pour pouvoir prendre la parole :

Émission Libre Ton, conversation n°1 « Les langues parlées en Algérie »

- 45 TM [...]cette stigmatisation linguistique qu'on a tendance à à effectuer hein/ concernant l'arabe le français etcétéra/ que sais-je .h donc euh euh euh c' c' est aussi/(.)
- 46 AH **excusez-moi de vous interrompre/**
- 47 TM **allez-y**
- 48 AH en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/ (0.73) et un trait lié à l'identité/
[...]

Sachant qu'il va commettre une intrusion territoriale en interrompant son interlocuteur (l'animateur Toufik Mendjeli), l'auditeur-appelant s'est trouvé contraint de passer par une formule de politesse « excusez-moi de vous interrompre », un processus de figuration qui sert de préliminaire ayant pour objectif d'atténuer sa menace. Sa demande est tout de suite acceptée par l'animateur dans le tour suivant et l'autorise à parler « allez-y ». Donc comme on le voit dans ces deux exemples, c'est l'animateur qui gère les tours de parole et ce statut le place d'emblée dans une position haute. Examinons un autre exemple :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°7 « Les honoraires des notaires ».

- [...]
- 193 DB =non chaque on on je m'excuse ((en riant)) mais j'ai l'impression qu'on patine parce que nous n'avons pas/.h une réponse/ de de [euh ce que réserve la loi\]
- 194 SA **[monsieur djamel\]**
- 195 DB [là on peut]
- 196 SA **[monsieur djamel/]**
- 197 DB ouvrir le débat pour voir si la loi est [effectivement/]
- 198 SA **[monsieur] djamel//**
- 199 DB an am si salim\ « oui monsieur salim » (0.44)
- 200 SA je peux je peux lui donner euh bon un à à titre com- comparatif\
(1.02)
- 201 DB **tfedel tfedel\ ma li ma li \ (0.42) « allez-y allez-y »**
[...]

Dans ce trilogue (conversation à trois participants), l'auditeur-appelant Salim sollicite l'animateur Djamel Benamara à trois reprises (tours 194, 196, 198) pour pouvoir donner des précisions sur les tarifs et les pourcentages appliqués par les notaires. C'est au niveau du tour 201 qu'il l'autorise à prendre la parole. Comme nous pouvons le constater, ce sont les animateurs qui se chargent en fait de gérer les tours de parole, ce qui les place donc dans une posture haute.

La position supérieure des animateurs dans les *phone-in* ne se réduit pas uniquement à la gestion de l'interaction et l'allocation des tours de parole mais s'étend aussi à l'espace discursif qu'ils occupent dans l'interaction. En effet, à observer leur volume de parole et la longueur de leurs

interventions comparées à celles des auditeurs-appelants, on comprend qu'ils dominent plus ou moins les conversations. Ce taxème les place également dans un rapport de places supérieur et leur permet de faire valoir leurs points de vue.

4.2.6. Les interruptions et chevauchements

Comme souligné précédemment, les moments d'alternance des tours de parole sont marqués par des interruptions et des chevauchements dus à plusieurs raisons : le successeur prend la parole trop tôt ou trop tard en raison d'une mauvaise interprétation des signaux de fin de tour ; l'interlocuteur prend la parole alors que le locuteur n'a pas fini son tour, etc. Mais il faut souligner que ces deux aspects nommés « les ratés du système des tours » peuvent répondre à plusieurs fonctions, comme manifester de la coopération et apporter de l'entraide au locuteur (Kerbrat-Orecchioni, 1990).

Dans le corpus, les interruptions et les chevauchements ne se réduisent pas à ces seules fonctions mais peuvent aussi être considérés comme des taxèmes de position haute. Ces marqueurs sont souvent produits par les animateurs car c'est à eux que revient le rôle de gérer l'interaction et d'allouer les tours. Cette tâche les légitime donc dans leur rôle et les place, par conséquent, dans un rapport de place haut :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]

88 AM [c'est pas le pantalon] de l'algérien c'est le pantalon du musulman \ (.) .h je suis entrain de parler juifs musulmans\ . h tout en:: (0.73) voulant préciser un truc/ (.) je ne fais pas la prière\ je [**je suis un musulman hakda bark\ d'accord/**] « comme ça »

89 DB [non c'est pas ça c'est pas ça non non] on vous a pas demandé ce que non non c'est pas ça\ nous ça ne intéresse pas// si vous ne le dites [pas vous-même//]
[...]

Dans cet extrait analysé précédemment, l'animateur interrompt son interlocuteur Amine pour l'empêcher d'introduire des choses personnelles (la pratique de la prière) dans le débat (tour 89), et ainsi faire respecter le principe de l'émission. Dans ce cas précis, le chevauchement n'a pas uniquement pour fonction la gestion de l'interaction mais il place en même temps l'animateur dans une position haute. Cependant, dans d'autres conversations, c'est l'auditeur-appelant qui interrompt l'animateur pour manifester son désaccord, défendre son terrain et essayer de sauver sa face :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°3 «La fuite des cerveaux »

- [...]
- 10 DB oui oui vous l'avez vous n'avez fait que l'inverser mais vous n'avez pas convaincu par votre réponse à la question qui a été posée\ .h première en fait qui s'est qui se qui se qui se partage en deux hein qui se partage en deux: la première c'est euh: pour changer quelque chose il faut être sur place (0.4) ça ça c'est euh je [veux dire]
- 11 AP **[v vous voyez] monsieur benamara moi je suis pas tellement d'accord avec vous/**
- 12 DB =non attendez Pas avec moi pas avec moi moi je dis [ce que]
- 13 AP [non avec]
- euh avec l'idée
- 14 DB non avec l'idée voilà qui court aujourd'hui\ .h vous n'êtes pas d'accord bien sûr vous allez certainement défendre\ .h mais on vous dit que les choses aujourd'hui/ .h quand vous dites qu'est-ce que fait l'algerie pour nous voilà la question (0.75) que fait l' [algérie]
- 15 AP **[non je]n'ai pas dis ça non non non non non .h c'est pas du tout ça (0.4) .h ce n'est pas pour non non non non .h je ne suis pas entrain de blâmer l'une ou l'autre des des deux parties\ .h je suis en train d'essayer de positiver/ [...]**

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant interrompt l'animateur à deux reprises (tours 11 et 15) pour lui manifester son désaccord et rejeter les reproches qui lui ont été adressés. Par cette interruption à valeur taxémique, il tente, dès le début de la conversation, de préserver sa position et sa face positive en essayant de problématiser le phénomène de la fuite des cerveaux en fonction de sa vision et de son expérience d'expatrié.

4.2.7. Les thèmes et sous-thèmes

Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 91) les thèmes abordés au cours d'un dialogue sont doublement candidats à recevoir une valeur taxémique : d'abord par leur fonction structurante car ils peuvent être introduits ou clos par un tel ou tel des participants. En effet, initier un thème peut placer son responsable dans une position supérieure. De plus, la nature elle-même du thème peut jouer un rôle taxémique dans la détermination du rapport de places dans la mesure où un thème donné peut être plutôt favorable à L1 ou à L2. En d'autres termes, plus un thème relève du domaine de compétence d'un locuteur plus il lui confère une supériorité évidente de savoirs, ce qui lui garantit une certaine maîtrise de l'interaction et une position haute. Cependant, ces deux marqueurs de la relation verticale sont à envisager séparément car « L1 peut fort bien prendre l'initiative d'un thème (et se mettre de ce point de vue en position haute) qui s'avère plutôt favorable à L2 (qui de cet autre point de vue, sera lui en position haute) » (*Ibid.* : 92). De ce point de vue, et souvent

involontairement, L1 pense introduire un sujet qui relève de son domaine de compétence, mais il peut lui arriver de se trouver à son corps défendant dominé par L2 sur un terrain qu'il croyait sien.

A observer les conversations du corpus, ce sont les auditeurs-appelants qui se placent d'emblée en position haute car ce sont eux qui proposent et initient les thèmes. Les sujets qu'ils introduisent relèvent dans la plupart des cas de leurs expériences personnelles et de leur terrain de compétence. Mais cela ne signifie en aucun cas qu'ils dominent totalement les interactions car les animateurs, de part leurs rôles interactionnels (de journalistes, de consultants, de pédagogues, d'experts, etc.) de leurs expériences et de leurs connaissances, arrivent dans certains cas à maîtriser et à problématiser les thèmes mieux que les auditeurs-appelants. Donc les positions haute et basse ne sont pas prédéterminées par les thèmes proposés mais elles font l'objet d'une compétition constante et d'un rapport de force entre les partenaires tout au long du déroulement de l'interaction.

4.2.8. La formulation des actes de langage

La production d'actes de langage ou de FTAs pendant l'interaction constitue l'un des marqueurs taxémiques les plus importants et les plus complexes dans la détermination du rapport de places. Selon Kerbrat-Orecchioni, « L1 se met en position haute par rapport à L2 lorsqu'il accomplit un acte potentiellement menaçant pour l'une ou l'autre des faces de L2 » (1992 : 95). En d'autres termes, lorsque le locuteur donne un ordre, formule une requête, interdit quelque chose, critique ou réfute une opinion, il se met en position haute dans la mesure où ces actes constituent des menaces pour le territoire et la face de l'interlocuteur. Corollairement, « L1 est mis ou se met en position basse lorsqu'il subit un FTA, ou lorsqu'il s'inflige à lui-même un acte menaçant pour l'une ou l'autre de ses propres faces » (*Ibid.* : 95). Par exemple, lorsque le locuteur donne une promesse, présente une excuse, fait un aveu, s'adresse une autocritique ou remercie son interlocuteur, il se met en position basse car ces comportements représentent un danger pour sa propre face et son propre territoire.

Cependant, il n'est pas toujours facile de définir le statut des actes de langage produits durant l'interaction en raison de l'existence des actes indirects⁸⁵. A propos de cette question, Kerbrat-Orechioni fait remarquer que la requête par exemple constitue à la fois une menace pour la face négative de l'interlocuteur, donc un taxème de position haute pour le locuteur, et en même temps,

⁸⁵ Les actes de langage indirects sont en relation avec les « conditions de réussite » énoncées par Austin et Searle (1972), des « maximes conversationnelles » établies par Grice (1979) et des tropes illocutoires de Kerbrat-Orecchioni (1986, 2001). En effet, un même énoncé peut être chargé de plusieurs valeurs illocutoires et peut relever de catégories taxémiques différentes. Par exemple, une question peut valoir pour une requête ou un reproche (« tu n'as pas fait la vaisselle ? »), une suggestion peut valoir pour un ordre, etc. Il faut souligner que certains actes de langage, même s'ils sont illocutoirement simples, peuvent être taxémiquement hybrides.

une menace pour la face positive du locuteur car elle peut être considérée comme un taxème de position basse pour ce même locuteur. Il faut rajouter aussi que la valeur taxémique d'un acte de langage varie en fonction de la situation et selon sa formulation qui peut être brutale ou au contraire adoucie par un procédé à fonction de figuration. Cette valeur comme le soulignent Brown et Levinson (1987 : 76) est une question de degré et que la force taxémique d'un acte de langage dépend de sa formulation et de sa nature intrinsèque propre. Enfin, le caractère menaçant d'un acte de langage est lié à d'autres critères, et en particulier celui de la nature initiative ou réactive de l'intervention qu'il permet de constituer. Roulet souligne à ce propos que « les interventions initiatives sont, de part leur aspect initiatif, plus menaçantes que les interventions réactives » (1985 : 92)⁸⁶.

Dans le corpus, et comme déjà souligné, ce sont les animateurs qui sont responsables de la gestion de l'interaction et des tours de parole. Ce rôle leur permet, de temps en temps, de formuler des requêtes et des demandes afin de mener à bien les séquences conversationnelles, la distribution de la parole et l'évolution thématique de la conversation. Les actes de langages qu'ils produisent dans l'interaction ne se limitent pas aux requêtes mais s'étendent aussi aux critiques, aux réfutations et aux désaccords, un ensemble de comportements qui constituent autant de menaces aux faces et aux territoires des auditeurs-appelants. Ces actes confèrent aux animateurs une position plutôt haute dans l'interaction. Cependant, les auditeurs-appelants peuvent, de leur côté, faire preuve de résistance et de contre-pouvoir en exprimant, eux aussi, des critiques et des désaccords. Parfois, il arrive même que l'un des animateurs s'inflige une autocritique, ce qui le place de ce point de vue dans une position basse. Analysons ces extraits :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°7 «Les honoraires des notaires »

[...]
 213 SA p- p- p- pourquoi ne pas poser la question de de/
 214 DB non non non\ si « monsieur » salim si salim\ (0.8)
 215 SA oui\
 216 DB **je crois que je crois que qu- que je me suis très mal exprimé\ .h**
 euh::: et là vous aussi vous serez d'accord avec moi\ (0.4)
 217 SA =oui\
 [...]

Dans cet extrait, on peut dire que l'animateur se met volontairement en position basse dans la mesure où il s'inflige un acte menaçant et auto-dégradant pour sa face positive (tour 216). En effet, dire que « je me suis très mal exprimé\ », c'est s'adresser une autocritique. Cet acte d'auto-dépréciation constitue une attitude très dommageable à l'ethos et à la crédibilité de l'animateur et

⁸⁶ Cité par Kerbrat-Orechioni (1992 : 99)

place les auditeurs-appelants en position haute. Dans d'autres cas, l'animateur peut se placer en position haute à travers la formulation de certains actes de langage :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°7 «Les honoraires des notaires »

[...]
 100 DJ mais xxx
 101 DB **attendez laissez moi finir/** (0.87) matqalq ja « ne vous énervez pas » djamel matqalq \
 102 DJ ((rit)) [oui XXXX]

Dans cet extrait, l'animateur formule un ordre envers l'auditeur-appelant Djamel (tour 101) lui demandant de le laisser terminer son tour de parole et son raisonnement. Il accompagne son acte de langage par une autre requête adoucie par le recours à l'alternance codique et d'un ton plaisant. Dans le tour suivant, l'auditeur-appelant s'est plié à la demande de l'animateur. On peut dire donc que ce comportement menaçant pour la face négative de l'interlocuteur place l'animateur en position haute. Cependant, par souci de politesse et afin d'amortir ses menaces, l'animateur procède à un travail de « figuration ». Un autre extrait :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°10 «La sécurité du citoyen »

[...]
 60 AP monsieur monsieur benamara/
 61 DB **tfadel\ « allez-y »**
 62 AP je vais juste vous:: co comme vous vous avez dit vous vous m'avez parlé de du barrage/ auquel vous avez eu des doutes\(.)

Dans cet exemple, l'auditeur-appelant sollicite la parole au niveau du tour 60. Pour formuler sa requête et accéder à sa demande, l'animateur Benamara recourt à l'alternance codique inter prise de parole comme procédé de politesse (tour 60). Dans ce cas, le passage du français à l'arabe dialectal adoucit le FTA et le rend moins menaçant. Ce procédé utilisé par l'animateur Djamel Benamara est assez fréquent dans les conversations de l'émission *Franchise de Nuit*.

Comme nous venons de le voir, l'ensemble des marqueurs de la relation verticale⁸⁷ qui viennent d'être analysés, nous montrent que les animateurs des deux émissions occupent une position haute. Cela est dû principalement à leur statut et leur rôle dans les émissions radiophoniques. Cependant, dans la relation verticale, n'importe quelle composante de l'interaction pourra se charger d'une valeur taxémique, ce qui fait que ces composantes pourront infléchir, voire inverser le rapport de places initial en faveur des auditeurs-appelants. L'interaction se présente donc comme une

⁸⁷ L'ensemble des éléments relatifs à la relation verticale et aux rapports de places qui viennent d'être dégagés et analysés nous serviront d'appui dans l'analyse des stratégies énonciatives et argumentatives au niveau de la dernière partie de cette thèse.

architecture complexe et comme un processus dynamique où rien n'est déterminé une fois pour toutes. Il faut souligner que tout au long de l'échange interactionnel, on peut fort bien dominer sur un aspect et être dominé sur un autre.

Conclusion

L'objectif que s'est donné ce chapitre c'est de décrire d'abord sur le plan théorique les mécanismes et les règles qui régissent le fonctionnement de la politesse et de la politesse linguistique. Premièrement, nous avons rappelé que l'intérêt accordé aux études de la politesse dans le champ interactionniste n'a pas été possible sans la réintégration des éléments constitutifs de la communication, à savoir les sujets, leurs comportements communicatifs, le contexte interlocutif, etc. L'apport de l'école de Palo Alto reste à cet égard non négligeable en raison des différentes acceptions qu'elle a données de la communication humaine. Puis, nous avons abordé le principe selon lequel communiquer, c'est respecter des règles qui conditionnent aussi bien la réussite des actes de langage que la protection des faces. Afin d'appréhender les conceptions de la politesse ainsi que ses fonctions, nous avons abordé ses différentes classifications, d'abord comme savoir-vivre, ensuite comme rituel et enfin comme phénomène variable en fonction des groupes sociaux et des cultures. Dans ce dernier point, nous avons donné quelques aspects culturels de la politesse relatifs à la sphère algérienne qui vont nous servir d'appui pour l'analyse du corpus. Comme troisième étape, nous avons présenté les différentes théories de politesse où nous avons discuté respectivement les modèles de Brown et Levinson, de Leech et de Kerbrat-Orecchioni. Cette revue nous a permis de comprendre que la notion de politesse est un concept qui s'est largement construit et nourri des concepts de « face » et de « territoire » héritées des travaux de Goffman.

Cet arrière-plan théorique nous a servi de base pour décrire et analyser les deux dimensions de la relation interpersonnelle dans l'interaction radiophonique. Il nous a permis notamment de dégager et d'analyser les marqueurs verbaux et paraverbaux de la relation horizontale et verticale. L'analyse des différents marqueurs de la relation horizontale (distance/familiarité) nous a montré que dans les deux programmes radiophoniques, les partenaires et notamment les animateurs, affichent une certaine volonté d'instaurer une relation proche et un rapport de places familier et intime dans les échanges. Dans ce cas, leurs rapports et leurs positions sont symétriques. En revanche, l'examen des marqueurs relatifs à la relation verticale, centrée sur les positions haute ou basse, nous a montré que les partenaires n'occupent pas les mêmes positions dans l'interaction. En effet, de part leur rôles interactionnels, les animateurs sont placés en position haute, par contre les auditeurs-appelants sont placés en position basse. Mais l'analyse des différentes étapes de

l'interaction nous a révélé que les auditeurs-appelants manifestent des stratégies de résistance et de contre-pouvoir. Donc les places ne sont jamais définitives dans l'échange mais elles font l'objet d'une négociation et d'une lutte permanente entre les partenaires des *phone-in* radiophoniques, et cela à travers la manipulation des taxèmes de position haute ou basse.

Après avoir décrit et analysé les différents marqueurs de la relation horizontale et verticale, passons maintenant à l'analyse de la négociation de la relation interpersonnelle et des stratégies de politesse qui interviennent dans les différentes séquences conversationnelles.

CHAPITRE IV

NEGOCIATION DE LA RELATION INTERPERSONNELLE ET STRATEGIES DE POLITESSE

Introduction

Après avoir présenté, dans le chapitre précédent, les définitions et notions élémentaires relatives à la politesse ainsi que les dimensions horizontale et verticale de la relation interpersonnelle, analysons maintenant les manifestations linguistiques de la politesse. Mais soulignons d'abord que l'étude de ces manifestations ne peut se faire en dehors de la théorie des faces de Goffman. En effet, les règles et les principes qui en découlent se trouvent impliqués dans toutes les activités fonctionnelles de ce type d'interactions. Le fonctionnement de ces principes est observable notamment dans la réalisation des différents rituels tels les salutations d'ouverture et de clôture, les vœux, les compliments, les excuses, les remerciements, etc. Mais pendant la co-construction de l'interaction, la politesse peut s'exercer et se réaliser de manière plus subtile et complexe à travers des modes d'expression et d'énonciation tout aussi subtiles et complexes.

Dans le présent chapitre, nous analyserons d'abord les rituels d'ouverture et de clôture : nous nous intéresserons aux fonctions organisationnelles, relationnelles et surtout rituelles (*face-work*) des salutations. Puis, nous nous pencherons sur les différents procédés et stratégies à fonction de figuration liés soit à la face négative, soit à la face positive des interlocuteurs. Dans la face positive, il sera question d'analyser les procédés « substitutifs » (formulation indirecte d'un acte de langage, etc.) et « accompagnateurs » (desactualisateurs modaux, temporels et impersonnels, etc.), formes d'adoucisateurs qui viennent amortir l'expression des FTAs. Dans la politesse positive, ce sont les FFAs, c'est-à-dire les actes valorisants à la face tels les manifestations d'accord, les compliments et les remerciements qui vont être analysés. Enfin, nous terminerons le chapitre par l'analyse de la politesse comme stratégie de légitimation, c'est-à-dire la manière avec laquelle les interlocuteurs reconnaissent leur droit à la parole et leur légitimité de sujets parlants.

1. Manifestations linguistiques de la politesse

Comme toute autre interaction verbale, l'organisation globale de l'interaction radiophonique est encadrée par des séquences chargées d'assurer son ouverture, son déroulement et sa clôture (Sacks, Schegloff et Jefferson, 1974). Le bon déroulement de ces étapes, indispensable à la réussite de l'interaction et la sauvegarde de la relation interpersonnelle, est assuré par l'emploi de certaines formules spécifiques que Goffman (1973a) appelle des « rituels ». Ces ressources inhérentes aux routines conversationnelles constituent un ensemble d'actes « dont le composant symbolique sert à montrer combien la personne agissante est digne de respect, ou combien elle estime que les autres en sont dignes » (Goffman, 1974 : 21). Comme nous pouvons le voir, les rituels ont essentiellement une valeur de « figuration » dont l'objectif est manifester respect et attention à autrui.

Les séquences conversationnelles ne se sont pas prédéterminées mais elles font souvent l'objet d'une construction conjointe entre les partenaires de l'interaction radiophonique. Ces derniers élaborent et négocient conjointement ces phases en essayant d'harmoniser leurs actions verbales et paraverbales afin de mener à bien l'échange à son terme et dans les meilleures conditions. Dans le corpus, c'est aux animateurs des deux émissions que revient la tâche d'amorcer les différentes séquences. Toutefois, leur réalisation passe par une co-construction entre eux et les auditeurs-appelants. C'est alors qu'intervient la politesse pour assurer non seulement le bon fonctionnement de ces phases mais aussi la bonne gestion de la dimension relationnelle. Les interactants mettent alors en œuvre un éventail de stratégies afin de préserver leurs faces respectives et sauvegarder la relation interpersonnelle.

Selon la conception de Bange, la « stratégie » est quelque chose de complexe. En effet, « elle n'est pas seulement la mise en œuvre d'un moyen d'action sur la base d'une règle simple actualisant un savoir pratique, mais c'est un ensemble d'actions sélectionnées et agencées en vue de concourir à la réalisation du but final » (1992 : 75-76). Le caractère complexe de la stratégie réside dans le fait qu'elle est constituée d'éléments intentionnels et d'éléments cognitifs qui s'y trouvent associés. Pour Bange, une stratégie « consiste dans le choix d'un certain nombre de buts intermédiaires et subordonnés dont on croit que la réalisation dans des actions partielles conduit de manière adéquate à la réalisation du but final »⁸⁸ (*Ibid.* : 76). Les partenaires de l'interaction radiophonique sélectionnent et agencent des actions en vue de concourir à la réalisation du but final. L'objectif des stratégies de politesse est non seulement le ménagement des faces et le maintien de la dimension relationnelle mais aussi et surtout arriver à convaincre l'autre du bien fondé de son opinion. Dans ce cas, nous pouvons dire que la stratégie de politesse peut être considérée comme un ensemble d'actions partielles mises en ordre par un locuteur pour que ses actions relatives à la formulation des actes de langage (la requête, la négation, l'argumentation, la contre-argumentation, etc.) ne fassent perdre la face à personne, y compris elle-même.

De son côté, Charaudeau opère une distinction entre les « stratégies » et les « procédés » qui sont des notions employées parfois l'une à la place de l'autre. Pour lui les *stratégies* sont d'ordre conceptuel et procédural. D'ordre conceptuel parce qu'« elles correspondent à une opération d'intentionnalité, à un calcul qui opère un choix entre plusieurs possibilités discursives quant à la

⁸⁸ Pour Bange la « stratégie » inclut l'idée de hiérarchie des « buts » et l'idée d'« action ». Malgré leur caractère multiple et complexe, Bange préconise de distinguer entre ces trois concepts analytiques dont les corrélats empiriques sont étroitement liés. La « stratégie » est d'ordre général et comporte un ensemble d'actions partielles mises en ordre pour atteindre un but. L'« action » peut à son tour se subdiviser en actions-moyens pour arriver à réaliser son propre but. Le « but » quant à lui est inclut dans le schéma d'action que l'acteur veut transformer en acte.

façon d'influencer son interlocuteur » (2014b : 145). D'ordre procédural parce que le procédé d'influence « est réglé par un jeu de "maximisation" des gains possibles et de "minimisation" des coûts quant à ce qui se joue entre les partenaires de l'acte de communication » (*Ibid.* : 145). En ce qui concerne les *procédés*, ils sont d'ordre formel et relèvent de catégories linguistiques inscrites dans la langue. Cependant, leur emploi discursif est toujours instable parce que leurs sens et signification dépendent souvent du contexte. En d'autres termes, ces marqueurs linguistiques sont polyvalents et polydiscursifs dans la mesure où ils peuvent signifier et produire des effets différents. Par exemple, « Excusez-moi » peut être utilisé pour la réparation d'une offense (*demande de réparation*) ou la justification d'une prise de parole au moment où l'interlocuteur parle (*interruption*).

1.1. Les rituels d'ouverture et de clôture

Comme déjà souligné, toute interaction est encadrée par deux séquences systématiques, dites d'ouverture (*opening sequence*) et de clôture (*closing sequence*), qui ont pour fonction d'assurer l'entrée et la sortie de l'interaction en douceur. Ces deux séquences, notamment la première sont centrées autour de l'échange de salutations et de vœux. Ces phases dites « liminaires » possèdent une double fonction : organisationnelle et rituelle. Organisationnelle parce qu'elles permettent de baliser le début et la fin de l'interaction ; rituelle parce qu'elles répondent aux exigences du *face-work*.

1.1.1. Les salutations d'ouverture

Les salutations constituent en quelque sorte le noyau dur de la séquence d'ouverture. Accompagné souvent par les termes d'adresse (les prénoms), l'acte de salutation constitue l'« ouvreuse » de l'interaction par excellence. Cet acte consiste à adresser une marque de reconnaissance et de civilité à son partenaire à l'interaction. Selon Picard (1998 : 89), les salutations d'ouverture peuvent répondre à une double fonction, psychologique et relationnelle. Dans la fonction psychologique, les rituels de politesse assureraient une fonction de « réassurance identitaire ». Saluer quelqu'un, c'est lui signifier qu'on le reconnaît dans son identité, son statut et sa place. Dans la fonction relationnelle, les salutations comme « rites d'équilibrage » permettraient de confirmer les partenaires dans une image valorisée d'eux-mêmes. Selon lui, ces rites « ont pour but de prodiguer aux personnes en position basse un intérêt compensatoire et de leur redonner une identité positive. Ils permettent ainsi à chacun, quelle que soit sa position, d'être valorisé en obéissant aux règles de la politesse » (*Ibid.* : 89-90). Examinons ces extraits :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°4 «L'état de l'université algérienne et émigration »

1 DB hallo hallo **bonsoir**\
 2 AP **bonsoir monsieur benamara**\
 3 DB c'est la troisième fois ou quatrième fois que vous appelez/(.)
 4 AP Exactement\ une faute de temps j'ai pas pu passer à l'antenne\
 5 DB h. voilà\ eh bein ce soir on démarrera avec vous/ ((il rit))
 6 AP eh bon bein c'est un honneur de vous avoir/
 7 DB merci\ (0.98)
 8 AP puis bon bein/ (0.53) ce soir je souhaite parler (0.87 sur mon cas/
 étant donné que je suis étudiant/
 [...]

A l'instar de toutes les conversations du corpus, cette conversation débute par des salutations entre l'animateur Djamel Benamara et l'auditeur-appelant. Au niveau des deux premiers tours de parole, les deux interactants ouvrent le canal auditif par un échange confirmatif, une sorte de « petite cérémonie » dans laquelle l'animateur manifeste à l'égard de l'auditeur-appelant une certaine part de reconnaissance et qui obtient une confirmation en retour. Cet échange dans l'apparence symétrique nous laisse voir dans les tours suivants (5 et 6), une certaine négociation de la relation interpersonnelle à travers l'échange de compliments. Comme nous allons le voir dans d'autres exemples, l'utilisation des compliments (politesse positive) au niveau de la séquence d'ouverture peut avoir une fonction essentiellement relationnelle. En voici un exemple :

Émission Libre Ton, conversation n°1 « Les langues parlées en Algérie »

1 TM voilà// le standard se remet: à fonctionner/ contrairement eh:: à::
 hmmm à:: à l'informatique/ hein/ qui nous fait défaut ce soir/ ((en
 riant)) donc .h euh:: il y aura pas de d'écho// hein\ hein\ donné
 et réservé à vos commentaires .h que: vous avez eu la gentillesse
 de nous laisser sur la page facebook de l'émission\ par contre le
 zéro vingt-un quarante-huit deux fois quinze comme je viens de vous
 le dire/ .h se remet à fonctionner eh bein ça fait partie des
 surprises du direct ((en riant)) ahmed est avec nous bonsoir/
 (0.66)
 2 AH **bonsoir**//
 3 TM **bonsoir mon ami**\ (1.02) alors// de quoi voudriez-vous Parler ce
 soir ahmed\ je vous écoute\
 [...]

Dans cet exemple, l'animateur Toufik Mendjeli et l'auditeur-appelant Ahmed échangent des salutations et confirment leur reconnaissance mutuelle. Ce qui attire plus l'attention dans cet exemple, c'est le tour n°3 où l'animateur ne se contente pas de répondre à l'acte de salutation de l'auditeur-appelant mais manifeste sa volonté d'établir une relation interpersonnelle familière avec son interlocuteur à travers l'expression « bonsoir mon ami ». Ce type de salutations que Traverso (1996 : 67) nomme « salutations orientées dans les deux directions » ont pour fonction non

seulement la reconnaissance identitaire mutuelle, mais aussi l'entretien de la relation et l'accès à l'interaction. En effet, en plus de l'échange confirmatif cette séquence contient aussi une marque de rapprochement qui va permettre à l'animateur de passer directement au sujet de la conversation. Ce type de salutations est fréquent dans les conversations du corpus. Analysons un autre exemple :

Émission Libre Ton, conversation n°3 « La vie privée des gens »

- ((musique))
- 1 TM .h en réaction à: l'intervention de malika/ deux réactions celle sur la page facebook de l'émission libre ton bien évidemment celle de souhaila sourire/ qui écrit .h la femme n'est pas égale à l'homme/ [...] c'est ce que nous a partagé malika\ narimane est au zéro vingt-un quarante-huit deux fois quinze **bonsoir**/ (1.04)
- 2 NA **bonsoir**/
- 3 TM **bonsoir narimane**/
- 4 NA **bonsoir comment allez-vous**/
- 5 TM **ça va je vous remercie et vous même**/
- 6 NA **amdoulah ça va merci**/ (1.51) .h alors bonsoir à toute l'équipe/ (1.60) et: bonsoir à tous les auditeurs et auditrices et à la même occasion je souhaite une très bonne fête à toutes les femmes .h du monde entier\
et à vous aussi par la même\ (1.04)
- 7 TM et à vous aussi par la même\ (1.04)
- 8 NA c'est gentil\ merci\ (2.76)
[...]

Cette conversation débute par un échange confirmatif (tours 2 et 3) et un échange complémentaire, c'est-à-dire question/réponse (4, 5 et 6). Ces salutations dites « complémentaires » qui sont accompagnées de remerciements et de compliments peuvent répondre dans ce cas précis à plusieurs valeurs : une valeur rituelle dans la mesure où les deux partenaires se montrent polis et courtois l'un vis-à-vis de l'autre ; une valeur d'amorce où les deux partenaires cherchent à mettre en place les assises ou les bonnes conditions pour aborder le sujet de la conversation ; une valeur relationnelle où ils cherchent à établir une relation interpersonnelle conviviale et familière. C'est le même constat pour cet extrait :

Émission Franchise de Nuit, conversation n°1 « Les hommes qui se féminisent I »

- 1 WA **bonsoir monsieur benamara**\
- 2 DB **comment allez-vous**/ (0.40)
- 3 WA **très bien\ ça fait plaisir de vous retrouver encore une fois**\ (0.53)
- 4 DB ah::: oui/ pour nous c'est le début de semaine là/
- 5 WA ah oui / non non non parce que ça fait ça va faire bientôt: deux ans et demie que je ne vous ai pas appelé depuis le dernier coup de fil en deux mille huit// (0.51)
- 6 DB en deux mille huit// (0.52)
[...]
- 12 DB ah d'accord\ (0.55)

- 13 WA oui oui oui\(.)(elle rit) **de toute façon vous allez bien en tous cas**
- 14 DB **labaes j awel omrek welah labaes** « ça va que Dieu vous donne longue vie »
- 15 WA **alah jselmek** « que Dieu vous garde » **en tout cas ça fait vraiment plaisir d’être au bout du fil/** et puis je suis certaine/ qui y a beaucoup de personnes qui voudraient être à ma place\
- 16 DB **c’est partagé je vous assure [que c’est partagé/]**
- 17 WA **[Allah Jselmek\]** « que Dieu vous garde » mais il fallait passer le comité d’accueil hein/ c’était la barrière du comité d’accueil\ c’était très ((elle rit))
[...]

Cette séquence d’ouverture un peu longue contient plusieurs échanges complémentaires auxquels viennent se greffer des compliments et des vœux. Au niveau du tour n°1, l’auditrice-appelante Wafa salue l’animateur Benamara qui lui répond par une question (salutation complémentaire) portant sur son état de santé. Cette dernière ne se contente pas de répondre à la question de l’animateur mais lui adresse un compliment. Cette parade cérémoniale ne s’arrête pas là mais se poursuit au niveau du tour n° 13 où c’est à l’auditrice-appelante d’enchaîner par une question sur l’état de santé de l’animateur. L’intervention réactive de ce dernier (tour n°14) comporte en fait deux actes : une réponse à la question de Wafa (labaes) et un vœu (j awel omrek). Ce vœu constitue une sorte d’intervention initiative qui va provoquer un retour de vœu accompagné d’un compliment dans le tour suivant (15). Le compliment réitéré de Wafa oblige l’animateur à retourner le compliment au niveau du tour n° 16. L’auditrice-appelante répond à ce retour de compliment par un vœu dans le tour n° 17. Selon André-Larochebouvy (1984 : 69), les questions sur la santé constituent à la fois des routines de politesse positive et des routines d’amorce. Cette séquence d’ouverture longue⁸⁹ comprenant des questions sur la santé, des compliments et des vœux permet le passage en douceur de la séquence d’ouverture (à fonction phatique) au corps de la conversation. L’analyse longitudinale de cette séquence, caractérisée par la fréquence des compliments, des vœux (exprimés par le recours à l’alternance codique) et du rire, témoigne du désir des partenaires d’instaurer une relation interpersonnelle conviviale et familière dès le début de l’appel téléphonique.

Les exemples qui viennent d’être analysés nous montrent que les échanges mutuels des rituels de politesse, des compliments et des vœux expriment la recherche d’une prise de contact « chaleureuse » entre des partenaires éloignés. En effet, appeler une personne par téléphone, même dans un cadre convivial, peut être considéré comme une intrusion territoriale. Les interactants et

⁸⁹ Goffman (1973) parle dans ce cas de « l’effet d’euphorie ». Pour lui les rituels d’accès sont caractérisés par de « petites fêtes » ou « cérémonies » où la réitération des questions sur la santé, les salutations complémentaires, les routines d’amadouage, les remerciements ainsi que l’intonation montante créent une sorte d’effet qui prolonge la séquence d’ouverture.

notamment les animateurs recourent alors à la politesse positive afin d'assurer l'entrée en douceur dans l'interaction radiophonique. La politesse peut être considérée dans ce cas comme un ensemble de stratégies visant la consolidation de la dimension relationnelle entre les animateurs et les auditeurs-intervenants.

1.1.2. Les salutations de clôture

Comme déjà mentionné dans le premier chapitre, la séquence de clôture correspond à la fermeture de la communication et à la séparation des participants. Cette phase de durée variable comporte généralement plusieurs actes qui permettent aux interactants de réaliser cette étape qu'on considère comme « délicate ». Cette séquence est préparée à travers des procédures dites de « pré-clôture » qui consistent à produire des unités lexicales et d'autres indicateurs verbaux et paraverbaux permettant aux interlocuteurs d'indiquer qu'ils s'orientent vers la clôture (« ouais ouais », « très bien », « voilà », « tout à fait », etc.) sans rien apporter au niveau thématique. Cependant, les pré-clôtures ne conduisent pas toujours directement à la clôture finale car la conversation peut être relancée par les deux participants.

Dans les conversations du corpus, et en raison des contraintes imposées aux deux émissions, les pré-clôtures sont émises par les animateurs. Ces derniers tentent de faire respecter les règles temporelles auxquelles sont soumis les deux programmes radiophoniques et aussi donner la possibilité aux autres auditeurs-appelants d'intervenir à leur tour. Il arrive souvent que l'animateur clôture la conversation tout en gardant la familiarité initiée au niveau de la séquence d'ouverture. Cette stratégie de pré-clôture lui permet d'orienter l'auditeur-appelant vers la fin de la communication avec souplesse tout en évitant de l'interrompre ou de perturber le déroulement interactionnel :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

- [...]
- 93 DB **sa sa** « c'est vrai c'est vrai » tout à fait\ vous allez dire que c'est sérieux/ ils ont pris l'appel/ maintenant ils sont entrain de voir/ .h de quelle manière ils vont intervenir\ **vous avez raison\ vous avez raison mon ami\ .h sinon// à part ça/ le mariage s'est bien passé/ (0.91)**
- 94 AP euh:: fatet/ (.) fatet/ « elle est passé, elle est passée »
- 95 DB il y a longtemps/ il y a longtemps là/(.)
- 96 AP non c' c'était vendredi passé\ (0.66)
- 97 DB **ih::: « oui » nouveau marié/ kifa t ajetna blama ibena XX/ « comment vous nous appelez sans nous apporter » ((en riant))**
- 98 AP an am// « comment »

- 99 DB **t ajetna haka mariage** « vous nous appelez comme ça » euh: [vous passez dessus comme ça\]
- 100 AP [ajetlkom] « je vous ai appelés » déjà\
- 101 DB **made ra made ra\ wla n' iwk adwa** « de votre village de votre village sinon on viendra vous rendre visite demain » attention/
- 102 AP ((rit))
[...]

Dans cet extrait, l'animateur Djamel Benamara entame la phase de pré-clôture par donner d'abord raison et rassurer l'auditeur-appelant (début du tour 93). Cet acte marqué par une formule de rapprochement (« mon ami ») a été réitéré à la fin du même tour, ce qui a permis à l'animateur d'introduire un marqueur de pré-clôture « sinon ». Cette recherche du rapprochement est bien visible par le recours à l'arabe dialectal dans les tours 93, 97 et 101. Puis dans les tours 97 et 99, il recourt à un ton plaisant et familier afin d'assurer la sortie de l'interaction en souplesse. On voit bien la réaction de l'auditeur-appelant (tour 102) qui retrouve le sourire après des échanges marqués par l'indignation et l'émotion.

La pré-clôture peut être marquée par la production d'unités lexicales ou des marqueurs (« voilà ») qui orientent la conversation vers la clôture proprement dite. En voici un exemple :

Emission Libre Ton, conversation n° 9 « La crédibilité du baccalauréat ».

- [...]
- 114 SA que: dans une dizaine ou une quinzaine d'années\=
- 115 TM **=voilà** d'où/ vraiment un sens de de la responsabilité .h auquel il faut faire appel/ qu'il faut titiller afin justement de travailler dans la sérénité encore une fois/ .h à à l'abri de toutes les polémiques idéologiques stériles/
- 116 SA exactement\ oui\
- 117 TM **et puis voilà** essayer d'être constructif/ dans les débats/ et dans les différents (.) échanges/ .h relatifs à cet énorme projet\ **voilà**
- 118 SA **je ne monopoliserai pas plus longtemps** [XXX à très bientôt et en tout cas]
- 119 TM [on va en rester là safia hein/]
- 120 SA bon courage à tous les candidats/ .h et à toutes la famille de l'éducation parce que le stress il est partagé pat tous\ **voilà**
- 121 TM **allez/ passez une belle soirée/**
- 122 SA **au revoir/ merci**
- 123 TM **merci au revoir**
((musique))

Dans cet extrait, l'animateur Toufik Mendjeli réitère le marqueur de pré-clôture « voilà » avec une intonation descendante : au début du tour 115, il accomplit un enchaînement rapide « =voilà\ », puis dans le tour 117, il répète le même marqueur deux fois. Ce signal est aussitôt reçu et compris

par l'auditrice-appelante Safia (tour 118) qui entame, elle aussi, la clôture proprement dite de la conversation. Comme nous pouvons le voir en 121, 122 et 123, les deux partenaires se séparent par des salutations de clôture, des vœux et des remerciements. Dans d'autres cas, la clôture peut se faire brutalement mais souvent adoucie par le travail de figuration :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 94 AH eh bein oui/
 95 TM et énormément de .h euh:: énormément d'efficacité/ dans leur entrée en matière\ **on va en rester là peut-être ahmed excusez-moi il est vingt-une heures cinquante-huit il [reste très peu]**
 96 AH [ah pardon/
 97 TM de temps .h on va devoir rendre l'antenne=
 98 AH =j'espère que (0.62) j'espère que je vous ai bien tenue compagnie/
 99 TM ((il rit)) merci encore une fois hein
 100 AH ((il rit))
 101 TM de votre amitié/ et puis de votre solidarité ((en riant)) technique du coup/ hein/ parce que ((il rit)) vous avez pu =
 102 AH pardon//
 103 TM technique/ j'ai dit du coup parce que vous avez pu y remédier à toutes les pannes/ .h qui nous sont tombées dessus ce soir\ donc bein écoutez ça a été un plaisir j'espère que vous nous rappellerez/(.) d'accord/
 104 AH Oui oui avec plaisir bien sûr\
 105 TM allez passez une belle soirée mon ami\
 ((musique))

Ici dans cet extrait, en raison des contraintes temporelles, l'animateur Toufik Mendjeli tente une clôture un peu « brutale » de la conversation (« on va en rester là peut-être ahmed »). Cet acte de clôture constitue une atteinte à la face de l'auditeur-appelant dans la mesure où il est offensant et inattendu. Il est immédiatement suivi par une formule réparatrice (« excusez-moi »). Cette formule de politesse vient alors atténuer cette atteinte à la face et la rend moins menaçante. Dans les tours suivants (99, 101, 103), l'animateur réitère ses actes de politesse par des remerciements et des compliments. Ce travail de figuration et de réparation vient ménager encore plus la face de l'auditeur-appelant Ahmed. Les stratégies de politesse exploitées dans cet exemple ont permis à l'animateur une sortie plus souple et conviviale de la conversation. Analysons un autre cas de figure :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

[...]
 153 WA **c'est un plaisir monsieur benamara/ .h euh::: vous savez c'est toujours un honneur de vous parler/**
 154 DB **merci**

- 155 WA de vous écouter/ et puis euh: vous resterez toujours un exemple pour nous\
 156 DB merci\ (.) merci\ (.) très bonne soirée/
 157 WA pareillement c'était un [Plaisir beslama « au revoir » monsieur benamara]
 158 DB [c'est partagé\ c'est partagé\
 159 WA ullah j aj ek\« que Dieu vous garde » monsieur benamara//
 160 DB oui//(0.51)
 [...]
 167 WA je remercie la personne qui m'a accueillie\
 168 DB ah oui c'est kamel\ lui il s'appelle kamel oularbi alors nous on dit ou c'est kamel ou c'est larbi\ (0.4) voilà\
 169 WA donc ou c'est kamel ou c'est larbi\
 170 DB voilà\ ((rit)) ça doit lui faire plaisir qu'on parle de lui comme ça à l'antenne\.h : merci wafa très bonne soirée à bientôt\
 171 WA ullah j aj ek\ « que Dieu vous garde » au revoir\
 172 DB attendez je ne sais si nous l'avons là comme ils disent non/ (0.95) vous l'avez-vous l'avez/
 173 WA ((rit)) XXX
 174 DB on finira avec\ on finira avec\
 175 WA je vous Remercie c'est un c'est un honneur
 176 DB ce que vous ne voyez pas
 177 WA ullah yselmek/ au revoir/
 178 DB merci au revoir/ ce que vous ne voyez pas en vitrine demandez le à l'intérieur\ (0.66) minuit trente-sept/ (0.78)

Comme on l'aura remarqué, cette séquence de clôture étendue est constituée d'actes de politesse réitérés (Traverso, 1999). En 153, l'auditrice-appelante Wafa adresse un compliment à l'animateur, FFA qu'elle avait déjà employé dans la séquence d'ouverture. L'animateur réagit à ce compliment par un remerciement au niveau du tour suivant. Ce même FFA est réitéré par l'auditrice-appelante en 157 et 175. Et cette fois-ci, l'animateur retourne le compliment (tour 158). Les deux partenaires ne se contentent pas des compliments mais s'adressent aussi des vœux et des remerciements « merci\ », « très bonne soirée/ ». Malgré les divergences d'opinion et les désaccords survenus tout au long de cette conversation, les deux partenaires continuent de ménager réciproquement leurs faces positives. Ils se séparent par des salutations de clôture « au revoir » et terminent la conversation comme ils l'ont débutée, c'est-à-dire dans un cadre convivial et familial.

Comme les salutations d'ouverture, les salutations de clôture visent la sauvegarde de la relation interpersonnelle. En plus de rechercher le maintien de la familiarité et la convivialité, cette phase, avec l'ensemble des actes de politesse qui y sont employés, a pour objectif une sortie de l'interaction et une clôture souple et moins offensante de la rencontre radiophonique. Comme nous avons pu le constater donc à travers les extraits analysés, la séquence de clôture comporte en plus des échanges rituels des actes de politesse tels les vœux, les remerciements, les compliments, etc. qui visent à égayer le moment de la séparation.

1.2. Les procédés de figuration ou « *face-work* »

Comme souligné dans le chapitre précédent, l'interaction est l'endroit où la face d'un sujet peut être exposée à des menaces diverses venant d'autres sujets. Dans ce cas, sa face ou son image peut se trouver mise à mal, dévalorisée voire perdue devant les autres. Mais afin de préserver l'ordre social et le bon fonctionnement de l'interaction, les interlocuteurs accomplissent un travail dit de « figuration » dont la fonction est d'atténuer voire neutraliser les risques que l'échange communicationnel fait peser sur la face de chacun. Pour Goffman (1974b) chaque société se dote d'un « programme culturel » destiné à gérer les images identitaires à l'aide de « règles d'amour-propre », obligeant chaque sujet à faire bonne figure, et de « règles de considération », invitant à ne pas faire perdre la face à son interlocuteur.

La figuration ou le « *face-work* » renvoie donc à l'ensemble des procédures entreprises pour éviter que les partenaires ne perdent ou ne fassent perdre la face. La meilleure façon d'éviter de mettre sa face en danger consiste à ménager celle de son partenaire. Le *face-work* apparaît alors comme une condition indispensable à la bonne gestion de la relation interpersonnelle. Ce concept regroupe un ensemble de procédés de nature verbale et para-verbale qui sont liés soit à l'évitement, soit à la réparation, soit à d'autres règles rituelles.

1.2.1. La politesse négative envers le partenaire

Soulignons d'abord à la suite de Kerbrat-Orecchioni (1992) que la meilleure façon d'être négativement poli, c'est d'éviter de produire des actes qui, tout en ayant leur place dans le déroulement de l'interaction, risqueraient d'être menaçants pour la face de l'allocutaire. Mais il n'est pas toujours possible d'utiliser et de généraliser cette stratégie d'« évitement » car cela pourrait être handicapant pour l'échange. Dans de nombreux cas, et afin de réaliser l'acte projeté susceptible de menacer la face d'autrui (la requête par exemple), le locuteur fait appel à la politesse. Celle-ci impose donc d'amortir l'acte menaçant en recourant à l'un ou l'autre de ces procédés que Brown et Levinson appellent « *softeners* » ou « adoucisseurs ». Selon Kerbrat-Orecchioni,

La politesse négative comporte deux aspects, puisqu'elle peut être « abstentionniste » (ce sont les « rites d'évitement » de Goffman, qui consistent à ne pas commettre le FTA programmé), ou « compensatoire » (réparatrice, « redressive » : il s'agit de tenter de neutraliser cette violence sociale que constitue le FTA grâce à différents procédés (1992 : 179)

Comme tous les signes manipulés dans l'interaction, les adoucisseurs peuvent être, comme on l'a déjà vu, de nature paraverbale (le volume de la voix, le débit, l'intensité vocale, l'allongement

vocalique, etc.), mais aussi et surtout de nature verbale. Dans ce dernier cas, ils peuvent se répartir en « procédés substitutifs » et « procédés accompagnateurs ». Les premiers consistent à remplacer la formulation la plus directe par une autre plus douce (la formulation indirecte d'une requête ou d'un ordre et l'emploi du conditionnel par exemple) ; les seconds permettent d'adoucir la formulation d'un FTA en l'accompagnant d'une formule spécialisée (« s'il vous plaît », « je vous en prie ») ou d'autres procédés comme l'excuse, les préliminaires, les minimisateurs, les modalisateurs, les désarmeurs, les amadoueurs, etc.

1.2.1.1. La requête

La requête comme acte illocutoire est à mettre en relation avec son caractère de FTA, de part son aspect menaçant pour la face du destinataire. Kerbrat-Orecchioni (1992 : 200-201) fait remarquer que dans l'expression de l'ordre, la langue française met à la disposition de ses locuteurs une forme directe et « dure », le mode impératif, réservé à l'émission de cet acte illocutoire. Or, les locuteurs évitent souvent cette forme modale brutale, lui préférant des moyens plus détournés. Par exemple, au lieu de dire à une personne « Ferme la porte », on préfère utiliser d'autres tournures plus douces comme « Tu pourrais fermer la porte ? » ou « J'aimerais bien que tu fermes la porte », etc. Ce comportement s'explique par le fait que l'ordre est un acte particulièrement menaçant pour les faces de celui auquel il se destine, et qu'il peut à ce titre paraître impoli et discourtois. Dans ce cas, le locuteur peut remplacer l'impératif par une formulation indirecte qui va dégrader en quelque sorte l'ordre en requête et éliminer ainsi la menace. Comme nous allons le voir plus loin, le même constat pourrait être fait de toutes les formulations indirectes de tous les actes de langage qui sont aussi menaçants pour les faces de l'allocutaire (la réfutation et la critique par exemple). Ainsi, la formulation indirecte et l'emploi de « procédés substitutifs » relève très généralement d'un souci de politesse, et, inversement, c'est par le biais de la formulation indirecte que s'exerce d'abord la politesse négative. Searle souligne à ce propos que « la motivation principale – sinon la seule – qui conduit à employer ces formes indirectes est la politesse » (1982 : 90)⁹⁰. La formulation indirecte apparaît dès lors comme un moyen d'atténuer la menace que constitue un acte de langage comme l'ordre et ainsi mieux faire admettre cette sorte d'« agression ». Ce comportement « poli » laisse au destinataire une certaine liberté d'action. Si l'on veut se montrer poli dans son discours, on peut donc recourir à la formulation indirecte en remplaçant une forme impérative par une forme interrogative ou déclarative par exemple.

⁹⁰ Cité par Kerbrat-Orecchioni, (1992 : 200).

Dans le corpus, les requêtes sont le plus souvent employées par les animateurs afin de réguler les tours de parole et gérer le déroulement de la conversation. Pour ce faire, ils recourent à plusieurs procédés substitutifs parmi lesquels figure l'alternance codique. Examinons les extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

[...]
 60 AP **monsieur monsieur benamara/**
 61 DB **tfadel\ « allez-y »**
 62 AP je vais juste vous:: co comme vous vous avez dit vous vous m'avez
 parlé de du barrage/ auquel vous avez eu des doutes\(.)
 63 DB Ah\ (0.93)
 64 AP vous vous m'avez dit/ (.) je vais faire marche arrière/ (.) je vais
 voir leur réaction\ (1.45)

Comme nous pouvons le remarquer dans cet extrait, l'auditeur-appelant demande la parole au tour 60. Pour accéder à sa demande et formuler sa requête, l'animateur Benamara recourt à l'alternance codique inter prise de parole comme procédé de politesse (tour 61). Cette formulation indirecte permet en quelque sorte d'adoucir ce FTA et le rend moins menaçant. L'animateur Benamara emploie le même procédé dans d'autres conversations :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 244 DB .h c'est de voir si on l' lorsqu'on fait des lois/(.) .h on tient
 on on on prend en considération/ .h que quelque soit la loi qui va
 être (.) il faudrait l'apprendre/ (.) je veux dire en connaissance
 de cause (.) que nous sommes dans un pays où les salaires sont par
 exemple à dix-huit mille dinars// .h et que vous avez des cadres et
 des chercheurs qui tournent autour de soixante soixante-dix mille
 dinars// .h que vous avez des professeurs .h de [d'université/]
 245 DJ [Absolument//]
 246 DB qui touchent ça/.h vous avez [des professeurs des chirurgiens]
 247 SA [oui je suis totalement]
 248 DB [voilà\ je veux dire est-ce que]
 249 DJ [**justement djamel/ c'est pour] ça que je suis intervenu djamel**
 250 DB [**tfedel tfedel sidi\] « allez-y allez-y monsieur »**
 251 DJ [wellahi el adim] « je vous jure » vous avez mis le doigt là [là où
 il faut]
 [...]

Après avoir écouté l'intervention du deuxième auditeur-appelant (Salim), le premier auditeur-appelant Djamel interrompt l'animateur Benamara au niveau du tour 249 pour solliciter la parole. Sa demande est directement acceptée par l'animateur qui recourt aussi à l'alternance codique pour la formulation de sa requête et l'allocation du tour de parole (tour 250). Le recours à la stratégie de

l'alternance codique pour amortir les actes de langage que l'animateur produit au cours de l'échangé a été utilisée dans les tours précédents de la même conversation :

- [...]
- 99 DB très bien\ écoutez moi deux secondes\(.deux secondes\ (.) deux secondes\ .h ne me décevez pas/ ça c'est la première seconde et la deuxième seconde/ (.) .h vous paraissez être quelqu'un de très informé de très averti/ (.) .h j'aurais aimé que votre intervention nous apporte une un éclaircissement une une une meilleure [visibilité\]
- 100 DJ [mais xxx]
- 101 DB **attendez laissez moi finir/ (0.87) matqalq ja « ne vous énervez pas » djamel matqalq **
- 102 DJ ((rit)) [oui XXXX]
- 103 DB [xatra huma] laxrin jadiw « parce que eux ils emportent » des milliards// wanta rak tqalaq tmared fi [rou ek ma terba walu/ saha ani ani qana tek ani qan- ani qana tek eft kifah ani qana tek] « et vous vous vous énervez vous vous angoissé vous ne gagnez rien je je vous ai convaincu vous avez vu comment je vous ai convaincu je vous ai convaincu »
- 104 DJ [XXXXXX] ana je voudrais comprendre [wallah sincèrement/]
- 105 DB [astana] (0.44)
- « attendez »
- 106 DJ oui/
- 107 DB **astana** « attendez » laissez moi finir pour qu'on puisse rebondir si non on va continuer dans des [jugements de valeurs/ dans des/]
- 108 DJ [(inaud.)]
- 109 DB qui vont nous faire perdre quand même le sens de [la responsabilité/ voilà\]
- [...]

Après avoir été interrompu par l'auditeur-appelant Djamel en 100, l'animateur lui demande de le laisser terminer son tour (tour 101). Cette formulation directe et brutale de la requête au mode impératif avec une intonation montante peut être considérée comme une menace à la face de l'auditeur-appelant Djamel. Mais par souci de politesse, cet acte est immédiatement suivi d'une autre requête formulée en arabe dialectal demandant à l'auditeur-appelant de ne pas s'emporter. La formulation de cette deuxième requête en arabe dialectal algérien a en quelque sorte adouci le premier acte et atténué sa menace. Ce procédé substitutif a eu son effet car on remarque clairement qu'il a déclenché le rire chez Djamel (tour 102). Sa réaction peut être interprétée comme un signe d'acceptation des deux requêtes. Afin de réparer son interruption, qui peut être considérée dans cet extrait comme une intrusion territoriale, Djamel recourt au mode conditionnel pour exprimer son souci de comprendre. L'emploi du conditionnel est une marque de politesse qui vient réparer en quelque sorte l'interruption produite dans le tour 100. Dans les tours suivants (105 et 107), Benamara recourt également à l'arabe dialectal pour adoucir ses ordres et ses requêtes et ainsi apaiser les ardeurs de l'auditeur-appelant Djamel.

Dans d'autres cas de figures, l'animateur Djamel Benamara exploite le même procédé substitutif non seulement pour réguler les tours de parole et éviter les chevauchements mais aussi pour se montrer poli vis-à-vis de ses interlocuteurs. C'est ce qu'on peut observer dans un autre extrait de la même conversation :

[...]
 251 DJ [wellahi el adim] « je vous jure » vous avez mis le doigt là [là où il faut]
 252 DB [non non je voulais] pas au début/
 253 SA [XXXXXX chirurgiens]
 254 DJ [XXXXXX]
 255 DB **astena a si salim/ ahder a djamel ahder\ « attendez monsieur salim parlez monsieur djamel parlez »**
 [...]

Comme nous pouvons le voir, les chevauchements produits par les deux auditeurs-appelants Djamel et Salim, ont obligé l'animateur Djamel Benamara à intervenir afin de permettre à l'un d'eux de parler (tour 255) et mettre fin à cette cacophonie radiophonique. Il demande d'abord à Salim de se calmer et à Djamel de parler. Ses deux requêtes sont adoucies par le recours à l'arabe dialectal, ce qui montre que l'animateur cherche à préserver les faces des deux auditeurs-appelants.

Dans une conversation de l'émission *Libre Ton*, l'animateur Toufik Mendjeli accompagne un ordre par une formule de politesse afin de le dégrader en requête :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

2 SM bonsoir/
 3 TM bonsoir smail comment allez-vous/ (.)
 4 SM ça va merci et vous vous allez bien/
 5 TM el amdoulah **je vais bien oui\ éteignez votre radio s'il vous plait/**
 ((il rit))
 6 SM normalement c'est fait/
 7 TM eh bein parfait/ **soyez le bienvenu je vous écoute/**
 [...]

Donc dans cet extrait, l'animateur accompagne son FTA «éteignez votre radio » par une formule de politesse « s'il vous plait » qui vient dégrader l'ordre formulé au mode impératif en une requête plus polie et moins menaçante. La valorisation de la face de l'auditeur-appelant se poursuit comme on le voit en 7 par une autre formule de politesse : « soyez le bienvenu je vous écoute ».

1.2.1.2. La négation

Dans certains cas, la négation peut rendre une question à valeur de requête plus polie. En effet, la question-requête « Vous n'auriez pas du feu ? » est plus polie que « Vous auriez du feu ? ». Mais la négation ne se réduit pas à l'adoucissement des questions mais elle est aussi employée dans certains mots ou expressions qui peuvent avoir un effet menaçant pour la face et le territoire du partenaire. Analysons ces deux exemples :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 5 « Centre d'appel et demande de visas ».

[...]
 75 AP pourquoi\
 76 DB eh bein écoutez/ parce que tout simplement c'est je veux dire que vous êtes jeune pour que vous réagissez comme ça de manière épidermique/.h euh: pour un certain nombre de raisons qui sont évidentes hein de toute façon il ne faut pas croire que vous êtes à côté de la plaque non/ .h moi je Salue PARfaitement ce soir::: .h et de manière Très Amicale: cette: (1.74) **comment on peut appeler on va pas on va pas dire une REVOLTE/ mais on on::: on va dire que vous êtes rebellée Quand Même/ contre ce cette SITuation/ [...]**

Dans cet extrait, l'animateur Benamara répond à la jeune auditrice-appelante qui travaille dans un centre d'appel. Cette dernière exprime son étonnement et son mécontentement du taux de demandes de visas pour la France. En 76, l'animateur emploie la stratégie de négation pour décrire la réaction de l'auditrice-appelante. Le mot « REVOLTE/ », selon son interprétation, peut avoir un sens négatif et, par conséquent avoir un effet menaçant pour la face de son interlocutrice. C'est la raison pour laquelle il l'a rendu moins menaçant par le recours à la négation « on va pas on va pas dire ».

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 216 DB je crois que je crois que qu- que je me suis très mal exprimé\ .h euh::: et là vous aussi vous serez d'accord avec moi\ (0.4)
 217 SA =oui\
 218 DB .h o- **on a cette (.) je ne dirais pas une fâcheuse mais cette facilité d'aller vers des/.h des des comparatifs\(.).h euh qui n'expliquent absolument rien du tout qui nous enfoncent encore/ dans notre intrigue\ (.) c'est que la question est précise\ (.) .h est-ce qu'il y a une loi qui réserve autant d'argent pour l'établissement [d'un acte/]**
 [...]

Dans cet extrait, en plus du pronom impersonnel « on » (généralisation qui a pour objectif de partager le contenu négatif de l'énoncé) et le conditionnel présent (politesse), l'animateur utilise aussi la négation (tour 218). Cette stratégie de politesse vient en quelque sorte adoucir le FTA que représente l'adjectif « fâcheuse » à la face des deux auditeurs-appelants (Djamel et Salim). Ainsi,

la négation rend l'acte de langage menaçant plus oblique (indirect) et plus adapté à cette situation d'interlocution. Nous pouvons dire aussi que l'ensemble de ces procédés, c'est-à-dire le pronom impersonnel, le mode conditionnel et la négation sont liés et complémentaires dans la mesure où ils répondent aux stratégies du *face-work*.

1.2.1.3. Les désactualisateurs modaux

Dans le corpus, le recours aux désactualisateurs modaux et temporels peut adoucir un FTA ou un autre acte potentiellement menaçant. L'emploi par exemple du mode conditionnel, du passé et du futur de politesse peuvent tous avoir comme fonction de mettre à distance la réalisation de l'acte problématique, en atténuer son imposition ou en présentant la requête comme « caduque ». Examinons les extraits ci-dessous :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 15 TM hm hm\
 16 AH ils n'ont pas seulement leur (0.58) leur savoir faire/ mais mais aussi leurs langues/ (0.66) donc euh:: (0.49) c'est assez/ assez drôle pour moi/ euh (0.60) de voir un peu euh (0.49) les (0.53) les algériens/ euh dont je fais partie bien sûr/ euh naviguer entre (0.44) toutes ces langues/ (0.64) et:: (1.04) c' c' c'est assez/ c'est assez particulier quand même (0.44) je pense qu'on (0.49) euh:: (1.07) **j'aimerais j'aimerais bien savoir un peu (0.55) euh est-ce que je suis le seul à (0.58) à:: relever cette (0.42) c'est-à-dire cette (0.60) cohérence je ne sais pas si c'est le mot/ mais (0.80) cette Particularité// on va dire\ (0.51)**

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Ahmed exprime son désir de comprendre la pluralité linguistique en Algérie. Il accompagne son discours par l'emploi du conditionnel présent, appelé aussi le conditionnel de politesse. Les auditeurs-intervenants font toujours appel au conditionnel de politesse pour parler des sujets qu'ils souhaitent discuter et exprimer leurs désirs et leurs souhaits. Parfois, ils utilisent le même procédé pour demander à l'animateur la permission de revenir à une idée précédente ou rajouter un nouveau thème :

Emission Libre Ton, conversation n° 10 « La condition des femmes en Algérie ».

[...]
 70 TM parce que// au final .h il s'agit bien de votre: bonheur/ de votre PLénitude/ de votre .h Bien-être/ (0.49) et personne (.) encore une fois ne peut être euh MEILLEUR conseiller/ hein que votre propre conscience/ et que euh::: et que votre propre/ .h euh propre jugement sur votre vie\
 71 LO **oui\ (0.51) .h maintenant si vous permettez/ j'aimerais revenir à .h à la femme qui enfante que des filles**

72 TM oui\
[...]

Comme nous pouvons le voir dans cet exemple, l'auditrice-appelante Loundja demande à l'animateur Toufik Mendjeli, premier responsable de l'interaction, de lui permettre de passer à un autre thème de son appel « la femme qui enfante des filles ». Cette demande pourrait être menaçante dans la mesure où le principe de l'émission impose à l'auditeur d'aborder un seul thème afin de permettre aux autres auditeurs d'intervenir. Sa requête comporte d'abord une demande de permission, puis un souhait accompagné du conditionnel de politesse. Ce comportement a rendu la demande de Loundja moins menaçante et plus polie. L'emploi donc du conditionnel sous toutes ses formes est à considérer comme un adoucisseur des FTAs par excellence (Brown et Levinson). Analysons un autre extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
99 DB très bien\ écoutez moi deux secondes\(.)deux secondes\ (.) deux secondes\ .h ne me décevez pas/ ça c'est la première seconde et la deuxième seconde/ (.) .h vous paraissez être quelqu'un de très informé de très averti/ (.) **.h j'aurais aimé que votre intervention nous apporte une un éclaircissement une une une meilleure [visibilité\]**
100 DJ [mais xxx]
101 DB attendez laissez moi finir/ (0.87) matqalq ja « ne vous énervez pas » djamel matqalq \

Ici on voit comment l'animateur Benamara adresse un reproche indirect à l'auditeur-appelant Djamel pour lui signifier que son intervention n'a pas apporté un éclaircissement et une meilleure visibilité du sujet abordé. Ce reproche est un FTA dans la mesure où il constitue une atteinte à la face de l'auditeur-appelant Djamel. Mais par souci de politesse, l'animateur fait appel au conditionnel passé (tour 99) et formule indirectement son reproche pour amortir son acte menaçant. Dans la même conversation, le mode conditionnel est utilisé pour amortir une intrusion territoriale :

[...]
168 DJ allo\ allo\
169 DB =oui oui/(.)
170 DJ djamel/ je peux intervenir (.) le monsieur je crois qu'il qu'il a une idée sur/ l' contrairement à moi/(0.6).h **je voudrais poser une question par exemple un ami ce matin me disait que pour une reconnaissance de dettes/** (1.07) de vingt millions de dinars/ (1.18) le notaire prenait/ (0.78) cent mille dinars\ c'est-à-dire pratiquement (.) dix pour cent\ (2.23) allo//

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Djamel fait appel au conditionnel pour poser une question à l'autre auditeur-appelant Salim. Poser une question à quelqu'un peut être considéré comme une

intrusion territoriale dans la mesure où on va l'obliger à y répondre. Par souci de politesse et afin de polir son FTA, Djamel fait appel au mode conditionnel. Cette menace est alors nettement neutralisée par le travail de figuration qu'il a accompli. Soulignons qu'il y a beaucoup d'exemples de l'emploi du conditionnel de politesse dans le corpus.

On peut trouver aussi dans le corpus d'autres atténuatifs temporels tel le passé de la politesse. C'est le cas de cette conversation :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

[...]
 5 TM vous êtes le bien venu/ (0.53) quel est:: votre sujet/ (1.18)
 6 SO en fait je voudrais: je voudrais mettre un peu: euh:: le doigt sur un
 sujet qui me tient à cœur/ et euh:: c'est le fait que (2.41) XXXX
 complètement le langage/
 7 TM **attendez\ si si vous pourriez répéter un petit peu le début de votre**
phrase/ .h ce serait bien dans la mesure où on l'a pas entendue
(1.38)
 8 SO vous m'entendez mieux là//
 [...]

Ici, l'animateur Toufik Mendjeli demande à son interlocuteur Sofiane d'attendre et de préciser le sujet qu'il souhaite aborder (tour 7). Cette interruption un peu brutale au début de la conversation peut être offensante pour la face de l'auditeur-appelant. Afin d'adoucir son FTA « attendez\ », l'animateur recourt d'abord au passé de la politesse comme atténuateur temporel qui va rendre sa requête « caduque », puis introduit un minimisateur « un petit peu » qui va réduire encore plus la menace contenue dans son FTA.

Dans une autre conversation, l'emploi du passé de politesse est un procédé qui sert à atténuer l'imposition d'un thème :

Emission Libre Ton, conversation n° 3 « La vie privée des gens ».

[...]
 21 TM hm hm\
 22 NA .h voilà\ **je voulais parler de ça/ .h et je voulais essayer de:**
partager ça avec tout le monde/ pour parce que je sais que ce n'est
 pas seulement mon cas\ c'est le cas de tout le monde\ .h et je
 voudrais bien avoir des réponses sur ça\ avoir des réponses
 différentes\ .h de savoir pourquoi ces gens-là à qui/ .h nous
 confions (.) un secret de notre vie privée/ .h et par la suite ce
 secret-là/ .h est: dévoilé chez tout le monde\
 [...]

de politesse mais aussi certains usages polis du « nous » et de sa variante orale « on » qui sont des formes collectives à « valeur de solidarité » (Kerbrat-Orecchioni, 1992). L'utilisation des pronoms personnels peut se faire, soit par le remplacement d'un « tu » si l'énoncé a un contenu négatif (dire par exemple *on a perdu* au lieu *tu as perdu*), soit par le remplacement d'un « je » si l'énoncé a un contenu positif (par exemple *on a gagné* pour *j'ai gagné*). Donc le maniement des pronoms personnels donne au locuteur la possibilité de remplacer la forme la plus normale par une autre forme estimée en la circonstance plus polie. Examinons les extraits ci-dessous :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 104 DJ [XXXXXX] ana je voudrais comprendre [wallah sincèrement/
 105 DB [astana](0.44) « attendez »
 106 DJ oui/
 107 DB astana\ « attendez » laissez moi finir pour **qu'on puisse rebondir sinon on va continuer dans des [jugements de valeurs/ dans des/]**
 108 DJ [(inaud.)]
 109 DB **qui vont nous faire perdre quand même le sens de [la responsabilité/ voilà\]**

Dans cet extrait, l'animateur Djamel Benamara fait appel à la stratégie des pronoms personnels. Dans les tours 107 et 109 on voit comment il passe du pronom « vous » à « on » puis à « nous » inclusif, pronoms personnels qui ont dans ce cas une valeur de « solidarité ». Autrement dit, pour ne pas dire à l'auditeur-appelant Djamel « vous continuez dans des jugements de valeur qui font perdre le sens de la responsabilité », Benamara remplace le « vous » par « on » et « nous » afin de partager avec lui l'aspect négatif de cette critique ou reproche. C'est le même constat pour cet extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]
 104 AM [ça vous dépasse\] alors on va faire// [le le le: \]
 105 DB [attendez non\] c'est-à-dire
 ça me dépasse parce que j' suis pas prêt pour en parler .h: j'suis pas prêt parce qu'il faudrait que j'arrive à trouver la relation parce qu'à l'antenne il ne faut pas quand même dire de bêtises/ il faut être un petit peu: .h::\=
 106 AM =c'est c'est pas une bêtise\
 107 DB non non moi moi\ (.) mais écoutez arrêtez de me reprendre à chaque mot// (.) je ne dis ou je ne dise de bêtises MOI Moi\ (.) je ne fasse pas d'eRReurs/ dans dans le débat qu'on est entrain de d'ouvrir vous et moi\ . h **il faudrait qu'on dise des choses sensées pour ceux qui nous écoutent puis sans moins .h pour pouvoir y réfléchir dessus ce soir\.**

Dans ce passage, l'animateur Djamel Benamara avoue qu'il ne peut pas se lancer dans un sujet par crainte de ne pas dire des choses sensées à l'antenne. En 107, il critique d'abord son interlocuteur qui croit qu'il est destinataire de ce reproche, puis il passe du pronom personnel « moi » au pronom « on » pour éviter de dire à son interlocuteur Amine « vous allez dire des bêtises ». Le « on » permet en quelque sorte à l'animateur de partager avec Amine l'aspect positif de l'expression « choses sensées ». Benamara adopte la même stratégie dans une autre conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 9 « L'état de l'université algérienne ».

[...]
 67 DB [bein écoutez/ c'est c'est c'est votre avis/ c'est non attendez/ pas de .h il faut pas non]
 68 AZ non je mélange pas/ c'est toujours [les mêmes gens qui bloquent]
 69 DB [attendez/ attendez attendez] attendez\ (0.46) **il faudrait que il faudrait qu'on s'entende lorsque .h euh:: peut-être notre tort/ c'est de ne Pas suivre le cheminement/ logique d'un débat\ .h pourquoi est-ce que vous sautez tout de suite à:: aux élections/ [on en est pas là\ on reste]**
 [...]

Ici, l'animateur adresse une critique à l'auditeur-appelant Azziz lui reprochant de ne pas suivre le cheminement logique du débat. Mais par souci de politesse, il atténue d'abord le caractère offensant de son FTA par le recours au verbe modal « falloir » et au conditionnel de politesse. Puis il l'adoucit par le recours l'expression « notre tort » pour ne pas dire « votre tort ». Cette double stratégie témoigne du souci de figuration que l'animateur tâche de manifester vis-à-vis de ses interlocuteurs. Mais les auditeurs-appelants accomplissent eux aussi le travail de figuration ou *face-work* à travers la manipulation des pronoms personnels :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

66 DB [...] Si// vous n'êtes Pas// impliqué\ si vous même vous n'êtes pas porteur/ d'un changement\ .h si vous n'êtes pas là pour accompagner/ pour proposer/ pour vous Battre/ .h pour manifester/ pour être matraqués/ pour .h mais/ c'est c'est (.) c'est Là// le point d'achoppement\ (.) .h c'est comment voudriez-vous être là-bas/ (.) et attendre que les choses changent/ .h si vous vous ne participez pas/ (.) .h à:: à aller changer justement [par votre compétence/]
 67 AP [XXXXX] si vous voulez si eh bein écoutez/ (0.42) qui dit que:: euh:: on on est pas concernés par ces changements\ (.) qui dit qu'on est pas en train d'aider [(inaud.) vous savez/]
 68 DB [non non vous êtes vous êtes concernés mais juste]
 69 AP **c'est-à-dire on est pas on est pas// (.) monsieur monsieur benamara (.) soyons sérieux (.) il faut pas être toujours matraqué pour pouvoir/**

(.) euh:: avoir une légitimité à:: à de:: de [quelque chose/ ce n'est pas/ XXX]
[...]

Dans cet exemple, Benamara adresse un reproche à son interlocuteur qui appelle des Etats-Unis et lui souligne que la participation au changement en Algérie se fait à l'intérieur par des sacrifices et non en dehors des frontières. Ce reproche a en quelque sorte touché la face de l'auditeur-appelant (tour 69) qui répond par une contre-critique « soyons sérieux » pour ne pas dire « soyez sérieux ». Ici, l'auditeur-appelant passe du pronom personnel « vous » à « nous » pour atténuer le caractère menaçant de son acte de langage formulé au mode impératif. La même stratégie est exploitée dans les conversations de l'émission *Libre Ton* :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

[...]
50 AL [c'est vrai/ c'est vrai/]
51 TM [...] souvent euh les supporters/ ou les hooligans parce que ce ce sont des hooligans/ tout simplement/ .h qui viennent (0.42) disent-ils de leur propre aveu se défouler/ euh sur .h euh sur le terrain de foot/ .h euh ne:: n'ont absolument aucun égard par rapport à ce qui se passe sur le terrain/ par rapport à la joute sportive/ .h ils sont là pour déterminer parfois à faire de la casse et beaucoup d'études/ .h sociologiques/ psychologiques/ etcétéra ont été faites/ .h pour aboutir à ce euh à cette conclusion que je suis entrain de vous partager\ .h donc euh **faisons attention .h à::: aux risques de de de de légitimer/ l'illégitime/ .h et de pardonner l'impardonnable\ .h euh::: quand on va dans un stade pour euh supporter son équipe pour applaudir son équipe/ .h on on y va pour l'applaudir/ (0.40) on y va pas pour casser/ hein .h quelque soit l'injustice/ quelque soit l'iniquité .h de l'arbitre/ ou euh:: voilà/ de de des maîtres de de du JEU// [...]** .h et **faisons attention aux raccourcis qui peuvent donc nous induire en erreur (0.80) et nous mener sur des:: des terrains/ .h euh:: des terrains risqués/ et des terrains téméraires on va dire** voilà alia je vous laisse réagir\
[...]

Dans cette conversation, l'auditrice-appelante Alia a donné l'exemple du football pour illustrer la manière de récompenser et de booster l'individu. Ici, l'animateur Toufik Mendjeli critique cette illustration de l'auditrice-appelante (tour 51), puis on voit comment il passe du pronom « vous » au pronom « nous », c'est-à-dire pour ne pas formuler son acte de langage (ordre) à la deuxième personne du pluriel : « faites attention aux risques de légitimer l'illégitime », « faites attention aux raccourcis... », il préfère recourir à la première personne du pluriel : « faisons attention ». Le recours à la forme collective à valeur de généralisation et de solidarité « nous » a en quelque sorte amorti le caractère hautement menaçant de son FTA.

On peut dire que ces deux derniers exemples peuvent être analysés comme des procédés rhétoriques d'euphémisme (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 211-212) dans la mesure où les partenaires en présence utilisent des formulations détournées afin d'adoucir et d'embellir leurs actes de langage tels les ordres, les critiques et les reproches.

1.2.1.5. Les énoncés préliminaires

Un « énoncé préliminaire » est un procédé additif qui vient accompagner la formulation d'un acte de langage représentant un FTA potentiel pour le destinataire de l'énoncé en cherchant à le polir et réduire son impact. Ainsi, on va préfacer les actes menaçants telles les requêtes, mais aussi les questions, les critiques, les objections, les invitations, etc. C'est ce que souligne Goffman à propos des préliminaires quand il affirme qu'« il existe une quantité de trucs, tels que les questions : [...], au moyen desquels les importuns cherchent à obtenir la permission d'accomplir une violation » (1973 : 119). On peut donc préfacer toutes sortes d'actes de langage afin d'amortir leur effet menaçant.

Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 214), les procédés accompagnateurs peuvent être classés de deux manières différentes. Premièrement, selon qu'ils se réalisent sous la forme d'un énoncé complet, (la séquence accompagnatrice est considérée alors comme un acte subordonné à l'acte directeur que constitue le FTA proprement dit), ou sous la forme d'un simple morphème comme « please » ou « s'il te plaît ». Deuxièmement, selon l'emplacement du procédé accompagnateur qui peut être placé au début ou à la fin de l'énoncé. Examinons les extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
 65 AP et pourquoi Pas// si les si les conditions\ .h euh sont offertes à l'avenir/ c'est une chose/ (.) tant mieux/ (.) écoutez ma fois\
 (0.4) [euh maintenant XXX oui oui]
 66 DB [alors juste une question\] juste une question\ pou finir ça vous permettra/ de .h de conclure (0.4) alors/ quand vous me dites si les conditions/ là-bas sont réunies\ .h mais/ (0.4) **vous avez vous pouvez attendre// que les conditions soient réunies** \ [...]

Dans ce passage, l'animateur Djamel Benamara fait appel à un préliminaire « juste une question » pour annoncer son intrusion territoriale par la question à valeur de critique et d'ironie. Cette sorte d'annonce, appelée aussi « pré » (Schegloff, 1980) a permis d'introduire voire d'amortir cette violation territoriale que représentent à la fois la critique et l'ironie.

Dans certains cas de figure, l'énoncé préliminaire vient annoncer ou réparer une interruption comme la volonté de prendre la parole :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

[...]
 79 TM oui/ nous maintenir dans une espèce de .h de de::: de fuite en avant/ et puis ça ça nous fait tourner en rond/ quoi\ ça nous fait tourner en rond\
 80 SM **si vous permettez/**
 81 TM oui allez-y/
 82 SM j'ajouterais ceci tout à l'heure comme je disais comme vous disiez au début de l'indépendance effectivement au début de l'indépendance .h les gens .h vous savez/ j'étais parmi ces jeunes de de de cette époque/ .h on rêvait [l'espoir était grand/]
 [...]

Avant de demander la parole et compléter son propos, l'auditeur-appelant Smail annonce d'abord sa demande qui est comparable dans ce cas à une interruption par l'absence de pauses inter tour. Sa demande rendue plus polie par cette sorte de préliminaire « si vous permettez/ » est directement ratifiée par l'animateur, le distributeur officiel des tours de parole. Dans d'autres cas de figure, le préliminaire peut se placer à la fin de l'énoncé et il vient réparer les dommages ou les effets menaçants d'un acte de langage comme l'ordre :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

2 SM bonsoir/
 3 TM bonsoir smail comment allez-vous/ (.)
 4 SM ça va merci et vous vous allez bien/
 5 TM el amdoulah **je vais bien oui\ éteignez votre radio s'il vous plait/**
 ((il rit))
 6 SM normalement c'est fait/
 [...]

Cet extrait analysé précédemment nous montre comment la séquence accompagnatrice « s'il vous plait/ » qui est aussi un acte subordonné vient réparer l'atteinte à la face produite par le FTA ou l'acte directeur « éteignez la radio ». Ce procédé peut être placé en tête ou en fin d'énoncé mais avec, semble-t-il, une valeur légèrement différente. C'est le cas de la formule « je m'excuse ou excusez-moi » qui peut se placer au début ou à la fin de l'énoncé :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\
 91 DB =non je djamel/ [djamel/ attendez attendez on va d- on va dé]=

- 92 DJ [wellah uf XXX j'ai beaucoup] **uf je m'excuse\ j'ai beaucoup de haine de rancœur et [beaucoup de xx]**
- 93 DB [non non attendez attendez\ on en] est pas écoutez non non mais écoutez ne me ne me décevez pas\ ne me décevez pas s'il vous plait [ne me décevez pas attendez attendez]
[...]

Dans cet exemple, l'auditeur-appelant Djamel précède sa critique plutôt « acerbe » : « j'ai beaucoup de haine de rancœur », vis-à-vis de certains notaires par l'énoncé préliminaire « je m'excuse\ ». Le caractère menaçant de cet acte de langage est plus ou moins atténué par le travail de figuration que met en œuvre ce procédé. Cette stratégie pourrait être appelée *inter-énonciative* car « elle concerne la manière dont chacun participe à la construction d'un espace interactif complexe, reposant sur l'hétérogénéité des instances énonciatives » (Vion, 1992 : 202). En d'autres termes, ce type de figuration peut donner au locuteur un certain positionnement taxémique dans l'interaction par rapport à son interlocuteur.

En plus de ces deux expressions préliminaires nous pouvons trouver aussi l'expression « pardon » qui peut fonctionner comme un procédé préliminaire ou un réparateur :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

- [...]
- 89 TM .h je parle de mes aînés/ euh euh ces aînés étaient animés/ .h par euh des des des enthousiasmes/ et des et des valeurs positives/ des valeurs constructives/ .h alors qu'aujourd'hui/ justement face à ce désenchantement/ face à cette désillusion/ .h quasi généralisée/ .h eh bein nous constatons tout à fait le contr[aire/ c'est-à-dire qu'aujourd'hui nous/]
- 90 SM [ah oui/ beaucoup beaucoup beaucoup/] **et:: d'ailleurs pardon/**
- 91 TM **allez-y**
[...]

Ici, l'expression « pardon » vient réparer l'interruption faite par l'auditeur-appelant Smail au début du tour 90. Comme nous pouvons le voir, cette formule de politesse s'est placée après l'interruption. Mais parfois, elle peut se placer au début de l'énoncé et occuper la fonction d'un véritable préliminaire. C'est le cas par exemple de l'énoncé « pardon de vous interrompre ».

1.2.1.6. La réfutation

Comme l'ordre et la demande, la réfutation et la critique sont à mettre en relation avec leur caractère de FTA, c'est-à-dire que ce sont des actes dégradants pour la face positive de celui qui les subit (Brown et Levinson). Pour Kerbrat-Orecchioni (1992), l'acte de réfutation est un comportement « vexatoire » qui relève de la politesse négative et qui est susceptible d'infliger une

blessure narcissique à la face positive du destinataire. Mais comme nous allons le voir, les interactants et notamment les animateurs, par le travail de figuration qu'ils accomplissent, essayent de réduire au maximum la menace qu'occasionne un tel acte de langage, soit en le remplaçant par une formule plus douce, soit en l'accompagnant de formules spécialisées et réparatrices telle « excusez-moi ». Examinons les extraits ci-dessous :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

- [...]
- 73 DB [non non
j' non moi j'] vous serez D'accord/ avec moi voilà/ j suis persuadé
pa ce que je pense que .h vous êtes un fin observateur// et
quelqu'un qui est rompu justement à ces/ alors// c' c'est d'éviter
de comparer\ ce ne sont pas des choses comparables\ entre (.).h ce
que touche un retraité et un liquidateur (.) ce ne sont pas mais/ .h
je veux simplement si vous voulez vous vous moi (.) m- m-
probablement c'est tous ceux qui nous écoutent/ sont sont curieux de
savoir// comment/ on en est arrivé à fixer des honoraires pareils
pour des liquid[ateurs]
- 74 DJ [voilà:] =
- 75 DB =.h voilà c'est c'est la réponse qui viendrait nous convaincre\
maintenant// .h [comparer]
- 76 DJ [wallah] « je vous jure »
- 77 DB **entre un [retraité lae ja ni]** « non c'est-à-dire »
[...]

Dans cet extrait, on voit bien comment l'animateur Benamara réfute le point de vue de son interlocuteur Djamel (tour 73). Mais pour « faire avaler » cet acte de réfutation, il adresse d'abord un compliment (une sorte d'amadoueur) à Djamel pour lui signaler qu'il est un fin observateur de l'actualité. Puis il lui suggère, à l'impersonnel, d'éviter de faire des comparaisons entre le salaire d'un retraité et d'un liquidateur. Le discours impersonnel peut être considéré plus poli parce qu'il « vise à estomper la référence aux interlocuteurs, et ce que l'expression de la relation intersubjective peut avoir pour eux de brutal et de menaçant » (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 207). Comme nous pouvons le remarquer dans cet extrait, cette réfutation est réitérée au niveau du tour 77 mais cette fois-ci par le recours à l'alternance codique. Ces deux procédés ont permis de réduire voire d'éliminer la menace contenue dans le FTA de l'animateur. On retrouve pratiquement le même procédé dans les tours suivants de la même conversation :

- [...]
- 101 DB attendez laissez moi finir/ (0.87) matqalq ja « ne vous énervez
pas » djamel matqalq \
102 DJ ((rit)) [oui XXXX]
- 103 DB [xatra huma] laxrin jadiw « parce que eux ils emportent »
des milliards// wanta rak tqalaq tmared fi [rou ek ma terba walu/
saha ani ani qana tek ani qan- ani qana tek eft kifah ani qana tek

- ani qana tek] « et vous, vous énervez vous vous angoissez vous ne gagnez rien je je vous ai convaincu vous avez vu comment je vous ai convaincu voilà je vous ai convaincu »
- 104 DJ [XXXXXX] ana je voudrais comprendre [wallah sincèrement/]
- 105 DB [astana] (0.44)
« attendez »
- 106 DJ oui/
- 107 DB astana\ « attendez » laissez moi finir pour qu'on puisse rebondir si non on va continuer dans des [jugements de valeurs/ dans des/]
- 108 DJ [(inaud.)]
- 109 DB qui vont nous faire perdre quand même le sens de [la responsabilité/ voilà\]
[...]

Dans cet extrait analysé précédemment, l'animateur Benamara tente de calmer l'auditeur-appelant Djamel qui s'emporte à cause des honoraires de certains notaires qu'il trouve « déraisonnables » et « indécents ». En103, l'animateur lui adresse une critique offensante pour lui dire que les notaires empochent de l'argent et lui, il s'énerve et s'angoisse sans rien gagner en retour. Mais pour amortir son acte menaçant, Benamara fait appel, avec un ton plaisant et familier, à l'arabe dialectal algérien. L'alternance codique comme stratégie de politesse a permis de réduire le caractère menaçant des FTAs qu'il produit. Voici un autre cas où Benamara utilise un autre procédé substitutif, à savoir l'alternance codique :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

- 55 DB [...]si vous voulez la la non intervention dans ces conditions/ qui auraient pu générer des situations extraordinaires/ .h vous auriez pu le lendemain Aller Voir// .h le brigadier/ .h de de cette gendarmerie ou le commissaire de police/ pour déposer plainte pour Non assistance vous pouvez le faire/ .h vous me direz mais à quoi ça sert\ .h je vous dis oui (.) vous ne pouvez pas avoir et deviner à quoi ça sert .h aujourd'hui mais pour peu que vous soyez quatre cinq[six/]
- 56 AP [**abit ndirha**]= « j'ai voulu le faire »
- 57 DB **=lae madertha** / (0.55) madertha /« non vous ne l'avez pas fait ».h vous me direz oui ça sert à quoi je vous dis oui/ .h (.) peut êt' sur le coup ça sert à rien puisque l'incident est passé\ mais/ .h vous êtes entrain d'apporter des preuves/ .h

Comme nous pouvons le voir dans cet extrait, l'auditeur-appelant fait remarquer à l'animateur qu'il a pensé à déposer plainte contre les services de sécurité pour non assistance à des personnes en danger (tour 56). Mais dans le tour suivant, l'animateur effectue un enchaînement rapide pour réfuter son point de vue car ce dernier n'a pas déposé plainte. Son recours à l'alternance codique n'est pas seulement déclenché par le tour précédent mais aussi par le souci d'atténuer le caractère offensant de sa réplique. Un autre exemple :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 83 AH **en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/(0.73) et un trait lié à l'identité/**
 84 TM oui/ (.) **mais/ il il ne faudrait pas la réduire uniquement à son aspect et à sa dimension identitaire** .h euh::: certes il est important/ (.) de posséder sa langue maternelle/ de la .h de l'enrichir/ de de l'étoffer/ de la .h de la de l'enseigner/ .h en l'occurrence pour ce qui concerne notre pays .h la langue arabe et la langue berbère/
 [...]

Dans ces deux tours, on voit comment l'animateur réfute le point de vue de son interlocuteur Ahmed mais tout en essayant de ménager sa face positive. Ici, Toufik Mendjeli fait appel au mode conditionnel pour amortir le caractère menaçant de sa réfutation. On retrouve le même type d'exemple dans une autre conversation :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

[...]
 50 AL [c'est vrai/ c'est vrai/]
 51 TM je je termine ensuite je vous laisse réagir/
 .h vous parlez de de vous vous essayez d'illustrer un petit peu votre (1.04) propos .h par euh euh l'exemple de::: ce qui se passe dans nos stades/ .h **c'est là où j'introduirais une réserve/ si vous permettez/ .h en disant que ce qui se passe euh:: dans nos stades aujourd'hui/ et je crois qu'il m'a été donné l'occasion de l'évoquer avec d'autres auditeurs/ .h euh ce qui s'y passe en termes de débordements et de violences/ reste inexcusable et INADMISSIBLE//**
 [...]

Ici, l'auditrice-appelante Alia donne l'exemple du football pour illustrer son propos par rapport à l'effort et la récompense mais l'animateur réfute cet exemple en introduisant une réserve. Cette sorte de réfutation est marquée, d'abord, par l'emploi du conditionnel et, puis, l'introduction d'une formule de politesse « si vous permettez/ ». L'animateur conteste l'exemple fourni par l'auditrice-appelante et accompagne son acte de réfutation par deux procédés à fonction de figuration : le mode conditionnel et une formule de politesse. Examinons un autre extrait où c'est l'auditeur-appelant qui critique l'animateur :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

30 DB [...] si vous voulez\ .h une meilleure intégration/ dans ces pays là/ pour mieux rester pour mieux .h voilà .h est aujourd'hui quand on vous dit qu'il y a un grand gala dans une grande salle à Paris/ .h ce qui sont là ça nous intéresse pas// (0.5) ça nous intéresse pas\
 .h pourquoi est-ce qu'on viendrait pas organiser [des galas]

- 31 AP [XXX monsieur]
 benamara que ce n'est pas je suis désolé mais je n'ai pas
 l'impression que cet exemple soit:(.) soit: le bon exemple par
 rapport [à: XXX]
- 32 DB [ah non dans] dans non non dans dans le bon exemple je vais
 vous dire/.h c'est un Excellent Exemple// (.)[...]

Dans ce passage, l'auditeur-appelant réfute et critique l'exemple donné par l'animateur Benamara concernant les activités artistiques et culturelles qu'on organise à l'étranger. Mais pour faire passer cette critique, l'auditeur-appelant l'accompagne de l'expression à fonction de figuration « je suis désolé ». Cette formule accompagnatrice et réparatrice qui se place au début de l'énoncé vient amortir l'aspect offensant de cet acte de réfutation. L'échange de critiques et de réfutations entre les deux interactants se poursuit dans les tours suivants :

- 45 AP [...].h pour montrer aux algériens peuvent/ .h être bénéfiques aussi à
 l'algerie les algériens qui sont ici ou qui sont ailleurs\ (0.73)
 donc moi moi je:: (.) [oui XXX oui]
- 46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé
 développer\ **mais euh:: je suis désolé mais euh vous ne nous avez pas
 encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question**\ .h euh :vous
 me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un fait débat
 non// (.) c'est VERitable débat particulièrement dans les
 conditions/

Comme nous pouvons le voir en 46, c'est l'animateur qui conteste le point de vue et le développement argumentatif de l'auditeur-appelant. Comme dans l'extrait précédent, on retrouve ici la même formule accompagnatrice « je suis désolé » au début de l'énoncé. Donc on peut dire que dans ces deux cas de figure, cette formule de politesse fonctionne comme un préliminaire annonçant d'abord un acte menaçant (la réfutation) puis l'atténuant par son contenu à fonction de réparation et de figuration.

1.2.1.7. L'excuse

L'excuse comme acte de politesse appartient à la catégorie des procédés accompagnateurs ou additifs qui viennent adoucir la formulation d'un FTA et chercher à en « arrondir les angles ». Comme nous l'avons souligné dans les pages précédentes, on peut polir la formulation d'un acte de langage en l'accompagnant d'une formule spécialisée telle que « s'il vous plaît » ou « je vous en pris » comme on peut recourir à d'autres procédés comme l'excuse et la justification. Selon Goffman, l'excuse est un échange réparateur qui a pour but « de transformer ce qu'on pourrait considérer comme offensant en ce qu'on peut tenir pour acceptable » (1973 : 113). La réparation vise à recoller les morceaux d'une interaction fragilisée par l'offense survenue et ainsi rétablir l'équilibre rituel. Dans cet échange dit « réparateur », c'est généralement la valeur relationnelle qui

prédomine et qui l'emporte sur le contenu. Pour Kerbrat-Orecchioni, l'excuse « constitue pour le locuteur le moyen par excellence de signifier à son interlocuteur qu'il fait amende honorable, et par là même de neutraliser, au moins partiellement, le FTA qu'il commet » (1992 : 217). Cet acte de politesse⁹¹ dont la place est mobile dans l'énoncé fonctionne parfois comme un préliminaire, et parfois comme formule réparatrice permettant d'annoncer un acte de langage ou de l'amortir.

Dans le corpus, les excuses surviennent généralement avant ou après l'interruption d'un tour de parole mais aussi avant ou après la formulation d'une réfutation, d'une critique ou d'une objection. Dans certains cas, l'auditeur-appelant interrompt l'animateur pour prendre la parole. Son intrusion territoriale devrait être alors réparée (Goffman) ou préfacée par un énoncé préliminaire. Examinons les passages ci-dessous :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

- 45 TM [...]h il faudrait aujourd'hui/ (.) soixante ans après l'indépendance du pays sortir/ .h de: cette stigmatisation linguistique qu'on a tendance à à effectuer hein/ concernant l'arabe le français etcétera/ que sais-je .h donc euh euh euh c' c'est aussi/(.)
- 46 AH **excusez-moi de vous interrompre/**
- 47 TM **allez-y**
- 48 AH en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/ (0.73) et un trait lié à l'identité/
- 49 TM oui/ (.) mais/ il il ne faudrait pas la réduire uniquement à son aspect et à sa dimension identitaire\ .h euh::: certes il est important/ (.) de posséder sa langue maternelle/ [...]

En 46, l'auditeur appelant Ahmed interrompt l'animateur Toufik Mandjeli pour prendre la parole. L'interruption comme on l'a déjà vu peut être considérée comme atteinte à la face de l'autre par son caractère menaçant et intrusif. Cependant, pour rendre son acte moins menaçant, Ahmed l'accompagne d'une formule de politesse « excusez-moi de vous interrompre/ », une formule qui va, en quelque sorte, réparer les dommages de cette interruption. Dans le tour suivant, l'animateur autorise donc son interlocuteur à prendre la parole. Dans certains cas, ces formules de politesse accompagnent un acte de réfutation ou une manifestation de désaccord :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

- 16 AH [...] j'aimerais j'aimerais bien savoir un peu (0.55) euh est-ce que je suis le seul à (0.58) à:: relever cette (0.42) c'est-à-dire cette

⁹¹ Pour Kerbrat-Orecchioni (1996 : 85) l'excuse a une double contrainte. Elle constitue à la fois une anti-menace pour la face positive de celui qui la reçoit, et une menace pour la face positive de celui qui la produit. En d'autres termes, s'excuser ou dire simplement pardon c'est d'une certaine manière se renier soi-même et s'abaisser devant l'autre. La double contrainte réside dans le fait que si l'on s'excuse, on porte atteinte à sa propre face positive ; mais si l'on refuse de le faire, c'est la face de l'autre qui est offensée.

(0.60) cohérence je ne sais pas si c'est le mot/ mais (0.80) cette Particularité// on va dire\ (0.51)
 17 TM hm hm\
 18 AH particularité que (0.64) XXX (0.44)
 19 TM **et vous personnellement comment vous la vivez cette .h euh::: particularité je reprends le mot que vous avez employé hein je n'y je n'y souscris pas pardon/** mais (0.40) je l'emploie parce que vous l'avez euh utilisé comment vous vivez cette euh cette singularité linguistique\ (0.72)
 [...]

Dans cet extrait, l'animateur Toufik Mendjeli montre un certain désaccord avec l'auditeur-appelant Ahmed sur l'utilisation du mot « particularité » qu'il utilise pour décrire la pluralité linguistique en Algérie. Ici l'animateur n'adhère pas à l'idée avancée par Ahmed et répond qu'il n'y souscrit pas. Mais par crainte d'une éventuelle atteinte à la face que peut occasionner cet acte de réfutation, l'animateur l'accompagne d'un acte de politesse d'excuse « pardon/ ». Mais, comme nous allons le voir dans l'extrait suivant, ce procédé d'adoucissement est accompagné d'une justification⁹² qui va renforcer encore plus le travail de figuration entrepris par l'animateur :

[...]
 44 AH euh::: (0.66)
 45 TM **moi/ si j'ai dit je ne souscrivais pas au mot particularité tout simplement parce que le mot est neu:tre/ .h et que/ j'avais envie d'ajouter/ que/ cette (0.58) dimension multilingue/ hein que l'on vit au quotidien dans notre pays/ .h pourrait être une véritable richesse à condition/ .h qu'elle soit/ vécue dans une certaine cohérence\ je m'explique .h au niveau de l'école/ il va de soi que::: la démultiplication à outrance de de de langues/ pourrais disperser beaucoup plus que unifier la personne .h autour d'un certain nombre donc euh::: de d'éléments/ et de jalons d'apprentissage\
 [...]**

Dans cet extrait, l'animateur Toufik Mendjeli accompagne son désaccord manifesté en 15 par une justification. Cet acte réparateur vient justifier la position de l'animateur mais aussi atténuer encore plus la menace du FTA produit dans les tours précédents. Analysons un autre exemple de la manifestation du désaccord et de l'excuse :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 9 « L'état de l'université algérienne ».

63 DB [...].h est-ce que nous sommes capables/ de transcender tout ça// .h et d'aller vers l'essentiel\ (.) mais très vite\ (.) .h mais on ne peut Pas aller/ à l'essentiel en marchant à pieds\ (.) il faudrait qu'on prenne/

⁹² A la suite de Goffman (1974), Kerbrat-Orecchioni (1992 : 117) pense que la justification doit obligatoirement accompagner l'expression d'un désaccord, d'un refus ou d'une requête afin de réparer et atténuer l'offense produite. Cet acte additif nommé aussi « grounders ou accounts » est nécessaire si l'on veut du moins que le travail du *face-work* réussisse dans l'interaction.

64 AZ **excusez-moi\ excusez-moi**
 65 DB il faut faudrait qu'on fasse appel/(.) Réellement aux compétences\
 oui//
 66 AZ **excusez-moi\ euh::: tout d'abord/ je suis Pas/ tout à fait d'accord
 avec vous quand vous dites euh que c'est une que ça a été une
 incompétence\ .h non/ ça a été Voulu/ (.) il faut il faut appeler un
 chat un chat/ (.) .h et ça été VOULU/ (0.66)[...]**

Dans cet exemple, l'auditeur-appelant Azziz utilise la formule « excusez-moi\ » à trois reprises. En 64, il l'utilise pour demander la parole et répondre à l'animateur. Cette formule polie vient réparer cette demande intrusive, similaire à une interruption du tour de parole. En 66, il utilise aussi la même formule de politesse afin d'introduire à son désaccord mais aussi neutraliser au moins partiellement le FTA qu'il commet. Dans les tours précédents, Azziz emploie le même procédé de politesse afin de réparer ses interruptions répétitives :

[...]
 37 DB d'accord// .h bon/ [ce constat est fait attendez]
 38 AZ **[et on va droit droit au mur oui]**
 39 DB attendez\
 attendez\ ce constat il est fait de toute façon on parle on continue
 d'en parler\ .h euh:: il y a il y a deux points/ que je voudrais
 relever avec votre permission ((en riant)) (.)
 40 AZ oui\
 41 DB vous dites ça ne sert à rien de parler pourtant vous appelez pour
 parler \ .h [donc (.) non non attendez/ laissez moi finir/]
 42 AZ **[oui/je laisse un sos parce qu'on parle on parle/]** mais
 il n'y a pas d'écho\ (0.51)
 43 DB s'il vous plaît/
 44 AZ oui\
 45 DB **laissez moi finir mon idée/pour qu'en puisse continuer/ [sinon]**
 46 AZ **[excusez-moi
 h.:]**
 47 DB euh: c'est un dialogue de sourds\
 [...]

Voulant réagir aux propos avancés, l'auditeur-appelant interrompt l'animateur à deux reprises (tours 38 et 42). Face à ces violations territoriales, l'animateur demande à plusieurs reprises à son interlocuteur de le laisser finir. Ce dernier finit par s'excuser (tour 46) de ses interruptions qui sont de véritables intrusions à caractère de FTAs. Dans ce cas, l'excuse vient réparer les « dommages » de ces interruptions et ainsi permettre de retrouver le déroulement harmonieux de l'échange radiophonique.

1.2.1.8. Les minimisateurs

La minimisation, procédé lié aux maximes établies par Leech (« Minimize cost to other »), permet de réduire simplement par la façon dont on présente le FTA, la menace qu'il constitue

intrinsèquement. L'utilisation des minimiseurs comme « simplement », « c'est juste... », « un peu », etc. permet aux requêteurs de minimiser le coût de leur incursion. La minimisation affecte non seulement la requête mais aussi les autres FTAs comme la critique, le reproche, la réfutation, etc.

L'analyse du corpus nous a permis d'identifier plusieurs formes de minimiseurs utilisés par les partenaires en présence. Analysons quelques extraits :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

[...]
 34 AP oui/
 35 DB eh/ pourtant ((en riant)) une classe c'est pas grandiose c'est tout petit mais il y avait des arbres il y avait des fleurs/ .h mais ce qui me M'IMPressionne/ c'est c'est d'entendre des personnes comme vous/ mais .h quelque part **un peu déçu** en en en en emmm (.) en essayant de/ .h de euh de présenter les choses **un peu** de manière pessimiste en disant bein rien ne me retient mais enfin tout est sujet à déBat// allons-y\
 [...]

Dans ce passage, l'animateur Djamel Benamara utilise à deux reprises le minimiseur « un peu » pour décrire sa déception face à son interlocuteur qui tient, selon lui, un discours pessimiste. Le recours à ce type de minimiseur a permis de réduire, au moins partiellement, la menace contenue dans son reproche. L'animateur utilise un autre procédé dans une autre conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
 46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé développer\ mais euh:: **je suis désolé** mais euh vous ne nous avez pas encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question\ .h euh: vous me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un faut débat non// (.) c'est un VERitable débat particulièrement dans les conditions/ .h a actuelles des des relations internationales/ et et .h de la position de l'algérie/ et de .h et de tout ce qui se passe autour de nous/ et tout ce qui entrain de se tramer contre ce pays/ et se bon/ on va on va pas ouvrir ce débat/ **mais on va dire simplement qu'aujourd'hui\ .h vous avez pas convaincu par votre réponse/ parce que vous êtes toujours .h là dans votre réponse/** on comprend vous êtes toujours là/ en attente d'attendre qu'on vient vous le dire\
 (.) .h c'est tout\ alors/ première question c'est il y a moins de
 (...)
 [...]

Dans cet extrait, l'animateur Benamara reproche à l'auditeur-appelant de ne pas avoir répondu à la question posée par les auditeurs de la radio et son manque d'arguments. En plus du préliminaire

« je suis désolé » au début du tour, ce reproche est accompagné d'un minimisateur à fonction de figuration « simplement », qui vient réduire, d'une certaine manière, le caractère offensant de cet acte de langage. Dans les tours suivants, Benamara emploie un autre type de minimisateur :

[...]
 66 DB [alors **juste** une question\] **juste une question**\ pou finir ça vous permettra/ de .h de conclure (0.4) alors/ quand vous me dites si les conditions/ là-bas sont réunies\ .h mais/ (0.4) vous avez vous pouvez aTTendre// que les conditions soient réunies\ .h Si// vous n'êtes Pas// impliqué\ si vous même vous n'êtes pas porteur/ d'un changement\ .h si vous n'êtes pas là pour accompagner/ pour proposer/ pour vous Battre/ .h pour manifester/ pour être matraqués/ pour .h mais/ c'est c'est (.) c'est Là// le point d'achoppement\ [...]

Dans cet extrait analysé précédemment, on voit comment l'animateur introduit à son acte de critique par le préliminaire « juste une question\ ». Dans ce cas, son intrusion territoriale (critique et ironie) annoncée à l'avance est adoucie à la fois par l'énoncé préliminaire et le minimisateur « juste ».

Il existe aussi d'autres types de minimiseurs que nous avons repérés dans l'émission *Libre Ton* :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

[...]
 86 SM ceux ceux d'aujourd'hui ne Rêvent Plus/
 87 TM oui\ oui\ .h et ça ça ça a pacifié d'une certaine manière le lien social ou en tout cas .h euh ça ça l'ajustait hein\ .h il y avait parfois des **petites guéguerres idéologiques**/ euh euh:: voilà il y avait des euh:: **des petites hmm disputes** concernant l'avenir du pays/ mais c'était de bonnes guerres/ si vous voulez [parce que voilà nous étions/]
 [...]

Dans ce passage, l'animateur Toufik Mendjeli utilise le minimisateur « petites » pour parler de la situation politique et sociale qu'a connue l'Algérie juste après l'indépendance. Pour ne pas heurter les sensibilités des auditeurs, il fait appel à ce minimisateur pour réduire l'aspect négatif des mots « guéguerres idéologiques » et « disputes » et ainsi donner un peu de la mesure à ses propos. Analysons un autre exemple :

Emission Libre Ton, conversation n° 9 « La crédibilité du baccalauréat ».

[...]
 17 TM hm hm\
 18 SA .h mais/ **je voulais: un petit peu replonger un petit peu dans la nostalgie des surveillances**/ .h qui a été la nostalgie qui a été rappelée par .h une deuxième auditrice hier/

[...]

Dans ce début de conversation, l'auditrice-appelante Safia utilise le minimisateur « un petit peu » pour parler du sujet qu'elle souhaite aborder. Donc pour éviter une quelconque imposition de son sujet ou un éventuel désagrément de l'animateur et des auditeurs, elle fait appel à ce procédé accompagnateur.

Soulignons enfin que les minimiseurs qui viennent d'être décrits et analysés sont très fréquents dans le corpus. Nous nous sommes contenté d'en analyser uniquement quelques extraits que nous avons jugés pertinents.

1.2.1.9. Les modalisateurs

La modalisation est considérée, elle aussi, comme l'un des procédés d'adoucissement des FTAs. Celle-ci se manifeste à travers le recours aux verbes modalisateurs (vouloir, pouvoir, falloir, devoir), procédés substitutifs assez fréquents dans le corpus, qui fonctionnent très souvent dans l'émission des requêtes indirectes. Ce procédé peut aussi être mobilisé dans les assertions qui permettent d'instaurer une certaine distance entre le sujet énonciateur et le contenu de son énoncé. C'est le cas par exemple des verbes : « je pense/ je crois/ je trouve/ il me semble » et des adverbes : « sans doute/ probablement/ peut-être », etc. Ces procédés permettent de présenter le contenu de l'énonciation d'une manière moins péremptoire et plus polie.

Comme on l'a déjà vu dans l'expression de la requête et de la réfutation, les verbes modalisateurs accompagnent souvent ces deux FTAs. Mais la deuxième catégorie de modalisateurs (je pense, je crois, etc.) est elle aussi assez présente dans le corpus. Prenons-en quelques exemples :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]

87 WA vous croyez monsieur benamara\

88 DB non non ce n'est pas que je crois moi je parle\ (0.44) ce que je crois/ ce soir par rapport à vous je le garde pour moi\

89 WA ((elle rit))

90 DB .h parce que si je venais à vous répondre// on va dire voilà il a été touché\ (.) mais je vous dis/ (0.89) est-ce que ces questions vous ne les posez pas/ est-ce que vous n'avez pas discuté avec ces jeunes\ (.) pa'ce que c'est je ne je discute/ avec des jeunes\ .h on discute/ (0.64) entre nous\ mais vous comprendrez toute suite après/ (.) .h qu'il a je vous le dis encore une fois ce besoin/ (.) de Marquer (0.69)son existence/ de marquer sa Présence/ de se Manifester de se de se distinguer par rapport aux autres/ .h de dire qu'ils sont là (.) .h ils ont **peut-être** essayé d'aut' modes de: de de de de d'expression/ .h ça n'a pas abouti\ (.) **peut-être** encore une fois (.) **il faudrait que l'on discute**/.h et puis il y a celle-là

qu'a fait que cette gent féminine qu'il y a en face/ **euh:** .h euh réagit/ de cette façon\ .h et et cette jeunesse-là/ moi je vais vous dire Quarante// cinquante pour cent il y a une frustration sexuelle qui est là/(.) .h et qu'on a pas ENCORE// (0.71) **euh::** voulu acceptée en tant que discours/[...]

Ici, l'animateur Djamel Benamara accompagne ses assertions par l'adverbe de doute « peut-être » et le verbe modalisateur « falloir » au conditionnel. A travers ces deux marques, il cherche à établir une certaine distance entre lui et le contenu de son énonciation afin de donner à ses propos une allure plus polie et moins autoritaire. Dans cette séquence, l'animateur exploite aussi un autre marqueur de modalisation qui est l'hésitation (euh:). Contrairement à la conception traditionnelle, les phénomènes d'hésitation comme (euh, ah, oui:) ne sont plus traités comme des marqueurs liés à la difficulté de compréhension ou d'expression, mais ils sont considérés comme des « stratégies interactives » (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 223) qui sont à mettre en relation avec le travail rituel de la préservation des faces. Analysons un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
 6 DB hm hm\
 7 AP n'ont pas reçu l'écho positif qu'ils auraient du recevoir\ h. de la part **des de de de** nos autorités j'allais dire pas toutes bien sûr **mais: il n'y a pas eu de il y a eu de de** (1.5) les choses ne sont pas si faciles que ça/ h. et puis **je pense que** (0.5) d'emblée on on place (0.87) l'expatrié comme étant l'AUTRE\ (0.5) ce n'est plus(0.5)euh le le l'algérien à part entière on le dit verbalement mais on le pense PAS// au fond **on ne on ne on euh i il il est catalogué/ oui il est catalogué je pense**(0.64)h.et **c'est un état d'esprit// qui me semble être très négatif/ et qui et qui devrait peut-être** (0.5) être revu et puis essayer de positiver et utiliser à bon escient h. toutes les tout tout ce que l'algerie pourra utiliser//.h et: et en profiter et profiter le pays et et les algériens\ (0.82)
 [...]

Dans cet exemple, l'auditeur-appelant combine plusieurs procédés de politesse à la fois pour rejeter et remettre en question cette vision « stigmatisante » de l'expatrié. Donc comme nous pouvons le voir dans les extraits en gras, l'auditeur-appelant cherche non seulement à établir de la distance entre ses assertions et leurs contenus mais aussi de faire passer sa critique « c'est un état d'esprit// qui me semble être très négatif/ ». En plus des modalisateurs « je pense\ » et « qui me semble », l'appelant utilise une forme verbale (le verbe devoir) et adverbiale (peut-être). En plus, il emploie plusieurs répétitions et hésitations « des de de de », « on ne on ne on euh i il il » qui viennent, comme on l'a déjà souligné dans le premier exemple, accentuer son travail de figuration. On retrouve le même type d'exemple dans l'émission *Libre Ton* :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

- [...]
- 80 AH euh quand on sort de l'école on parle Pratiquement la même langue/ que celle qu'on a étudiée XXX
- 81 TM oui oui tout à fait/ et c' c'est en ce sens/ **.h c'est en ce sens où il faudrait justement aller/ .h euh vers hmm vers ce ce ce genre/** de réalité c'est-à-dire faire épouser/ .h la langue enseignée à l'école/ .h à la langue maternelle/ à la langue:: voilà **qu'on qu'on qu'on entend/ dont on entend les les les .h les assonance dès les premiers jours de notre vie/** .h c'est important/ mais aujourd'hui/ euh::: force est de constater/ que notre langue maternelle/ (.) n'est PAS à même/ hein/ (0.44) **euh:: d'assurer/ euh euh::: une transmission et une acquisition du savoir/ convenable/** .h elle n'a pas les outils pour/ elle n'a pas été suffisamment/ .h travaillée/ suffisamment modernisée pour qu'elle puisse répondre aux exigences/ .h euh
- 82 AH bien sûr\
- 83 TM de de de l'enseignement/ .h donc **mais je Crois//** que nous sommes (.) **nous devrions être appelés à cela** à à faire à ce que notre langue maternelle/ .h puisse un jour/ **peut-être** pas .h de notre vivant/ .h en tout cas pour les générations futures/ .h être un jour enseignée .h comme langue principale euh:: au niveau des écoles (0.42) pour éviter justement/ .h **ces euh ces ces difficultés/**

Là on voit comment l'animateur Toufik Mendjeli « arrondit les angles » de ses assertions à travers le recours à plusieurs marqueurs de politesse. En plus des verbes modalisateurs (« il faudrait » et « je Crois//») et de l'adverbe exprimant le doute « peut-être», cet extrait est riche en marqueurs d'hésitation « euh::, euh, euh:::» et de répétitions qui ont tous pour but de donner une allure moins péremptoire et plus polie aux propos avancés par l'animateur.

1.2.1.10. Les amadoueurs

Les amadoueurs, appelés aussi « sweeteners » ou « douceurs » sont des procédés de politesse qui accompagnent généralement la formulation d'un FTA. Kerbrat-Orecchioni considère que ces procédés visent, en quelque sorte, « à faire avaler la pilule du FTA » (1992 : 220). Par des énoncés comme « sois gentil, passe-moi le sel » ou « sois un ange, ferme la porte », le locuteur « cherche à se concilier les bonnes grâces du destinataire, par une sorte de chantage aux sentiments » (*Ibid.* : 220). L'amadouage peut prendre la forme d'un appellatif tendre (« apporte-moi à boire mon chou ») ou, dans d'autres contextes, d'un titre honorifique (« maître », « chef », « docteur », etc.).

Dans le corpus et notamment dans les conversations l'émission *Franchise de Nuit*, nous avons identifié deux types d'amadoueurs qui sont les compliments et les titres honorifiques :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

- 99 DB [...] moi ce qui m'inquiète .h de tout ce que avez dit entièrement d'accord c'est le débat il est ouvert/ on peut on peut en discuter jusqu'à demain matin\ mais ce qui m'inquiète/ vous allez me répondre mais avec beaucoup de sincérité quand même\ (0.51)
- 100 AP oui\ (0.62)
- 101 DB et je compte sur vous\ .h euh:: euh::: **bien sûr lorsqu'on pose des questions pareilles/ il faut caresser dans le sens du poil/ votre partenaire/** .h [je vais vous dire]
- 102 AP [ouais]
- 103 DB **vous me paraissez très intelligent/ très aux faits de la chose/** .h [vous allez]
- 104 AP [ouais ouais\]
- 105 DB vous allez me répondre\
alors// Si vous dites tout ça vous êtes engagé profondément dans cette lutte dans ce combat/ et de l'autre côté vous me dites que avez envie de partir\ .h alors je là là je comprends pas du tout\
(.) [...]

Dans cette conversation, l'animateur Djamel Benamara tente de convaincre son partenaire, un étudiant en fin cycle, et de le dissuader de partir à l'étranger. En 101, il annonce d'abord explicitement son intention d'amadouer son interlocuteur, de le « caresser dans le sens du poil » et éventuellement flatter sa face. Puis en 103, il adresse deux compliments « vous me paraissez très intelligent/ » et « très aux faits de la chose/ », une sorte de chantage aux sentiments, non seulement pour le convaincre mais aussi pour lui signifier que son discours est contradictoire. On retrouve le même procédé dans une autre conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

- [...]
- 72 DJ waLlah el adim// « je vous jure » monsieur benamara ça fait mal au cœur/(0.9) .h je ne sais pas si cette algérie ja ni est un morceau de gâteau li j eb jakl jakl jakl/ (0.62) « celui qui veut manger il mange il mange il mange » .h c'est malheureux/ pour pour les retraités jak aft « vous savez » qu'est-ce qui s'est passé pour leur rajouter haduk lerab a duru/(0.69) « ces quatre centimes » .h il a fallu encore celle du ministère majhamna /(0.58) « ça ne nous intéresse pas » [XXX]
- 73 DB [non non
j' non moi j'] **vous serez D'accord/ avec moi voilà/** j suis persuadé pa ce que je pense que .h **vous êtes un fin observateur// et quelqu'un qui est rompu justement à ces/ alors// c' c'est d'éviter de comparer\ ce ne sont pas des choses comparables** entre (.) .h ce que touche un retraité et un liquidateur (.) ce ne sont pas mais/ .h **je veux simplement si vous voulez vous vous moi** (.) m- m- probablement c'est tous ceux qui nous écoutent/ sont sont curieux de savoir// comment/ on en est arrivé à fixer des honoraires pareils pour des liquid[ateurs]
[...]

On voit dans ce passage comment l'animateur Djamel Benamara combine plusieurs procédés afin de faire passer ses FTAs (réfuter, convaincre). Il commence d'abord par essayer de rallier l'auditeur-appelant Djamel à son opinion « vous serez d'accord/ avec moi voilà/ ». Puis, il lui adresse un compliment « vous êtes un fin observateur// », une sorte d'amadoueur pour faire passer la pilule du FTA (une réfutation ou une requête à l'impersonnel « éviter de comparer entre les salaires »). Enfin, l'animateur termine son intervention par un minimisateur « simplement si vous voulez » qui vient réitérer encore plus son travail de figuration. Dans la même conversation, il fait appel à un autre type d'amadoueur, un titre honorifique :

```

[...]
```

90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\
91 DB =non je djamel/ [djamel/ attendez attendez on va d- on va dé]=
92 DJ [wellah uf XXX j'ai beaucoup] uf je m'excuse\ j'ai
beaucoup de haine de rancœur et [beaucoup de xx]
93 DB [non non attendez attendez\ on en] est pas
écoutez non non mais écoutez ne me ne me décevez pas\ ne me décevez
pas s'il vous plait [ne me décevez pas attendez attendez]
94 DJ [non des fois (inaud.)]
95 DB **si** « monsieur » djamel\ **si** djamel\ « monsieur »
96 DJ [garder mon je vous en prie\XXX]
97 DB [**sa it** « merci » **si** « monsieur » djamel\ **si** djamel\ **ne me ne me**
décevez pas] vous [paraissent êt' quelqu'un/] (0.46)
98 DJ [(inaud.)]
[...]

Dans cet exemple, Benamara utilise à quatre reprises l'expression « si Djamel » (titre honorifique accompagnant le prénom) pour essayer de lui « faire avaler la pilule » du FTA (critique-requête) : « ne me décevez pas\ ». Le recours au titre honorifique « si » qui, dans le contexte algérien, peut avoir comme équivalent « chef » ou « maître », constitue un amadoueur qui vise justement à se concilier les bonnes grâces du destinataire Djamel par une sorte de chantage aux sentiments. Dans cet échange tendu, l'animateur emploie aussi un autre amadoueur qui est le remerciement (début du tour 97). Cet acte n'a pas pour fonction de remercier l'auditeur-appelant Djamel mais plutôt d'essayer de le calmer et réduire les chevauchements dans cet échange radiophonique. On retrouve ce même titre honorifique dans les tours suivants :

```

[...]
```

90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\
91 DB =non je djamel/[djamel/ attendez attendez on va d- on va dé]=
92 DJ [wellah uf XXX j'ai beaucoup] uf je m'excuse\ j'ai
beaucoup de haine de rancœur et [beaucoup de xx]
93 DB [non non je voulais] pas au début/
94 SA [XXXXXXX chirurgiens]
95 DJ [XXXXXXX]

96 DB **astena asi salim/** ahder adjamel ahder\ « attendez monsieur salim
parlez monsieur djamel parlez »
[...]

Dans cet extrait, l'animateur Djamel Benamara intervient pour réguler les tours de parole. En 96, il demande au deuxième auditeur-appelant Salim de se calmer et au premier auditeur-appelant Djamel de parler. En plus de l'emploi de l'alternance codique (stratégie de politesse qui réduit le caractère offensant des FTAs), l'animateur fait appel également au titre honorifique « si » pour réparer en quelque sorte les dommages de sa requête vis-à-vis de Salim.

Le remerciement peut être utilisé comme stratégie d'amadouage. C'est le cas de cette conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

57 DB [...] je peux vous (0.42) vous vous jurer vous convaincre/ ce soir et
vous et vous dire si vous aviez déposer plainte/ .h vous auriez
rendu service non pas à vous-même/ puisque vous avez vécu cette
situation\ mais .h (.) à d'autres personnes qui viendraient
effectivement dans ces cas de figure/ .h demander l'assistance\
C'est à Eux [c'est à eux/]

58 AP [je je je XXX] les gens li abit t ertlhum kima hakdaja\
59 DB **=sa it « merci »** (.) voilà/ et il faut le faire avoir des preuves/
se présenter/ et dire je vous ai appelé/ vous n'êtes pas venus/.h
j'étais obligé de de régler ce problème à l'amiable/[...]

Le remerciement produit par l'animateur en 59 répond en fait à un double objectif. D'un côté, il constitue une sorte de « récompense » adressée par l'animateur à son interlocuteur parce que ce dernier s'est rallié à son point de vue. De l'autre, c'est une sorte de FFA rapide qu'il produit dans le but de continuer son tour de parole parce qu'il a été interrompu par l'auditeur-appelant à la fin du tour 57.

A travers l'analyse des manifestations linguistiques de la politesse négative, nous pouvons dire que le corpus est riche en procédés d'adoucissement (*softeners*) et que les interactants exploitent plusieurs stratégies allant de la formulation indirecte de FTAs ou procédés substitutifs (l'alternance codique, desactulisateur modaux, la négation, les énoncés préliminaires, etc.) aux procédés accompagnateurs (les amadoueurs, les modalisateurs, les minimisateurs, etc.). Tous ces moyens permettent aux partenaires de l'interaction radiophonique d'édulcorer la réalisation des FTAs qu'ils sont amenés à produire durant l'échange. Il faut souligner aussi que ces différents procédés sont souvent cumulables ad libitum et combinés de différentes manières dans une même séquence.

1.2.2. La politesse positive envers le partenaire

Si la politesse négative est décrite comme étant « abstentionniste » et « compensatoire » de FTAs, la politesse positive est, au contraire, « productionniste » d'anti-FTAs (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 179). La politesse positive consiste à accomplir des actes intrinsèquement polis, c'est-à-dire valorisants pour l'une et/ou l'autre des faces de l'interlocuteur. Par leur caractère anti-menaçant, les FFAs ou (*Face Flattering Acts*) tels la manifestation d'accord, le vœu, le compliment, le remerciement, l'invitation, les formules de bienvenue, etc. relèvent tous de la politesse positive. Contrairement aux FTAs qui ont généralement tendance à être minimisés dans leur verbalisation, les FFAs se prêtent volontiers à la formulation intensive.

1.2.2.1. La manifestation d'accord

Ce FFA consiste à éviter le désaccord et manifester plus d'accord avec son partenaire. Si le désaccord peut être considéré comme un acte menaçant, l'accord au contraire, est un acte valorisant pour la face de l'autre comme c'est le cas dans les extraits ci-dessous :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

- 49 TM [...] nous vivons dans une .h euh:: dans un continent qui est .h euh trè:s riche/ hein culturellement parlant/ .h et nous appartenons à une sphère civilisationnelle/ .h qui est le berceau de l'humanité/ la sphère méditerranéenne\ donc ne:: tournons pas le dos à ces deux réalités/ .h et (.) tâchons de capitaliser tout cet hérita:ge .h encore une fois sans passion ni démagogie\ (1.49)
- 50 AH **là je suis bien d'accord** (0.46) je veux rappeler simplement qu'à la base c'est une question donc euh XXX/
- 51 TM **oui/**
- 52 AH **c'est vrai que j'ai pas euh j'ai pas d'apriori sur sur le sujet/**
- 53 TM hm hm\
- 54 AH mais euh:: encore c'est une particularité XX c' c'est quand même assez drôle/
- 55 TM **oui oui tout à fait je vous concède hein/ ça ça n'est pas tous les pays qui ont cette euh:: cette singularité-là/** effectivement qui ont qui ont cette cette chance-là ce que ce que je considère personnellement être une chance/ .h et: euh:: donc/ euh euh:: voyons la chose comme plutôt un un tremplin/ pour pour euh une plus[grande ouverture/]

Dans ce passage, les deux interactants manifestent de l'accord sur l'importance du multilinguisme en Algérie. L'accord est marqué et accentué explicitement en 50, 51, 52, 53 et 55 par des expressions comme « là je suis bien d'accord », « oui/ », « c'est vrai », « oui oui tout à fait ». Ces expressions polies témoignent de la valorisation de la face que chaque locuteur tente d'accomplir. Examinons un extrait d'une autre conversation :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

- [...]
- 77 TM c'est moi d'autant plus que le sujet que vous abordez .h est::: très pertinent/ .h et on [gagnerait/ hm hm\]
- 78 SO [et surtout que] et surtout quand comme j'ai dit tout à l'heure vous vous adressez à des gens qui ne sont pas d'une d'une grande instruction/ .h qui sont vraiment très euh:::
- 79 TM ça n'a rien à avoir avec l'instruction **tout à fait**\
- 80 SO **voilà**/ vous vous retrouvez avec des gens qui parlent euh:: XXX/ correctement/
- 81 TM **hm bien sûr**\
- 82 SO poliment/ enfin on XXXX sans pour autant avoir des diplômes accrochés/ ou alors voilà et puis je pense que ça relève de l'éducation de tout un chacun\
- 83 TM **tout à fait**/ dans la mesure où **effectivement**/ on a beaucoup perdu de notre savoir VIVRE/ [...]

En 79, l'animateur Toufik Mendjeli exprime son accord et donne raison à l'auditeur-appelant Sofiane. Il accentue et renforce cette manifestation d'accord en 81 et 83. Ces procédés constituent des actes intrinsèquement poli car ils visent la valorisation de la face de l'interlocuteur. Ces formules de politesse positive sont assez fréquentes dans les deux émissions. En voici un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 5 « Centre d'appel et demande de visas ».

- 59 AP [...] il y a pas de problèmes il y a pas de problèmes\ on veut XXXXX donc il y a pas de problèmes\ .h des des des des gens qui euh des filles de dix-sept ans/ de dix-huit ans/ qui se marient .h à des français de souche/ .h et elle me dit madame et:: s'il n'est pas musulman/ il y a pas de problèmes/ (0.49) .h (.)
- 60 DB **ouais ouais**\
- 61 AP c' c'est pas à moi de répondre à cette [question/]
- 62 DB **[tout à fait\] tout à fait**\
- 63 AP mais c'est ENORME .h les demandes en mariage/ .h c'est Enorme\ énorme énorme\ chaque jour/ la moyenne si on a .h parce que on travaille aussi avec le service des français/ .h ça c'est un service à part c'est des FRANçais qui nous appellent/ pour prendre des rendez-vous .h pour des ce qu'on appelle un certificat de capacité à un mariage\
- 64 DB **tout à fait**\
- [...]

L'animateur Benamara montre de l'intérêt pour les assertions de la jeune auditrice-appelante à propos du nombre de demandeurs de visas. Après chaque assertion, l'animateur l'accompagne d'une formule d'accord réitérée : «ouais ouais\», «tout à fait\ tout à fait\». Comme nous l'avons souligné, ces formules intensives sont productionnistes dans la mesure où elles visent la valorisation de la face positive de l'interlocuteur.

Dans certains cas, l'évitement du désaccord peut être mis au service de la politesse et de l'argumentation. C'est le cas de cette conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

- [...]
- 10 DB oui oui vous l'avez vous n'avez fait que l'inverser mais vous n'avez pas convaincu par votre réponse à la question qui a été posée\ .h première en fait qui s'est qui se qui se qui se partage en deux hein qui se partage en deux: la première c'est euh: pour changer quelque chose il faut être sur place (0.4) ça ça c'est euh je [veux dire]
- 11 AP [v vous voyez]
- monsieur benamara moi je suis pas tellement d'accord avec vous/=**
- 12 DB **=non attendez Pas avec moi pas avec moi moi je dis [ce que]**
- 13 AP **[non avec] euh avec l'idée/**
- 14 DB non avec l'idée voilà qui court aujourd'hui\ .h vous n'êtes pas d'accord bien sûr vous allez certainement défendre\ .h mais on vous dit que les choses aujourd'hui/ .h quand vous dites qu'est-ce que fait l'algerie pour nous voilà la question (0.75) que fait l' [algerie]
- [...]

Ici, l'auditeur-appelant manifeste son désaccord avec l'animateur Benamara et les auditeurs sur les propos tenus à propos des expatriés (tour 11). Mais on voit dans le tour suivant comment l'animateur prend de la distance par rapport aux propos tenus afin d'éviter et d'éliminer le désaccord entre lui et l'auditeur-appelant. Dans ce cas, cette stratégie d'éviter le désaccord, donc de la recherche et du maintien de l'accord vise la valorisation, à la fois, de la face positive de l'animateur et de celle de l'auditeur-appelant.

1.2.2.2. Le compliment

Tout comme la manifestation d'accord, le compliment est, lui aussi, un acte valorisant qui relève de la panoplie des FFAs. Même si dans certains cas il est traité comme un procédé accompagnateur d'un FTA (Brown et Levinson), le compliment est d'abord et avant tout un acte « flatteur » pour la face positive du destinataire. A travers cet acte rituel, les partenaires en présence préservent non seulement leurs faces réciproques mais aussi les soignent et les renforcent. Cependant, Kerbrat-Orecchioni (1987: 2) souligne que le fonctionnement de l'échange complimenteur est complexe dans la mesure où il intègre, en plus de l'organisation séquentielle, des considérations d'ordre psychosociologiques de la communication. En d'autres termes, analyser le fonctionnement du compliment revient à prendre en considération non plus les relations entre les unités textuelles mais entre les interactants eux-mêmes. A ce niveau, d'autres règles et principes, qui découlent de la théorie des « faces » de Goffman, interviennent et que l'auteure appelle « règles

de ménagement des faces »⁹³. L'analyse du compliment paraît intéressante dans la mesure où ce dernier fonctionne à la fois et d'une façon équilibrée au niveau de ce que Watzlawick (1979) nomme le *contenu* et la *relation*.

Dans le corpus, les compliments entre les animateurs et les auditeurs-appelants sont directs et apparaissent généralement dans les séquences d'ouverture et de clôture. Mais ils peuvent parfois surgir au milieu de l'échange conversationnel. Ils sont souvent suivis de remerciements ou d'un retour de compliment comme intervention réactive :

Emission Libre Ton, conversation n° 8 « La culture du livre à l'école ».

```

((musique))
1 TM    allez/ sans transition safia est avec nous bonsoir\ (0.58)
2 SA    allo azul felawen/ ((elle rit))
3 TM    bonsoir azul (.) comment allez-vous/
4 SA    amdoulilah\ « dieu merci »
5 TM    ça va/
6 SA    amdoulilah\ .h et vous-même/ vous nous avez manqué didon/ ((en
riant))
7 TM    ((il rit)) merci infiniment merci\ [ce ce ne fut]
8 SA    [et spécial/] (.)
[...]
```

Dans son intervention initiative, l'auditrice-appelante Safia adresse un compliment à l'animateur Toufik Mendjeli au niveau du tour 6. Ce FFA vient valoriser non seulement la face positive de l'animateur mais aussi renforcer la relation interpersonnelle et la familiarité entre les deux partenaires de l'échange radiophonique. A ce compliment l'animateur répond par une intervention réactive, en l'occurrence un remerciement renforcé par un superlatif « merci infiniment merci\ ». Dans d'autres cas, c'est l'animateur qui emploie le même procédé au début de la conversation afin de permettre à l'auditeur-appelant une entrée plus ou moins souple dans la sphère publique :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

```

1 DB    allo/
2 AM    Oui/(.)
3 DB    ah voilà bonsoir\ puisque il y a Tellement// d'appels alors je ne
sais pas si c'est karim amine/.h euh:: (0.64)
4 AM    amine\
```

⁹³ Pour Kerbrat-Orecchioni (1987), la structure de l'échange complimenteur se présente comme une chaîne d'actions, constituée au moins de deux interventions que E. Roulet appelle respectivement « initiative » (le compliment de L1) et « réactive » (la réponse au compliment par L2). Dans la même perspective, Kerbrat-Orecchioni distingue les compliments directs des compliments indirects : les premiers portent directement sur A tandis que les seconds dans lesquels l'éloge, portant sur une personne associée à A, vient par ricochet affecter A. Elle distingue aussi entre les compliments explicites et implicites.

5 DB amine/ voilà\ donc euh: (.) c'est bon\ (0.45)[on va parler de quoi/
 6 AM [amine de constantine\
 7 DB **constantine** (.)
 8 AM **[oui\]**
 9 DB **[xiar] ennas asidi (0.43)ahla usahla** « ce sont des gens de bonne renommée, soyez le bien venu »
 10 AM **j aj ek asidi mara ba j aj ek** « que Dieu vous garde monsieur »
 [...]

En 9, l'animateur Djamel Benamara adresse deux FFAs à son interlocuteur Amine : il lui adresse d'abord un compliment « xiar ennas asidi », formule de politesse souvent utilisée dans le contexte algérien entre deux personnes venant de régions différentes. Puis, il enchaîne par une formule de bienvenue « ahla usahla ». A ces deux formules de politesse, Amine répond par un vœu réitéré qu'il accompagne d'un titre ou marque de respect « asidi » (tour 10). Avec la formulation des FFAs en arabe dialectal, les deux interlocuteurs ménagent non seulement leurs faces positives mais cherchent à donner une allure familière et conviviale à la rencontre. Selon Traverso, l'emploi des compliments au début de la conversation joue un rôle important dans l'établissement de la relation. Pour elle, ils sont

Utilisés pour renforcer la solidité – et aussi toujours, plus ou moins, pour rassurer les interactants sur l'image qu'ils ont ou qu'ils donnent d'eux-mêmes – ils sont, pourrait-on dire, une expression directe de l'acceptation d'autrui ; ils jouent donc un rôle important au moment où les participants se retrouvent [...], il paraît que le compliment est largement utilisé pour faciliter ce passage, pour rompre la glace (1996 : 107).

Ce type de compliments est aussi fréquent dans la séquence de clôture :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

[...]
 150 DB alors comment ils s'habillent/ (0.49)
 151 WA ils s'habillent normalement (0.46) comme les hommes ((rit))
 152 DB ((rit)) oh là là\ non// comme on dit oui
 153 WA **c'est un plaisir monsieur benamara/ .h euh::: vous savez c'est toujours un honneur de vous parler/**
 154 DB **merci**
 155 WA **de vous écouter/ et puis euh: vous resterez toujours un exemple pour nous**
 156 DB **merci** (.) **merci** (.) **très bonne soirée/**
 157 WA **pareillement c'était un [Plaisir beslama]** « au revoir » monsieur benamara
 158 DB **[c'est partagé\ c'est partagé\]**
 159 WA **allah j aj ek** « que Dieu vous garde » monsieur benamara//
 [...]

Cette séquence de clôture étendue contient plusieurs échanges où sont combinés et accentués plusieurs FFAs. En 153 et 155 (intervention initiative), l'auditrice appelante Wafa adresse au moins

quatre compliments à Benamara. A cette valorisation intensive de sa face, l'animateur répond par des remerciements et un vœu (tours 154 et 156). Le vœu devient une sorte de nouvelle intervention initiative qui va déclencher, à son tour, une intervention réactive comportant un retour de vœu « pareillement » et un nouveau compliment « c'était un Plaisir beslama ». Ce dernier compliment en 157 (nouvelle intervention initiative) entraîne un retour de compliment de la part de l'animateur « c'est partagé\ c'est partagé\ ». A ce retour de compliment l'auditrice-appelante répond en 159 par une expression de bénédiction « ullah j aj ek ». Donc cette séquence de clôture étendue qui comporte plusieurs échanges complimenteurs, nous montre la considération et la valorisation de la face que chaque interlocuteur témoigne à son partenaire.

1.2.2.3. Le remerciement

Comme déjà souligné, le remerciement est un acte rituel poli ou FFA qui vise la valorisation de la face du partenaire. C'est un acte par lequel un locuteur accuse réception d'un « cadeau » (compliment par exemple) en témoignant sa reconnaissance envers le responsable de ce cadeau. Le remerciement peut se trouver dans toutes les séquences de l'interaction et notamment la séquence de clôture. On peut remercier le partenaire de manière directe à travers l'emploi de formules figées telles « merci », « merci beaucoup », « merci bien », etc., ou le remercier de manière indirecte : « c'est gentil », « parfait », etc. En séquence de clôture, il peut s'accompagner d'un vœu comme « bonne journée » ou « bonne soirée » ou de marqueurs discursifs tels « donc », « voilà », « ben », etc.

Dans le corpus, les remerciements sont assez fréquents dans la séquence de clôture et parfois employés dans la séquence d'ouverture ou comme réponse à un compliment :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

[...]
 74 SO oui c'est c'est vraiment dommage oui\ .h (0.40) voilà\ eh bein
 écoutez/ euh::: je vous remercie de m'avoir laissé m'exprimer là-
 dessus/
 75 TM écoutez c'est moi/
 76 SO puisque voilà/
 77 TM c'est moi d'autant plus que le sujet que vous abordez .h est::: très
 pertinent/ .h et on [gagnerait/ hm hm\
 [...]

Dans cette séquence de clôture, l'auditeur-appelant Sofiane remercie l'animateur Toufik Mendjeli de l'avoir laissé s'exprimer sur la disparition des bonnes manières (tour 74). En 75 et 77, celui-ci lui retourne le remerciement par l'expression « écoutez c'est moi ». Dans cet exemple, les deux

interlocuteurs ménagent mutuellement leurs faces par l'expression de la gratitude après cet échange radiophonique. On verra dans les pages suivantes la valeur de « légitimation » et de « reconnaissance identitaire » que peut produire l'échange de remerciements. Analysons un autre extrait où le remerciement est employé en séquence d'ouverture :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

1 AP allo bonsoir/
 2 DB oui bonsoir\ je vais quand même dire que vous appelez des usa donc euh s'il y aura un petit décalage/ h. alors je vous laisse développer comme ça on aura on sera en phase\ allons-y/
 3 AP en tout cas **merci beaucoup pour l'émission monsieur benamara merci de prendre mon appel**/ h. et::: euh c'est une émission c'est une émission que moi personnellement moi je suis de façon régulière à chaque fois que je trouve l'occasion mais il est quatre heure de l'après midi ici/ h. donc c'est pas toujours évident mais enfin on essaye de faire le maximum pour ne pas rater l'émission et les interventions des et des autres\ (1.0)
 [...]

Comme nous pouvons le voir dans cette séquence d'ouverture, l'auditeur-appelant remercie l'animateur pour l'émission et d'avoir pris son appel (tour 3). Ce FFA accentué et renforcé au début de la conversation constitue un acte valorisant pour la face positive de Benamara. Comme souligné dans le point précédent, le remerciement peut venir en réponse à un compliment ou accompagner les salutations de clôture. C'est le cas de ce début de conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

1 DB hallo hallo bonsoir\
 2 AP bonsoir monsieur benamara\
 3 DB c'est la troisième fois ou quatrième fois que vous appelez/(.)
 4 AP Exactement\ une faute de temps j'ai pas pu passer à l'antenne\
 5 DB h. voilà\ eh bein ce soir on démarrera avec vous/ ((il rit))
 6 AP **eh bon bein c'est un honneur de vous avoir**/
 7 DB **merci**\ (0.98)
 [...]

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant adresse un compliment (FFA) à l'animateur en lui disant que c'est un honneur de lui parler (tour 6). A ce « cadeau » ou acte valorisant, Benamara répond par l'acte de remerciement (tour 7). Par ces actes anti-menaçants, les deux locuteurs se ménagent l'un l'autre par la manifestation du respect et de la considération.

Dans d'autres situations, le remerciement peut se placer juste avant les salutations de clôture pour indiquer qu'on souhaite mettre fin à l'échange :

Emission Libre Ton, conversation n° 4 « Le mariage ».

[...]
 113 TM .h eh bein écoutez/ on va conclure en disant euh vive la liberté/
 et vive le libre arbitre/ c'est très bien comme ça\ ((il rit))
 114 SM ah oui c'est XXX ((il rit))
 115 TM **ja tik sa a si samil** « que dieu vous donne longue vie monsieur
 smail » **merci beaucoup on va conclure avec vous (.) passez une belle
 soirée/(.)**
 116 SM allez/
 117 TM au revoir\ (.)
 118 SM à:: à la prochaine au revoir\
 119 TM à la prochaine\
 ((muique))

Comme nous pouvons le voir dans cette séquence de clôture, l'animateur Toufik Mendjeli place ses remerciements avant la salutation de clôture. Mais si on observe bien le tour 115, l'animateur combine plusieurs formules de politesse : d'abord un vœu « ja tik sa a » qui vaut pour un remerciement, puis une formule de considération « si samil », après un remerciement renforcé « merci beaucoup » et enfin un vœu ou une salutation de clôture « passez une belle soirée ». Le concours de toutes ces formules de politesse vise l'élimination de toutes les menaces pouvant mettre en péril la face positive de l'auditeur-appelant et ainsi, assurer une sortie plus ou moins souple de l'interaction.

L'analyse des manifestations linguistiques de la politesse positive dans le corpus nous a révélé que les partenaires des *phone-in* radiophoniques exploitent plusieurs types d'actes valorisants tels les compliments, les manifestations d'accord, les remerciements, les vœux, souvent à travers des formulations renforcées. Par ces stratégies de politesse, ils ménagent non seulement leurs faces positives mais aussi visent à renforcer la dimension relationnelle afin de mener à bien l'ouverture et la clôture des échanges.

2. Politesse et stratégies de légitimation

Nous avons souligné dans le premier chapitre que pour conquérir le droit à la parole et pouvoir communiquer, le sujet parlant doit d'abord satisfaire à certaines conditions qui s'inscrivent dans les relations sociales. Celles-ci se trouvent liées à des rapports de force engendrés par les actions du sujet et ses désirs. Le premier principe qui fonde le droit à la parole et donne au sujet une certaine *légitimité*, c'est celui de l'*altérité*. Ce principe renvoie à la prise de conscience de soi comme sujet parlant (je) et la reconnaissance d'un autre sujet parlant (tu) dans sa différence identitaire. Reconnaître l'existence de l'autre permet de le légitimer dans son rôle et asseoir les bases du contrat de communication. C'est là que nous retrouvons les travaux de Picard (1998) sur les fonctions

psychologiques des rituels (salutations) dans la reconnaissance identitaire. Selon Charaudeau, *la légitimité* désigne : « l'état ou la qualité de qui est fondé à agir comme il agit. [...] Le mécanisme par lequel on est légitimé est un mécanisme de reconnaissance d'un sujet par d'autres sujets, au nom d'une valeur qui est acceptée par tous » (2005 : 50).

Pour répondre à la question de comment aborder l'autre et entrer en contact avec lui, le locuteur doit faire en sorte que son interlocuteur reconnaisse son droit à la parole, c'est-à-dire son statut légitime de sujet parlant. En effet, aborder l'autre peut constituer une intrusion ou violation territoriale dans la mesure où on l'oblige d'être son interlocuteur et accepter le discours qui lui est adressé. Autrement dit, aborder l'autre ne serait-ce que par une simple salutation comme « bonjour », c'est l'impliquer dans un échange (qu'il ne désire peut-être pas) et lui imposer sa parole pour se faire exister soi-même. C'est pour résoudre ce problème de violation territoriale légitime que les partenaires de l'échange langagier adoptent des comportements et usent de stratégies diverses. En voici les plus dominantes :

2.1. L'abordage

Dans les conversations du corpus, c'est l'auditeur-appelant qui aborde l'appelé (l'animateur), c'est-à-dire que c'est lui qui déclenche en premier l'appel téléphonique et c'est lui qui oblige l'animateur à devenir son interlocuteur. Afin d'amortir l'impact de cette violation territoriale symbolique, les deux partenaires exploitent certains procédés linguistiques tels les appellatifs et les formules de salutation/ clôture :

Emission Libre Ton, conversation n° 4 « Le mariage ».

```

((chanson))
1 TM      .h grand merci pou:r cette chanson/ malik programmée en totale/
          euh::: accord// comme on dit aujourd'hui .h avec l'intervention de
          notre ami mhamed\ .h euh::: nous avons smail au zéro vingt-un
          quarante-huit deux fois quinze nous allons savoir tout de suite de
          quoi il en retourne du côté de chez lui smail bonsoir/ (1.13)
2 SM      bonsoir toufik\ (0.51)
3 TM      bonsoir mon ami\ je vous écoute\ (1.51)
          [...]
```

Dans cette séquence d'ouverture, même si c'est l'animateur qui ouvre l'appel, en fait c'est l'auditeur-appelant Smail qui le déclenche car il est à l'origine de cet appel téléphonique. On voit comment avec la formule de salutation (bonsoir + le prénom), l'animateur Toufik Mendjeli aborde Smail en lui assignant une place dans l'échange et en le reconnaissant comme son interlocuteur (tour 1). L'auditeur-appelant à son tour reconnaît l'animateur comme son interlocuteur en le saluant

par son prénom (tour 2). En 3, l'animateur réitère la formule de salutation en l'accompagnant d'une marque de rapprochement et de considération : « mon ami ». Les procédés d'abordage échangés entre les deux partenaires (salutations, appellatifs) constituent une sorte de reconnaissance mutuelle qui les légitime dans leurs statuts et leurs rôles interactionnels. Analysons un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 5 « Centre d'appel et demande de visas ».

1 AP **bonsoir monsieur** \ (.)
 2 DB **comment allez vous** \ (.)
 3 AP **ça va et vous** /
 4 DB **labaes j awel omrek welah labaes** \ (0.53)
 [...]

Ici, c'est l'auditrice-appelante qui aborde la première l'animateur Djamel Benamara. Afin de lui assigner une place dans le circuit d'interlocution et d'amortir la menace de son intrusion territoriale légitime, elle le salue en accompagnant sa formule de salutation par une marque de considération « monsieur ». En 2, l'animateur accepte de faire partie de ce circuit et répond à l'auditrice-appelante par une question sur la santé. En 3, l'auditrice-appelante répond à la question de l'animateur et la lui renvoie. En 4, l'animateur répond poliment à la question de l'auditrice-appelante en accompagnant sa réponse d'un vœu. L'analyse de ces salutations complémentaires nous montre que les deux partenaires se montrent polis l'un vis-à-vis de l'autre à travers l'emploi de marques de considération (salutations, appellatifs, vœux), ce qui les légitime, d'une certaine manière, dans leurs statuts d'interlocutants. Autrement dit, le seul fait d'être poli, c'est prendre en considération l'autre et reconnaître son droit à prendre la parole. De plus, dans les deux exemples, la façon avec laquelle les partenaires se reconnaissent dans des images valorisées au début de la rencontre participe considérablement aux enjeux relationnels. Ces procédés d'abordage prodiguent non seulement aux personnes en position basse une sorte d'intérêt compensatoire mais leur permettent aussi de donner des images valorisantes d'eux-mêmes et des autres.

2.2. La sollicitation

Dans le corpus ce sont les auditeurs-appelants qui font généralement appel à ce procédé pour demander une information ou avoir un renseignement. Pour ce faire, et comme on l'a déjà vu, ils recourent à des formules substitutives tels les désactualisateurs modaux (futur, conditionnel, imparfait). Examinons ces deux extraits :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 15 TM hm hm\
 16 AH ils n'ont pas seulement leur (0.58) leur savoir faire/ mais mais aussi leurs langues/ (0.66) donc euh:: (0.49) c'est assez/ assez drôle pour moi/ euh (0.60) de voir un peu euh (0.49) les (0.53) les algériens/ euh dont je fais partie bien sûr/ euh naviguer entre (0.44) toutes ces langues/ (0.64) et:: (1.04) c' c' c'est assez/ c'est assez particulier quand même (0.44) je pense qu'on (0.49) euh:: (1.07) **j'aimerais j'aimerais bien savoir un peu (0.55) euh est-ce que je suis le seul à (0.58) à:: relever cette (0.42) c'est-à-dire cette (0.60) cohérence je ne sais pas si c'est le mot/ mais (0.80) cette Particularité// on va dire\ (0.51)**
 [...]

Dans ce passage analysé précédemment, l'auditeur-appelant Ahmed exprime son désir de comprendre la particularité linguistique algérienne. Cette demande d'information est formulée au mode conditionnel. Le recours à ce procédé de politesse n'a d'autres motivations que la prise en compte de l'animateur en le légitimant dans son statut d'interlocuteur.

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 147 DB [non attendez\] je: vais vous préciser la question\ qui nous intrigue un peu\ (.) .h est-ce que euh il est (.) il a cette liberté de Fixer de Négocier ces honoraires/[ou bien il]
 148 SA [non il n'a pas] la liberté il y a la loi\(.)
 149 DB =il y a la loi voilà alors/ maintenant **on aimerait on est curieux de savoir ce que réserve la loi/ à cet à ce [cas de figure]**
 [...]

Dans cet extrait, l'animateur Benamara demande une information à son interlocuteur Salim. Sa sollicitation est accompagnée du pronom indéfini « on » et du conditionnel de politesse. Le travail de figuration qu'il entreprend vise à ménager la face de l'auditeur-appelant Salim, ce qui signifie qu'il le légitime, par ce même travail, dans son statut d'interlocuteur et d'informateur.

2.3. Les énoncés d'interruption

Les énoncés d'interruption renvoient aux différentes formules de politesse préliminaires et réparatrices qui ont pour objectif d'annoncer une atteinte à la face (interruption) ou la réparation de ses dommages. Ces procédés de figuration fréquents dans le corpus permettent de légitimer à la fois les interlocuteurs auxquels ils se destinent et les locuteurs qui les produisent :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

[...]
 124 AP on veut pas la guerre/ (1.31) c'est juste qu'on a réclamé nos droits
 et nos droits c'était/ (0.46) typiquement pédagogiques\ (0.62) on on
 on demandait rien/ .h euh: je ne sais pas (0.55) je sais pas comment
 dire/ on demandait on demandait pas la lune quoi\ (0.55) [c'était
 simple vous savez c'est juste]
 125 DB [non/ non
 XXX/] on on on est attention/ .h je **[m'excuse]**
 126 AP [oui]
 127 DB **de vous de vous**
interrompre/ vous étiez bien parti\ non non vous dire que ce n'est
 pas tant le fait ce soir\ on remet pas en cause .h euh euh:: **si vous**
voulez/ la euh:: la la légitimité/ de de vos revendications\ .h
 [...]

En 125, l'animateur interrompt son interlocuteur avant la fin de son tour. Mais il a aussitôt réparé son FTA par une excuse. Par ce travail de figuration, Benamara répare non seulement son acte menaçant mais aussi, par le fait même de s'excuser, il reconnaît son interlocuteur dans son rôle légitime de sujet parlant et d'interlocuteur valable. C'est la même remarque pour cet extrait qui présente les mêmes caractéristiques :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

45 AH [...].h il faudrait aujourd'hui/ (.) soixante ans après l'indépendance
 du pays sortir/ .h de: cette stigmatisation linguistique qu'on a
 tendance à à effectuer hein/ concernant l'arabe le français
 etcétera/ que sais-je .h donc euh euh euh c' c'est aussi/(.)
 46 AH **excusez-moi de vous interrompre/**
 47 TM allez-y\
 48 AH en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/ (0.73)
 et un trait lié à l'identité/
 [...]

En 46, l'auditeur-appelant Ahmed prend la parole avant la fin du tour de l'animateur. Mais il répare aussitôt son interruption par une excuse, rapidement acceptée par l'animateur qui l'autorise à compléter son propos. Penser à ménager la face de l'autre et réparer ses propres actes s'inscrit donc dans une stratégie de légitimation visant la reconnaissance de l'autre comme interlocuteur dans le circuit de la communication.

2.4. Les mots de remerciement

Comme souligné dans les pages précédentes, ce procédé appartenant à la politesse positive représente une sorte de reconnaissance que l'on témoigne à l'adresse de son interlocuteur et par laquelle on valorise sa face positive. Les remerciements se concentrent généralement dans la

séquence de clôture mais peuvent aussi se concentrer au début de l'interaction. Mais ils peuvent apparaître aussi après un vœu ou un compliment formulé par l'un des partenaires :

Emission Libre Ton, conversation n° 3 « La vie privée des gens ».

2 NA bonsoir/
 3 TM bonsoir narimane/
 4 NA bonsoir comment allez-vous/
 5 TM **ça va je vous remercie et vous même/**
 6 NA **amdoulah ça va merci/** (1.51) .h alors bonsoir à toute l'équipe/
 (1.60) et: bonsoir à tous les auditeurs et auditrices et à la même
 occasion je souhaite une très bonne fête à toutes les femmes .h du
 monde entier\
 7 TM **et à vous aussi par la même** (1.04)
 8 NA **c'est gentil\ merci** (2.76)
 [...]

Dans cette séquence d'ouverture, l'équilibre rituel est presque parfait entre l'animateur et l'auditrice-appelante : deux remerciements du côté de Narimane dont le deuxième est réitéré ; un remerciement et un vœu du côté de l'animateur. Pour C. Kerbrat-Orecchioni, la politesse est une question « d'équilibre rituel entre les interactants » (2005 : 205). Elle illustre le principe de politesse positive comme suit : (1) A effectue quelque FFA envers B (salutation, question sur la santé, compliment, etc.) (2) Pour rétablir l'équilibre rituel, B doit « égaliser » voire « surenchérir » c'est-à-dire produire quelque FFA de même nature ou d'ordre différent. Donc il y a usage réciproque de remerciements, c'est-à-dire des actes rituels qui visent la valorisation des faces des deux partenaires. Un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
 80 DB tout à fait\
 81 AP euh: pour XXX\ (0.42)
 82 DB **merci//** (1.18)
 83 AP **merci beaucoup/**
 84 DB **Sans Rancune** [hein sans rancune ((en riant))]
 85 AP [XX **c'est avec plaisir non non pas du tout oullah walou]** « je vous jure »
 [...]

Dans cette conversation qui a connu des échanges conflictuels entre l'animateur Djamel Benamara et l'auditeur-appelant, les deux interactants se séparent par des remerciements renforcés : un remerciement de l'animateur en 82, renforcé par une montée intonative forte « merci// » ; un retour de remerciement dans le tour suivant, renforcé par l'auditeur appelant « merci beaucoup/ » ; des rires (tour 84) et une sorte de compliment (tour 85). Tout comme les énoncés d'abordage, l'utilisation de remerciements dans les séquences d'ouverture et de clôture s'inscrit dans une

stratégie de légitimation où chaque locuteur tente de valoriser la face de son interlocuteur, c'est-à-dire le légitimer dans son rôle langagier et ainsi reconnaître son droit à la parole.

L'analyse de la réalisation des comportements langagiers d'abordage, de sollicitation, d'interruption et de remerciement nous a permis de voir que les interactants exploitent plusieurs procédés de politesse qui leur permettent d'amortir le caractère offensant de leurs FTAs. Ces procédés de figuration, qui relèveraient, selon Charaudeau, plus de la courtoisie (stratégies personnelles) que de la politesse, ont pour objectif non seulement le ménagement réciproque des faces en présence mais aussi la reconnaissance du droit de parole et la légitimation de chacun dans son statut et son rôle dans l'échange interactionnel.

Conclusion

L'analyse des différentes manifestations linguistiques de la politesse nous a permis de comprendre que celles-ci apparaissent comme un moyen de concilier le désir mutuel de préservation des faces avec le fait que la majorité des actes de langage sont potentiellement menaçants pour telle ou telle de ces mêmes faces. Les travaux de Goffman, Brown et Levinson d'un côté, et ceux de Kerbrat-Orecchioni de l'autre, nous ont permis de décrire et d'analyser les différentes stratégies qui sont mises au service de la politesse tels les adoucisseurs et les actes anti-menaçants.

L'examen de la plupart des séquences conversationnelles et notamment celles d'ouverture a révélé que la relation interpersonnelle n'est pas prédéterminée mais fait souvent l'objet d'une négociation entre les partenaires des *phone-in* (un va-et-vient entre la familiarité et la distance). Pour ces derniers, la meilleure façon d'être négativement poli c'est d'éviter de produire des actes qui, par leur caractère menaçant, risqueraient de mettre en danger leurs faces respectives. Nous avons vu, à travers l'analyse du corpus, que les ordres, les requêtes, les critiques, les réfutations, les interruptions, etc. constituent tous des actes menaçants ou FTAs. Lors de la formulation de ces actes, nous avons remarqué que les locuteurs les amortissent en faisant appel à différents procédés d'adoucissement telle la formulation indirecte (procédés substitutifs) par le recours à l'alternance codique, la négation, les désactuels modaux et temporels (passé, futur et conditionnel de politesse), les pronoms personnels (on et nous). Ils font aussi appel à des procédés « accompagnateurs » tels les énoncés préliminaires, les modalisateurs (devoir, falloir, pouvoir), les excuses, les minimisateurs (un peu, juste, simplement, etc.), les amadoueurs, etc. L'objectif de ces procédés, souvent combinés dans des stratégies subtiles et complexes, c'est d'amortir l'impact des actes de langage produits durant l'échange et préserver les faces des

partenaires en présence. Pour ce qui est de la politesse positive, les animateurs et les auditeurs-intervenants utilisent des actes essentiellement valorisants tels les manifestations d'accord, les compliments et les remerciements. Si la politesse négative a tendance à être abstentionniste et compensatoire, la politesse positive est au contraire de nature productionniste car ses actes sont intrinsèquement polis.

Par ailleurs, la politesse intervient dans les différents procédés d'abordage, de sollicitation, d'interruption et de remerciement. Dans ce cas, elle répond à des stratégies de légitimation et permet aux sujets parlants, par le biais du principe d'altérité, de se reconnaître l'un l'autre dans le circuit de la communication et ainsi conquérir et légitimer leur droit à la parole.

TROISIEME PARTIE

ANALYSE DE LA PAROLE DES INTERLOCUTEURS EN INTERACTION : STRATEGIES ENONCIATIVES ET ARGUMENTATIVES

CHAPITRE V

ARGUMENTATION, COMMUNICATION ET ANALYSE DU DISCOURS

Introduction

En tant que partie indissociable du fonctionnement discursif, l'argumentation repose sur un jeu d'influences mutuelles et sur l'usage de la parole pour agir sur l'autre. Dans ce cas, elle constitue la forme la plus évidente du rejet de l'agression, même dans les interactions sociales les plus quotidiennes. Car, mettre en jeu son opinion dans une discussion, c'est avant tout considérer celle des autres en reconnaissant à chacune des parties en présence un droit égal à la parole et leur témoigner de la considération et du respect. Si la violence physique naît dans la divergence et l'inégalité menant très souvent au conflit, l'argumentation, elle, se fonde sur des rapports égalitaires et vise la recherche de l'accord et le consensus entre partenaires d'une interaction.

Dans cette troisième partie, nous nous intéressons à l'analyse des ressources argumentatives exploitées par les partenaires des conversations radiophoniques. Mais l'analyse de ces ressources doit d'abord passer par une brève présentation de quelques éléments théoriques qui vont permettre de situer historiquement l'analyse argumentative du discours et de dégager ses principes constitutifs. C'est l'objet de ce cinquième chapitre qui va s'intéresser, en premier lieu, aux différentes études de l'argumentation. Dans ce point, nous abordons principalement les apports de la rhétorique d'Aristote qui continuent, même aujourd'hui, d'avoir une influence sur les études contemporaines de l'argumentation. Puis, nous rappelons la contribution de la nouvelle rhétorique de Perelman et la logique naturelle de Grize à l'analyse discursive de l'argumentation. En deuxième lieu, nous mettons le point sur les différentes approches pragmatiques et leur contribution à l'étude des interactions argumentatives. Ici, nous insistons notamment sur les travaux de Moeschler (analyse pragmatique du discours), de Martel (rhétorique naturelle), de Plantin (modèle dialogal et émotions), de Kerbrat-Orecchioni et Breton (argumentation et communication). En dernier lieu, nous présentons le modèle d'analyse du discours proposé par Charaudeau qui consiste à aborder l'argumentation dans une problématique d'influence. Ce modèle, avec les différents principes qui le fondent, va nous permettre de saisir l'organisation et le fonctionnement de l'activité argumentative et de ses différentes stratégies.

1. Les études de l'analyse argumentative

Depuis longtemps, l'étude de l'argumentation était rattachée à la rhétorique, considérée comme une théorie de la parole efficace liée à une pratique oratoire. Chez les Grecs notamment, celle-ci était indissociable d'un apprentissage au cours duquel les hommes de la cité s'initiaient à l'art de persuader un auditoire. Au cours des âges, elle a progressivement évolué pour devenir l'art de convaincre et de bien dire. Remise à l'honneur vers les années 50, l'argumentation, ou plutôt

l'« analyse argumentative » se propose de décrire et d'expliquer les techniques selon lesquelles le discours oral ou écrit tente d'agir sur un public. Désormais, elle s'intéresse non seulement à la force de la parole dans des situations de communication concrètes mais aussi examine la façon dont les partenaires d'un dialogue interagissent, c'est-à-dire comment ils exercent une influence mutuelle l'un sur l'autre, à travers l'exercice de la parole ainsi que les ressources verbales qu'ils mettent en jeu. Dans ce cas, l'analyse argumentative n'est plus dépendante de la tradition rhétorique savante rattachée à un savoir académique mais plutôt s'est transformée en ce que G. Martel (1998 : 7) appelle une « rhétorique naturelle », qui s'appuie sur un apprentissage résultant de contacts quotidiens entre les individus.

Dans ce qui suit, nous présentons dans une perspective actuelle mais aussi sur l'axe temporel les principales approches de l'argumentation et de l'efficacité du discours.

1.1. La rhétorique d'Aristote

Traditionnellement, l'argumentation constituait la partie fondamentale du système rhétorique et signifiait « l'art de bien parler ». En effet, dans sa *Rhétorique*, Aristote prône l'idée selon laquelle la parole a été donnée à l'homme pour exercer une influence. Avec lui, et contrairement à ses prédécesseurs, la rhétorique n'est plus une science de la persuasion qui peut se substituer aux valeurs, mais elle est un moyen d'argumenter à l'aide de notions communes et d'éléments de preuve rationnels ayant pour but d'influencer un auditoire. Dans les *Topiques*, partie V de l'*Organon*, Aristote conçoit l'argumentation sous les différents angles du raisonnement (déduction, induction, par l'absurde, par l'analogie). En plus d'être un art de persuader, la rhétorique antique avait un caractère social et culturel. Par ailleurs, située dans un cadre politique et institutionnel (*polis*), elle s'attache à décrire et dégager les aspects relatifs à la persuasion de l'auditoire. Dans la perspective aristotélicienne l'argumentation apparaît donc comme l'association d'une procédure rationnelle et d'une démarche sociale.

La rhétorique issue d'Aristote se définit comme une parole destinée à un public qu'elle tente de persuader en lui soumettant des sujets et des positions susceptibles de lui paraître raisonnables. Elle s'exerce dans toutes les situations où s'il s'agit d'adopter une position, de défendre une opinion, de prendre une décision, non pas sur la base d'une vérité absolue et hors de portée mais sur ce qui semble plausible. Par exemple, l'assemblée qui doit prendre une décision politique ou l'avocat qui doit blanchir son client des accusations qui pèsent sur lui ne peuvent miser sur des vérités absolues. A vrai dire, le vraisemblable constitue un des fondements de la rhétorique dans la mesure où il permet de raisonner et de communiquer en fonction de règles de rationalité dans de nombreux

domaines où la vérité absolue ne peut être totale. Bref, pour la rhétorique, la parole apparaît comme « une force qui s'exerce dans les échanges verbaux au cours desquels des hommes doués de raison peuvent, par des moyens coercitifs, amener leurs semblables à partager leurs vues en se fondant sur ce qu'il paraît plausible et raisonnable de croire et de faire » (Amoussy, 2000 : 3). Ainsi, pour la même auteure, la rhétorique aristotélicienne définit plusieurs principes qu'elle résume comme suit :

- Un discours ne peut exister en dehors d'un processus de communication où un locuteur prend en compte celui à qui il s'adresse (son allocutaire) : parler dans ce cas, c'est communiquer (altérité) ;
- Un discours qui entend agir sur les esprits et les influencer, donc une activité pragmatique du langage verbal au sens propre du mot (les actes de langage) : dire ici, c'est faire ;
- Une activité verbale qui se réclame de la raison et qui s'adresse à un auditoire capable de raisonner : le *logos* en grec désigne à la fois la parole et la raison ;
- Un discours construit usant de techniques et de stratégies pour parvenir à ses fins de persuasion : parler dans ce cas, c'est mobiliser des ressources verbales dans un ensemble organisé et orienté (*Ibid.* : 3).

Par ailleurs, pour la rhétorique aristotélicienne, les dimensions d'*ethos* et de *pathos* sont d'une importance capitale dans le discours. La première dimension renvoie à l'image que l'orateur projette de lui-même dans son discours qui participe puissamment à assurer sa crédibilité et son autorité. Dit autrement, on se laisse plus facilement convaincre par une personne dont la probité est connue que par une personne malhonnête. Quant à la deuxième dimension, elle désigne l'émotion que l'orateur cherche à susciter chez son auditoire, car il est si important de toucher que de convaincre si l'on veut emporter l'adhésion d'autrui. Le juge, par exemple, allégera la peine d'un accusé en faveur duquel on a suscité la pitié, que celle d'un inculpé dont le plaidoyer a été présenté en dehors de tout appel aux sentiments.

Il faut souligner que les dimensions d'« ethos » et de « pathos », axées respectivement sur l'orateur et l'auditoire, n'ont pas été prises en considération par les théories d'argumentation antérieures centrées sur le raisonnement. Pourtant chez Aristote, elles revêtent une importance capitale car elles sont au cœur de l'argumentation. Donc la rhétorique aristotélicienne envisage la force de la parole comme moteur de l'action sociale au sein duquel l'image du locuteur (*ethos*), la raison (*logos*) ainsi que la passion (*pathos*) occupent une position centrale. Même si elle a subi des mutations quelque temps après (rhétorique comme traités de figures), la rhétorique d'Aristote reste au jour d'aujourd'hui la base de toute approche ou analyse argumentative.

1.2. La nouvelle rhétorique de Chaim Perelman

Aujourd'hui, vingt-cinq siècles plus tard, on considère la théorie de l'argumentation comme la partie fondamentale de la rhétorique. Bien entendu, c'est toujours à la rhétorique antique, héritée notamment d'Aristote que les études contemporaines se réfèrent. En effet, la « néorhétorique » de Chaim Perelman, parue vers la fin des années 50 renoue avec la tradition aristotélicienne en envisageant le pouvoir du verbe dans sa dimension d'échange social. La publication notamment de *Traité de l'argumentation – La Nouvelle Rhétorique* rédigé par Chaim Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca, a marqué un tournant dans les études de l'argumentation. Malgré les critiques dont il a fait l'objet⁹⁴, cet ouvrage a inspiré de nombreux chercheurs qui ont complété et développé ses idées fondatrices. Il faut souligner que la contribution de ces deux auteurs à l'étude de l'argumentation est l'une des plus considérables.

C. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca définissent l'argumentation comme l'étude de l'ensemble des techniques discursives permettant de « provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment » (1970 : 5). L'importance de cette orientation réside dans le fait qu'elle insiste sur la dimension communicationnelle de toute argumentation. En effet, afin d'agir par son discours, le locuteur ou l'orateur est tenu de s'adapter à celui ou à ceux auxquels il s'adresse. C'est ce que soulignent les deux auteurs en affirmant que « l'orateur est obligé, s'il veut agir, de s'adapter à son auditoire » (*Ibid.* : 9). Par « orateur », il faut entendre la personne qui prononce ou écrit un discours. En ce qui concerne l'« auditoire », il est défini comme « l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation » (*Ibid.* : 25). Lorsque l'orateur tente d'infléchir des choix ou de déclencher une action, il ne peut le faire en dehors des croyances, des valeurs et des opinions de ceux qui l'écoutent. C'est ici qu'on retrouve l'un des principes qui fondent le « droit à la parole », à savoir « la reconnaissance de Savoir », c'est-à-dire l'ensemble des vérités et croyances (univers de discours) qui permettent aux partenaires de construire des significations consensuelles et se légitimer en tant que sujets parlants (Charaudeau 1993a). Afin d'amener son auditoire à adhérer à sa thèse, l'orateur est tenu de partir de points d'accords : ce sont, en effet, les prémisses de l'argumentation qui permettent d'établir une communion des esprits axée sur des valeurs communes. L'orateur appuiera ensuite son travail argumentatif sur des lieux

⁹⁴ Dans cet ouvrage, les deux auteurs se sont intéressés aux pratiques les plus diverses de l'argumentation (au barreau, en philosophie et en littérature) ainsi qu'aux principes qui fondent la logique des valeurs. De cette manière et contrairement à leurs contemporains, ils se situent dans la tradition aristotélicienne. Pour leurs détracteurs, les deux auteurs négligent les aspects non rationnels et malhonnêtes de la rhétorique. Ils leur reprochent aussi de ne pas avoir suffisamment abordé les aspects formels de la rhétorique, c'est-à-dire l'élocution.

communs (topoi d'Aristote), schèmes de raisonnement partagés dans lesquels il mettra ses arguments propres.

Ce point de vue qui rompt avec la tradition du raisonnement logique considère que l'opération argumentative ne peut être conçue en dehors de la relation interpersonnelle. Pour cette approche, il ne s'agit aucunement de minimiser l'importance des types d'arguments et leur articulation dans l'entreprise de persuasion mais plutôt de réinsérer les opérations argumentatives dans le cadre qui est le leur, à savoir un échange entre un orateur et son auditoire même si celui-ci, par sa seule présence ou écoute, participe à l'échange même quand il n'a pas la parole. C'est dans ce cas que les deux auteurs séparent la démonstration de l'argumentation. Si la première se fonde sur des axiomes, c'est-à-dire les expressions considérées sans preuves comme valables, l'argumentation « vise l'adhésion des esprits et, par le fait même, suppose l'existence d'un contact intellectuel » (*Ibid.* : 18). En bref, l'argumentation ne se présente pas comme un simple raisonnement déductif qui se déroule dans un champ de pur raisonnement logique et en dehors de toute interférence du sujet. Au contraire, « elle nécessite une interrelation du locuteur et de l'allocutaire » (Amoussy, 2000 : 8). L'influence réciproque qu'exercent les interlocuteurs entre eux dans la dynamique du discours à visée persuasive constitue l'un des apports majeurs de cette « nouvelle rhétorique ».

Même si l'approche de C. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca a permis de réhabiliter l'argumentation épидictique (blâmant ou louant des faits présents) aux côtés de l'argumentation judiciaire (portant jugement sur des actes passés) et délibérative (engageant des décisions pour l'avenir) en donnant la priorité à l'analyse d'arguments pris isolément sans tenir compte de leur contexte, leur contribution à l'analyse discursive de l'argumentation offre néanmoins à l'analyse du discours un cadre essentiel où elle met l'accent sur quelques constituants majeurs : l'importance de l'auditoire, le caractère fondateur des prémisses et des points d'accord, les lieux communs qui balisent l'argumentation.

1.3. La logique naturelle de Grize

Comme on vient de le voir, la nouvelle rhétorique de Perelman, comme c'est le cas de nombreuses théories contemporaines de l'argumentation, s'inspire de la philosophie antique où elle entend apporter une alternative à la logique formelle. En effet, dans son approche Perelman distingue l'action de faire accepter une thèse considérée comme vraisemblable de la logique dont les opérations formelles doivent conduire à la vérité. Etant donné qu'elle fonctionne dans le probable, l'argumentation verbale qui intervient dans les débats de la cité ne peut se produire à travers les opérations de la logique formelle. Celle-ci, telle qu'elle est conçue, n'est pas de mise

pour analyser les raisonnements faits en langue naturelle, face à un auditoire plutôt abstrait, sur la base de certaines prémisses supposées partagées par celui-ci. Se réalisant sous forme d'un raisonnement comportant des opérations cognitives et une organisation spécifique, produite en langue naturelle dans des contextes sociaux déterminés, l'argumentation verbale comporte en fait sa logique propre.

Parmi les approches qui ont essayé d'apporter une alternative à la logique formelle, il faut citer celle de J. B Grize. Celui-ci travaille depuis les années 60 à mettre en place un modèle susceptible de rendre compte de l'argumentation en langue naturelle, qu'il définit comme « l'étude des opérations logico-discursives qui permettent de construire et de reconstruire une schématisation » (1990 : 65). Chez lui, l'argumentation consiste non seulement à « communiquer ses idées à quelqu'un » (*Ibid.* : 9), mais aussi justifier, expliquer, étayer ses arguments afin d'appuyer sa thèse. Dans cette conception et contrairement à la logique formelle, les opérations de pensées y sont indissociables des activités discursives. Autrement dit, ces opérations cognitives s'inscrivent nécessairement dans un cadre de communication bien défini.

La logique naturelle de Grize se distingue de la logique mathématique en ce qu'elle porte essentiellement sur les langues naturelles plutôt que sur des valeurs numériques et qu'elle renvoie à une compétence naturelle commune à tous les hommes. Elle se caractérise par deux propriétés : d'une part, elle prend en considération le dialogue, c'est-à-dire la production d'un même discours par un locuteur-orateur en présence d'un allocataire-auditeur. Il faut dire que dans les raisonnements formels, l'auditeur reste toujours virtuel et hors-situation. D'autre part, cette logique naturelle est une « logique d'objets », car « l'activité du discours sert à construire des objets de pensée qui serviront de référents communs aux interlocuteurs » (*Ibid.* : 22). A ces deux caractéristiques vient s'ajouter la « schématisation », notion centrale de la logique naturelle qui renvoie à la « représentation discursive de ce dont il s'agit » (*Ibid.* : 29). La schématisation est un discours qui permet de construire un monde cohérent et stable, présenté à l'interlocuteur comme une image de la réalité.

Dans son approche et à l'instar d'Anscombe et Ducrot, Grize accorde une plus grande importance à la situation de communication et à ses trois principales composantes qui sont l'énonciateur, le destinataire et les diverses indications que fournit la langue elle-même.

En somme, il faut dire que la logique naturelle de Grize tout comme la nouvelle rhétorique de Perelman a permis d'élaborer plusieurs principes qui s'avèrent fondateurs pour l'analyse argumentative. Contrairement à la logique dite « informelle », ces deux approches partagent l'idée

que l'argumentation n'est pas un raisonnement abstrait, encore moins des opérations effectuées en termes de logique formelle, mais plutôt un discours qui se produit dans une situation de communication qui implique au moins deux partenaires. De nature discursive et dialogique, l'argumentation organise des façons de voir et de penser à travers des procédures qui mettent en jeu les images que les partenaires de l'acte langagier se construisent l'un de l'autre, et les savoirs culturels communs (prémisses, représentations, topoi) sur lesquels se fonde l'échange.

2. Les fondements pragmatiques de l'analyse argumentative

Soulignons d'abord que les travaux de Perelman sur l'argumentation à la fin des années 50 sont passés inaperçus dans le domaine des sciences du langage car cette période était largement dominée par la vogue du structuralisme. Ce mouvement, comme déjà indiqué, privilégie l'étude de la langue comme système immanent au détriment de la parole. A partir du moment où l'utilisation du langage en contexte et l'étude de la parole étaient exclues du champ d'investigation scientifique de la mouvance structuraliste, la dimension rhétorique échappait nécessairement à la compétence des linguistes, plus tournés à une rhétorique dite des figures. Donc l'étude de la manière dont un locuteur cherche à influencer son interlocuteur par des moyens verbaux n'était pas à l'ordre du jour.

Il faut donc attendre le début des années 60-70, avec l'avènement de la philosophie analytique anglo-saxonne et de la pragmatique, initiée par les travaux de Austin et Searle, pour que la rhétorique comme théorie de l'argumentation retrouve sa légitimité dans les sciences du langage. En s'intéressant à l'effet des énoncés et leur force en contexte, ces deux auteurs, avec leur théorie des actes de langage (actes locutoires, illocutoires et perlocutoires), a permis de renouer avec la tradition rhétorique. D'ailleurs Maingueneau souligne la parenté existant entre la pragmatique et rhétorique antique :

Dès l'émergence en Grèce d'une pensée linguistique, on a vu se manifester un grand intérêt pour ce qui touche à l'efficacité du discours en situation. La rhétorique, l'étude de la force persuasive du discours, s'inscrit pleinement dans le domaine que balise à présent la pragmatique (1990 : 1).

Donc la rhétorique offrait à côté de la logique, une approche susceptible d'appréhender le langage comme une force qui s'exerce dans un contexte. C'est le cas aujourd'hui de la pragmatique qui offre, parallèlement à côté d'une linguistique de la langue, une linguistique du discours. Cette dernière comme l'affirme Maingueneau, est « un ensemble de recherches qui aborde le langage en plaçant en premier plan l'activité des sujets parlants, la dynamique énonciative, la relation à un

contexte social » (1991 : 11)⁹⁵. Cette conception du langage vient se substituer à la rhétorique traditionnelle en mettant au premier plan « *la force des signes*, le caractère *actif* du langage, sa *réflexivité* fondamentale (le fait qu'il réfère au monde en montrant sa propre activité énonciative), son caractère *interactif*, son rapport essentiel à un *cadre* permettant d'interpréter des énoncés (...) » (Maingueneau, 1996 : 66).

Cette sorte de connexion entre la pragmatique et la rhétorique antique a été aussi soulignée par Blanchet. Pour lui « Les anciens rhétoriciens étaient déjà des pragmaticiens. Ils réfléchissaient aux liens existant entre le langage, la logique (notamment argumentative) et les effets du discours sur l'auditoire » (1995 : 10). Donc l'étude des effets concrets du discours n'est pas nouvelle mais remonte à l'Antiquité.

Dans ce qui suit, nous abordons succinctement les principales approches pragmatiques de l'analyse argumentative. Celles-ci vont nous servir d'appui pour l'analyse de l'activité argumentative des interactants, ainsi que l'ensemble des stratégies persuasives qu'ils mettent en œuvre.

2.1. La pragma-dialectique

Cette étude de l'argumentation représentée par les travaux Frans van Eemeren et Rob Grootendorst (1984, 1992) s'intéresse au dialogue comme processus de résolution des conflits. Dans cette théorie, l'argumentation y apparaît comme une activité verbale et sociale de la raison visant à accroître ou diminuer aux yeux de l'auditeur l'acceptabilité d'une position controversée en présentant un ensemble de propositions destinées à justifier cette position devant un juge. Les termes de « *proposant* » et d'« *opposant* » utilisés pour désigner les partenaires d'une situation argumentative authentique sont issus de cette théorie dialectique. Pour les représentants de cette approche, « les enjeux d'un débat authentique ne sont pas purement réfutatifs comme dans le jeu dialectique aristotélicien. Les partenaires mêlent argumentation de leurs positions propres et réfutation de celle de l'opposant » (Plantin, 2016 : 213).

Dans leur conception de l'argumentation, Frans van Eemeren et Rob Grootendorst s'appuient d'abord sur la théorie des actes de langage d'Austin (*Quand dire c'est faire*). Adoptant l'idée selon laquelle le dire peut constituer un faire, ils reprennent la notion de « force illocutoire ». Selon eux, l'argumentation ne se limite pas à un seul acte de langage mais s'étend à un ensemble d'énoncés qui

⁹⁵ Cité par Amossy (2000 : 15)

rendent l'acte de langage plus complexe. Le déploiement de cet acte de langage complexe ne peut s'analyser que dans le cadre d'un dialogue.

Cette théorie cherche aussi à mettre en place un modèle qui va non seulement permettre de décrire les argumentations mais aussi les évaluer. De plus, cette pragma-dialectique cherche à favoriser le dialogue raisonné (argumenter par questions et réponses), susceptible de résoudre les conflits en promulguant une série de règles inspirées du « principe de coopération » de P. Grice. Ainsi, selon Plantin,

Le processus conversationnel se dialectise dans la mesure où il porte sur un problème précis, défini d'un commun accord ; où il se joue entre partenaires égaux, mus par la recherche du vrai, du juste et d'un bien commun, entre lesquels la parole circule librement, dans le respect de règles explicitement établies et auxquelles souscrivent les partenaires (Ibid. : 213)

2.2. La pragmatique sémantique d'Anscombe et Ducrot

Les travaux d'Anscombe et Ducrot ont imposé notamment en France une certaine conception de l'argumentation comprise comme l'étude des orientations sémantiques et des enchaînements d'énoncés. Dans cette perspective, tout acte de langage s'inscrit dans une théorie de l'énonciation qui fournit les instructions nécessaires à son interprétation. Pour cette théorie, les acceptions que reçoivent les notions de rhétorique et d'argumentation sont fort différentes de celles de la tradition aristotélicienne.

Dans ses travaux de sémantique, Ducrot réintègre d'abord les deux notions de « composant rhétorique » qui désigne le sens de l'énoncé en situation, et de « composant sémantique » qui renvoie au sens d'un énoncé dans la langue. Ainsi, Pour lui,

(...) l'énonciation est caractérisée comme ayant certains pouvoirs. C'est cette façon, en tout cas, que je comprends la théorie des actes illocutionnaires d'Austin. Dire qu'un énoncé est un ordre, une interrogation, une affirmation, une promesse, une menace, etc., c'est dire qu'il attribue divers effets à son énonciation, qu'il la présente comme créatrice de droits et de devoirs (Ducrot et al. 1980 : 36-37)⁹⁶

Ainsi, dans l'énoncé « je suis fatigué(e) », la première signification qui relève du sens littéral, s'attache la proposition « fatigue ». Cependant, le même énoncé acquiert des significations variables selon qu'il est prononcé par un cancéreux affaibli répondant au médecin qui l'interroge

⁹⁶ Cette idée peut être mise en relation avec ce que Charaudeau (2005) appelle « sémantique de la langue » et « sémantique du discours ». Pour lui, l'enjeu et le sens de tout acte de langage ne se trouve pas tant dans son explicite (la langue) que dans son implicite (le discours). Chaque acte de langage comporte cette double dimension qui sont indissociables l'une de l'autre.

sur son état de santé (ici il renvoie à la mort), d'une femme à son mari après une altercation conjugale (ici il renvoie à l'idée du divorce) ou d'un étudiant diplômé en chômage depuis quelques années s'adressant à son ami (l'envie de quitter le pays ou l'émigration). Dans la théorie de Ducrot, le composant rhétorique doit permettre une description sémantique des langues naturelles en montrant comment « les circonstances de l'énonciation entrent en jeu, pour expliquer le sens réel d'une occurrence particulière d'un énoncé, seulement après qu'une signification a été attribuée indépendamment de tout contexte, à l'énoncé lui-même » (1984 : 16). Dans ce cas, et contrairement au composant sémantique, le composant rhétorique apparaît comme surajouté. Si le premier est de nature linguistique (inscrit dans la langue), le second quant à lui, est « pragmatique » ou contextuel.

Pour ce qui est de la notion d'argumentation, Anscombe et Ducrot ne la conçoivent pas de la même manière qu'Aristote. En effet, si ce dernier la voit comme un ensemble de stratégies verbales visant la persuasion d'un auditoire, les premiers la définissent comme un enchaînement d'énoncés. Ainsi pour eux, « Un locuteur fait une argumentation lorsqu'il présente un énoncé E1 (ou un ensemble d'énoncés) comme destiné à en faire admettre un autre (ou un ensemble d'autres) E2 » (1988 : 8).

Cette approche considère l'argumentation comme un fait de langue et non comme un fait de discours. En effet, dans le cadre de leur « pragmatique intégrée », le composant rhétorique n'est plus considéré comme un élément surajouté obéissant à des instructions extra-linguistiques mais il fait partie du sens de l'énoncé. Le sens d'un énoncé comporte comme partie intégrante une forme d'influence nommée « la force argumentative ». L'aspect illocutoire de l'acte de langage oriente l'énoncé vers certaines conclusions. Ainsi, l'énoncé « Cet hôtel est cher » ne sera pas interprété comme « je vous le recommande » mais plutôt comme argument en faveur d'une conclusion implicite du genre « je vous le déconseille ». Dans ce cas, le composant rhétorique ne serait pas le résultat d'une mise en discours mais il participerait du sens même de l'énoncé. Donc l'argumentation n'est plus assimilée à la rhétorique mais plutôt fait partie intégrante de la langue. Cependant, cela ne signifie pas que les deux pragmaticiens se passent de la tradition rhétorique mais ils reprennent à leur compte la notion aristotélicienne de *topos*⁹⁷ en l'intégrant dans une approche susceptible de prendre en compte l'agencement d'une suite d'énoncés. A cela s'ajoute le fait que les deux auteurs considèrent l'acte d'argumentation comme un acte intentionnel qui doit être suffisamment clair pour être reconnu de l'interlocuteur. Sinon, l'énoncé produit par le locuteur pourra être interprété comme différent, peu pertinent voire menaçant sur le plan interactionnel.

⁹⁷ Le « *topos* » appelé aussi « *lieu commun* » est un principe argumentatif qui permet d'inférer une certaine conclusion à partir d'une propriété ayant fonction d'argument.

Par ailleurs, la théorie de l'argumentation dans la langue, s'est consacrée essentiellement à l'étude des connecteurs argumentatifs comme (presque, puisque, même, mais, d'ailleurs, justement, eh bien, etc.) qui ont pour propriété, d'une part, de connecter les actes de langage et de réaliser des actes d'argumentation, et d'autre part, de réaliser des actes d'argumentation obligeant l'interlocuteur à interpréter les énoncés comme autant d'arguments pour certaines conclusions, généralement implicites. Parallèlement, cette théorie s'est particulièrement intéressée à l'étude de la relation argumentative, c'est-à-dire la théorie des *topoi* ou des principes argumentatifs.

Privilégiant de travailler sur les *topoi* et l'enchaînement des énoncés ainsi que leur orientation argumentative, cette approche de l'argumentation ne s'attache pas réellement à l'analyse du discours authentique et ses stratégies de persuasion. La définition plutôt restrictive de l'argumentation proposée par Anscombe et Ducrot ne permet pas de recouvrir l'ensemble des tentatives effectuées par la pragmatique contemporaine pour rendre compte des différents aspects de l'argumentation. Parmi les études récentes issues de la pragmatique et qui accordent de l'importance à l'analyse de l'argumentation dans le dialogue, il faut souligner l'approche de J. Moeschler sur l'argumentation et l'analyse de la conversation ainsi que celle de Plantin sur l'étude des interactions argumentatives. Ces deux approches offrent non seulement des éléments nécessaires à l'analyse pragmatique du discours mais également s'intéressent à toutes les interactions en face à face, c'est-à-dire qu'elles s'attachent à un corpus de conversations authentiques, emprunté aussi bien aux débats politiques qu'aux conversations familières autour d'une table.

2.3. L'argumentation conversationnelle de J. Moeschler

L'analyse des conversations élaborée dans *Argumentation et conversation* par J. Moeschler, sous l'impulsion des travaux de l'Ecole de Genève d'Eddy Roulet se propose d'analyser les rapports existants entre « faits argumentatifs et faits conversationnels ». Pour Moeschler,

Toute interaction verbale, dont le lieu de la réalisation est la conversation, définit un cadre de coaction et d'argumentation. A savoir, un espace où certaines actions étant engagées, ou certaines « conclusions » visées, les interlocuteurs sont obligés de débattre, perdre ou gagner la face, marquer des points, négocier pour arriver ou non à une solution, confirmer des opinions ou polémiquer. L'analyse du discours conversationnel aura donc pour objectif de mettre à jour les coactions et argumentations qui interviennent dans les interactions verbales (1985 : 14).

Donc selon cette conception de l'interaction verbale, la conversation est un type d'interaction qui représente un lieu de l'émergence de l'argumentation où les participants sont engagés pour contribuer à sa réalisation.

Cette nouvelle approche de l'argumentation se démarque des études dites « pragmatico-sémantiques » dans la mesure où ces dernières travaillent sur des exemples construits de toutes pièces (discours idéal). En effet, l'analyse pragmatique du discours s'attache à définir la cohérence du discours authentique en termes de « contraintes linguistiques ». Ces contraintes se situent dans le cadre d'« un structuralisme du discours idéal », et plus précisément dans le cadre de la théorie de l'argumentation développée par Anscombe et Ducrot. Selon cette théorie, l'orientation argumentative d'un énoncé pose des contraintes sur l'enchaînement, contraintes que Moeschler considère comme plus ou moins rigides dans le discours authentiques. De plus, l'analyse pragmatique du discours porte sur le type et l'enchaînement des actes de langage dans la structure hiérarchique de la conversation. Dans ce cas, elle s'intéresse non seulement à la réalisation de ces actes mais aussi examine comment l'implicite argumentatif intervient dans la compréhension des enchaînements discursifs.

2.3.1. Analyse pragmatique du discours

Une *analyse pragmatique du discours* est définie par Moeschler comme « la constitution d'une réflexion sur et à partir de la conversation en fonction de recherches provenant essentiellement de trois domaines bien distincts :

- a. la pragmatique linguistique et ses dérivés, c'est-à-dire la problématique des actes de langage et de l'implicite linguistique ;
- b. la problématique de l'argumentation dans la langue ;
- c. l'analyse du discours au sens hiérarchique et fonctionnel » (1985 : 16-17).

Le domaine de la pragmatique linguistique, issu de la philosophie analytique sur les actes de langage (Austin, Searle) et des normes conversationnelles de (Grice) s'intéresse essentiellement à trois types d'études : les différents types d'actes illocutoires et leurs conditions d'emploi ; les différents moyens linguistiques dont disposent les locuteurs pour communiquer l'acte de langage (réalisation directe/ indirecte, explicite/ implicite) ; les enchaînements des actes de langage dans le discours en général et la conversation en particulier. C'est ce troisième type de problématique qui guide principalement la réflexion de Moeschler. Le domaine de l'argumentation dans la langue porte sur l'étude des moyens linguistiques dont dispose le sujet parlant, c'est-à-dire la personne qui

a effectivement produit l'énoncé pour orienter le discours. Quant à l'analyse du discours au sens hiérarchique et fonctionnel, elle « vise essentiellement à formuler, d'une part, des conditions sur l'enchaînement des différents constituants conversationnels et, d'autre part, les conditions de sa clôture » (*Ibid.* : 18).

Moeschler (1985) s'est intéressé également à l'étude de l'argumentation dans le dialogue. Pour lui, l'argumentation est inhérente au dialogue et à ses constituants, c'est-à-dire l'intervention et l'échange. Son but est de mettre en place la relation entre faits argumentatifs et faits conversationnels dans le discours monologique (l'intervention) et dans le discours dialogique (l'échange). Tout en avançant certains principes⁹⁸, Moeschler s'est intéressé aussi à la structure hiérarchique, fonctionnelle et argumentative de l'intervention. Son étude de l'argumentation dans la structure de l'intervention porte sur les connecteurs dits pragmatiques et leur relation avec les actes principaux et les actes subordonnés qui remplissent, selon lui, une fonction essentiellement argumentative.

Les notions de conversation et d'argumentation, tel que le souligne Martel (1998 : 34-35), partagent certaines propriétés fondamentales : d'un côté, elles s'inscrivent dans un cadre interactionnel et reposent sur une conception dialogique du discours ; de l'autre, elles se déroulent « dans une situation socialement et psychologiquement déterminée » (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 1970 : 78). La conversation se réalise entre deux individus ou plus, chacun ayant pour rôle de collaborer activement au développement du discours de l'autre. L'argumentation, quant à elle et selon la conception aristotélicienne, se construit en fonction d'un auditoire à influencer ; elle part d'une intention du locuteur d'agir sur la conscience de l'interlocuteur afin de faire admettre son point de vue. Conversation et argumentation participent aussi à la sauvegarde des images positives des interactants. La conversation permet de rendre compte de nombreux éléments qui portent moins sur le message à communiquer que sur le bon fonctionnement de l'interaction : marques d'intérêts, recherches d'approbation, etc. Ces précautions discursives sont d'autant plus importantes dans l'argumentation car elles contribuent à créer un cadre qui prédispose l'interlocuteur à mieux recevoir les arguments de la partie adverse.

Dans cette perspective interactionnelle du discours, la notion de « stratégie argumentative » prend tout son sens puisqu'elle implique, de la part du locuteur (individu source) une volonté d'agir sur l'interlocuteur (individu cible), chaque sujet étant en alternance source et cible. Pour Auchlin et Moeschler : « Le recours à cette notion [de stratégie] devient nécessaire dès que l'on cesse

⁹⁸ Moeschler parle entre autres du principe de non-contradiction argumentative, de cohérence argumentative, des connecteurs argumentatifs, ... etc.

d'envisager l'étude du discours du point de vue de son organisation interne pour le mettre en rapport avec les pratiques des sujets parlants en situation, i.e. leurs intentions, motifs, buts communicatifs » (Roulet et *al.* 1985 : 195). Ainsi, la conversation et l'argumentation partagent quelques éléments communs et essentiels : premièrement, elles sont le résultat d'un geste intentionnel de la part de celui qui les enclenche ; deuxièmement, elles visent un objectif déterminé, celui d'atteindre l'accord de l'interlocuteur ; troisièmement, elles rendent compte d'un choix, plus ou moins conscient, entre une multitude de procédés susceptibles de concrétiser l'intention et le but à atteindre.

2.4. Analyse des interactions argumentatives

L'étude de la dimension argumentative dans les conversations authentiques a été le projet de recherche de plusieurs travaux entre autres ceux de G. Martel (1998), de C. Plantin (1996, 2005), de M. Doury (1997, 2000, 2021). Cette tendance, prônée déjà par Bakhtine (1977) « l'interaction est la réalité fondamentale du langage » et développée notamment en France à partir des années 1980, s'inscrit dans une approche interactionniste de l'étude du langage. Reprenant la formule de Gumperz (1982 : 29) « Speaking is interacting » qui signifie littéralement « parler c'est interagir », Kerbrat-Orecchioni souligne que cette expression signifie simplement que « l'exercice de la parole implique normalement plusieurs participants – lesquels participants exercent en permanence les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles : parler, c'est échanger, et c'est changer en échangeant » (1998 : 54-55). Privilégiant l'étude des productions discursives qui présentent le plus fort degré d'interactivité (les conversations) en prenant en compte les paramètres de production et d'interprétation du sens, cette approche se veut empirique dans la mesure où elle travaille sur des conversations authentiques recueillies sur le terrain.

C'est dans ce cadre que vont se développer, au début des années 1990, les travaux de Plantin sur les interactions argumentatives. Cet auteur rappelle d'abord que les études sur les conversations se sont essentiellement portées sur la façon dont le désaccord qui menace la relation peut être négocié dans la préservation des faces. En effet, la politesse comme garant de la relation intervient pour éliminer la menace que peut représenter un tel acte de langage. Plantin souligne que l'analyse conversationnelle se détourne de l'argumentation en la considérant comme un « épisode régulateur ». Autrement dit, elle ne prend pas en compte la dimension de confrontation propre à l'argumentation.

Plutôt que de distinguer une situation argumentative d'une situation non argumentative, Plantin reconnaît l'existence des « degrés d'argumentativité » (2005). En effet, dans la gestion des

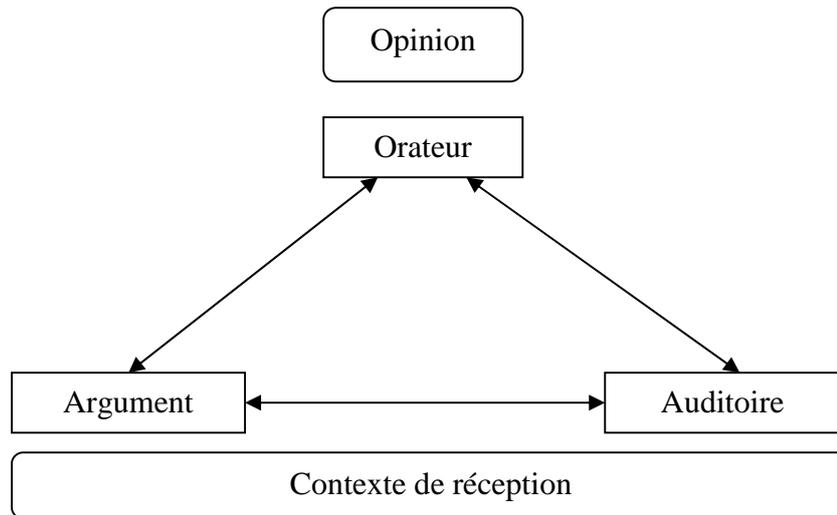
différents, certaines formes d'interactions sont orientées vers la recherche de l'accord et l'élimination des malentendus (conciliations, négociations, etc.), d'autres, en revanche, sont orientées vers l'accentuation et l'amplification du désaccord (débat politiques, discussions polémiques, etc.). Dans tous les cas, l'intérêt c'est de s'engager dans une négociation avec le partenaire, au terme de laquelle la conclusion peut être changée. Pour Plantin, « les conclusions ne sont admises ni au vu de la correction d'une inférence (argumentation logique) ni sous l'effet d'une persuasion (argumentation rhétorique), mais elles sont co-construites » (1998 : 153)⁹⁹.

2.4.1. Argumentation et communication

Pour certains chercheurs comme Simonet (1998 : 15), l'argumentation constitue l'une des fonctions, voire la fonction fondamentale du langage. Appartenant à la famille des actions humaines qui ont pour objectif de convaincre, l'argumentation consiste à amener l'interlocuteur et l'auditoire à adhérer à une conclusion qu'ils ne partagent pas au départ. Ainsi, elle vise l'accord et le consensus à propos d'une question objet de controverse. Dans les interactions sociales les plus quotidiennes, l'acte de convaincre se présente selon Breton comme « une alternative possible à l'usage de la violence physique » (1996 : 4). En effet, consentir à la discussion, affirmer son opinion et considérer celle des autres, c'est reconnaître à chacun un droit égal à la parole et manifester, à l'égard de celui qui la prend, le respect et la considération. Cependant, l'acte de convaincre n'est pas toujours exempt de violence, autre que physique, par le recours à des moyens coercitifs. La propagande à titre d'exemple, exploitée tout au long du XXe siècle, recourt à des méthodes systématiques exerçant une certaine violence mentale sur les foules. Dans tous les cas, convaincre constitue la manière avec laquelle un locuteur tente de faire accepter une opinion à un auditoire. A partir de ces considérations, nous pouvons dire à la suite de Breton (*Ibid.* : 5) que l'acte de convaincre s'insère dans le vaste champ de la communication humaine et intègre différents procédés rhétoriques (manipulation, propagande, séduction, argumentation) et scientifiques (démonstration).

Afin de rendre compte de la communication argumentative, Breton (1996 : 19) propose le schéma suivant :

⁹⁹ Cité par Amossy (2000 : 23).



Ce schéma de la communication argumentative présuppose donc les éléments suivants :

- L'*opinion* : il s'agit d'une thèse, d'une cause, d'une idée ou d'un point de vue ; elle appartient au domaine du vraisemblable et non du vrai. Elle existe en tant que telle avant d'être mise en forme comme argument ;
- L'*orateur* : il renvoie au locuteur qui argumente pour lui-même ou pour autrui. Il est celui qui, disposant d'une opinion, se charge de la soumettre à un auditoire afin qu'il la partage ;
- L'*argument* : il s'agit de l'opinion de l'orateur mise en forme comme argument pour convaincre. L'argument peut être présenté par écrit (une lettre, un livre) ou par la parole, de manière directe ou indirecte (la radio, le téléphone) ;
- L'*auditoire* : il désigne le destinataire ou la cible visée par le processus argumentatif ; il peut s'agir d'une personne, d'un public ou d'un ensemble de publics ;
- Le *contexte de réception* : il renvoie à l'ensemble des opinions, des valeurs et des jugements que partage un auditoire donné qui préexistent à l'acte de l'argumentation et qui vont jouer un rôle déterminant dans « la réception de l'argument, dans son acceptation, son refus ou l'adhésion variable qu'il va entraîner » (*Ibid.* : 18).

Dans une conception interactive de la communication, nous pouvons dire que l'argumentation constitue une forme d'interaction dans laquelle les participants interagissent et exercent les uns sur les autres des influences mutuelles. La parole devient alors à la fois un moyen d'échange et d'influence. Dans ce cas, la communication n'est plus conçue comme *unilatérale* et *linéaire* mais plutôt *interactive* et *co-construite*. Il s'agit donc d'un échange dynamique dans lequel les deux interlocuteurs, chacun à son tour, défend une opinion et cherche à convaincre l'autre du bien fondé de ses dires. Ainsi, les phases d'émission et de réception sont en relation de détermination mutuelle : la réception est commandée par l'émission et vice-versa. C'est ici que nous retrouvons le

concept d'« intentionnalité » et les différents principes qui le fondent. Dans ce sens, Flahault souligne que « parler, c'est anticiper le calcul interprétatif de l'interlocuteur » (1978 : 77)¹⁰⁰. Le locuteur construit son argumentation en prenant en considération tous les paramètres relatifs à l'interlocuteur ou à l'auditoire afin de parvenir à faire accepter son opinion et éliminer tout désaccord. De son côté, l'auditoire, destinataire de l'activité argumentative interprète ces paramètres sur lesquels l'orateur a fondé son argumentation pour construire à son tour sa contre-argumentation. L'auditoire oblige donc l'orateur à répondre, à redresser ou à changer sa stratégie argumentative qui sera, une seconde fois, soumise à l'interprétation de l'auditoire. Pour l'approche interactionniste, le sens d'un énoncé « est le produit d'un travail collaboratif, qu'il est construit en commun par les différentes parties en présence » (Kerbrat-Orechioni, 1990 : 28). L'interaction peut être définie alors comme « le lieu d'une activité collective de production du sens, activité qui implique la mise en œuvre de négociations explicites ou implicites, qui peuvent aboutir ou échouer » (*Ibid.* : 28-29).

2.4.2. Un modèle dialogal de l'argumentation

Contrairement aux conceptions antérieures, le modèle dialogal ne voit pas dans l'argumentation quelque chose d'élémentaire mais plutôt propose de repenser l'activité argumentative dans une perspective élargie où l'énonciation est située sur fond de dialogue.

Les modèles dits dialogaux ont été développés à la suite de Hamblin, Van Eemeren et Grootendorst dans une perspective de logique du dialogue. Les trois auteurs ont proposé une synthèse des modèles dits « pragmatiques-conversationnels » dans un modèle normatif de l'argumentation (la pragma-dialectique). Globalement, cette approche, profondément influencée par les travaux sur les interactions, se laisse appréhender à partir de la notion de « question argumentative », qui articule des points de vue contradictoires. Dans cette perspective, une situation langagière donnée commence à devenir argumentative dès qu'un acte de langage n'est pas ratifié par l'allocutaire, ne serait-ce que de manière non verbale. Son degré d'argumentativité se renforce lorsqu'il y a apparition d'une suite non préférée et d'une opposition de discours de la part de l'opposant. Cette situation interactionnelle oblige donc l'interlocuteur à argumenter et à développer un discours de justification. L'opposant, de son côté, doit justifier ses réserves, en développant les bonnes raisons de son contre-discours. Selon le modèle dialogal, la situation argumentative typique se définit donc par le développement et la confrontation de points de vue opposés en réponse à une même question.

¹⁰⁰ Cité par Kerbrat-Orechioni (1990 : 25)

Selon Plantin (2005), pour qu'il y ait interaction argumentative, il faut qu'il y ait une situation de confrontation sur un point donné. Bien entendu, cette situation donnera lieu à un discours et un contre-discours qui seront respectivement tenus par le « Proposant » et l'« Opposant » devant un Tiers (le public). Dans une telle situation, l'activité argumentative est ancrée dans la divergence et la confrontation de points de vue. Ainsi, « les justifications peuvent s'accompagner d'une série d'actions concrètes, co-orientées avec les paroles, et visant à rendre « sensibles » les positions soutenues » (*Ibid.* : 53). Pour Plantin « la communication est pleinement argumentative lorsque la différence [de discours] est problématisée en une Question, et que se dégagent nettement les trois rôles de Proposant, d'Opposant et de Tiers » (*Ibid.* : 63).

L'approche dialogale vient s'opposer aux modèles dits « monologiques » de l'argumentation (logique classique) dans la mesure où elle intègre systématiquement dans son analyse les concepts de polyphonie et d'intertextualité. En s'opposant aux modèles purement monologiques, Plantin souligne qu'« il y a irréductiblement de l'énonciatif et de l'interactionnel dans l'argumentation » (*Ibid.* : 53). A partir du moment où le dialogue suppose la présence physique des interlocuteurs et l'enchaînement des répliques,

Les concepts de polyphonie et d'intertextualité permettent d'étendre la conception dialoguée de l'argumentation au discours mono-locuteur. Dans la théorie de la polyphonie, le « for intérieur » est vue comme un espace dialogique, où une proposition est attribuée à une « voix », par rapport à laquelle le locuteur se situe. (...). D'autre part, l'étude de l'argumentation dialoguée est nécessairement intertextuelle (Ibid. : 54).

Donc le « modèle dialogal » couvre à la fois la dimension dialogale de l'interaction, le polyphonique et l'intertextuel et permet ainsi de mettre l'accent sur un aspect fondamental de l'argumentation, celui d'articuler deux discours contradictoires. L'élaboration d'un modèle de l'argumentation dans le cadre de l'analyse des interactions permet d'intégrer l'ensemble des aspects de l'activité argumentative.

Il faut souligner par ailleurs que les interactions argumentatives peuvent être marquées par des épisodes d'accord ou de désaccord entre les partenaires en présence. Pour ce qui est de la conversation ordinaire, il existe une certaine préférence pour l'accord où l'interlocuteur s'aligne généralement sur le locuteur en produisant des marques linguistiques comme « oui oui », « O.K », « hm hm », « d'accord », etc. Cependant, des moments de désaccord peuvent apparaître à tout moment du déroulement de l'échange. Dans ce cas, l'opposition se manifeste par des phénomènes, verbaux et paraverbaux, bien précis : essais de l'un de prendre la parole et refus de l'autre de la céder ; apparition de chevauchements entre les tours de parole, accélération du débit, haussement de

voix ; refus d'émettre des régulateurs ; non ratifications des propos de l'autre ; émissions de régulateurs négatifs ; etc. Ces épisodes de divergence conversationnelle se caractérisent par leur occurrence non planifiée. Par conséquent, ils peuvent avoir une incidence négative sur l'objectif global de l'interaction : ils peuvent introduire une menace pour la relation (affirmer sa différence en persistant dans son discours) et menace pour la face (sacrifier sa différence en renonçant à son discours). Les désaccords peuvent être réparés à travers des procédures d'ajustement, de négociation et de figuration ou accentués à travers l'approfondissement du différend.

Bien que *Franchise de Nuit* et *Libre Ton* ne constituent pas des *phone-in* a priori polémiques, il faut reconnaître toutefois que certaines conversations du corpus initient une situation de confrontation où le point de vue de l'auditeur vient s'opposer à celui de l'animateur et des auditeurs ou le contraire. Le désaccord survient souvent au début mais aussi il peut surgir au milieu de la conversation radiophonique. Cette situation favorise l'émergence de l'argumentation où les échanges entre les interactants peuvent être conflictuels ou consensuels. Mais comme le rappelle Doury, la confrontation de deux positions contradictoires ne suffit pas pour parler de l'argumentation proprement dite :

encore faut-il que ces positions soient construites, soutenues par un certain nombre de procédés discursifs qui les font passer, de simples énoncés de prise de position, au statut de thèses soutenues par des énoncés-arguments susceptibles de leur servir d'ancrage, leur permettant de tenir ferme en cas de confrontation (2001 : 2)¹⁰¹.

Afin d'identifier les situations argumentatives dans le corpus, nous nous sommes fondé sur les deux principes suivants :

- Affrontement d'un discours et d'un contre discours au niveau dialogal et au niveau dialogique¹⁰² ;
- Présence de procédés discursifs et de stratégies argumentatives de natures diverses visant à rendre le discours plus résistant à la contestation.

¹⁰¹ Citée par Ravazzolo, (2009 : 4).

¹⁰² Les concepts « dialogal » et « dialogique » sont issus de la terminologie inaugurée par l'École de Genève et Eddy Roulet (1985). Le premier renvoie au nombre de locuteurs réels qui sont engagés dans l'activité discursive : dans ce cas deux locuteurs distincts qui incarnent des rôles actantiels distincts. Le deuxième fait référence à la prise en charge du discours par plusieurs énonciateurs : ici, un même locuteur par exemple peut mettre en scène dans son intervention l'affrontement d'un discours et d'un contre discours.

2.4.3. Argumentation et polyphonie¹⁰³

Dans un échange verbal, le locuteur peut prendre en charge ou non le discours qu'il produit. Il peut en effet se poser en responsable de l'acte de parole en se manifestant comme « je » dans son énoncé. Par contre, quand il rapporte les propos de quelqu'un, il ne se situe pas comme responsable de ces propos ni comme le point de repère de leur situation d'énonciation. Par exemple, quand on énonce un proverbe ou on rapporte un discours, on donne son énoncé comme garanti par une autre instance, la « sagesse des nations », que l'on met en scène dans sa propre parole. Dans ce cas, le sujet parlant se réfère à la *doxa*¹⁰⁴ ou savoirs partagés de sa communauté, qui constituent selon Perelman le fondement de toute argumentation.

Dans la tradition rhétorique, la « doxa » comme fondement de la communication argumentative renvoie essentiellement aux connaissances communes (linguistiques, culturelles, etc.) qui s'imposent d'elles-mêmes. Généralement, elle est exprimée soit à travers les formes figées tels les proverbes ou les maximes (sentence pour la rhétorique aristotélicienne), soit par la référence à un spécialiste ou un savoir. Lorsque le sujet parlant se réfère à un spécialiste, on parle alors « d'argumentation d'autorité ». Ce type d'argumentation qui permet « le recadrage du réel » (Breton, 1996 : 48), peut accroître les chances de susciter l'adhésion de l'auditoire et lui faire accepter une opinion¹⁰⁵. En d'autres termes, il y a argumentation d'autorité quand l'orateur ou le Proposant « donne pour argument en faveur d'une affirmation le fait qu'elle ait été énoncée par un locuteur particulier autorisé, sur lequel il s'appuie ou derrière lequel il se réfugie » (Plantin, 1996 : 88). La raison de croire n'est plus recherchée dans la justesse de la thèse avancée mais dans le fait qu'elle est admise par une personne qui fonctionne comme « garant » de sa justesse. A lumière de la rhétorique antique, Amossy souligne :

Dans la mesure où elle possède une valeur de probabilité, non de la vérité, la doxa se situe au fondement de la vraisemblance sur laquelle s'appuie le discours à visée persuasive. Elle fournit les points d'accord susceptibles de s'établir sur un sujet donné dans une assemblée composée d'hommes de bon sens (2000 : 90).

¹⁰³ Le concept de polyphonie introduit par Bakhtine (1970) remet en cause l'unicité du sujet parlant. Il s'inscrit dans une problématique plus large, celle de l'hétérogénéité énonciative (Authier-Revuz, 1982). Chaque énoncé ne peut être rapporté à un seul mais à plusieurs énonciateurs.

¹⁰⁴ Selon la conception rhétorique, la doxa comme art de persuader est considérée comme le fondement de la communication argumentative. Elle renvoie essentiellement au « discours social » ou « l'inter discours » dans lequel s'articulent les opinions et les représentations collectives.

¹⁰⁵ Pour Breton (1996), les arguments d'autorité peuvent référer à un savoir, à une confiance, à une expérience, à un témoignage. Mais peuvent aussi référer à des présupposés communs, à l'opinion commune, aux valeurs partagées et mêmes aux lieux et croyances.

L'énonciation proverbiale, le dicton, le discours rapporté ou toute autre forme doxique d'argumentation, qui constituent tous des figures foncièrement polyphoniques, sont donc des formes verbales dont il s'agit d'étudier la valeur argumentative en contexte. Par son indexation à une sagesse populaire, la locution proverbiale permet de légitimer non seulement une opinion mais aussi donner au locuteur la garantie d'un savoir collectif emmagasiné dans un répertoire culturel. Dans la perspective qui nous intéresse, l'objectif c'est de voir la potentialité de ces différents procédés en tenant compte du fait que seul l'usage qui en est fait au cours d'une interaction argumentative particulière leur confère leur poids et leur impact.

Dans le corpus, et comme nous allons le voir dans le dernier chapitre, les interactants exploitent plusieurs types d'arguments d'autorité parmi lesquels figurent le discours rapporté et le dicton populaire. Le recours à ces deux formes permet de conférer à leurs discours une certaine force argumentative. De plus, la mobilisation de ces formes discursives, marquées par le recours à l'alternance codique, permet aux partenaires en présence de construire des images cohérentes d'eux-mêmes et des identités sociales qui accroissent l'effet de persuasion et le faire agir.

2.4.4. L'inscription de l'émotion dans l'interaction argumentative

La rhétorique aristotélicienne consacre tout un livre à la question du « pathos » ou des émotions dans l'interaction. Si le « logos » concerne les stratégies discursives ou les facultés intellectuelles, et l'« ethos » l'image que le locuteur se fait de lui-même dans son discours, le pathos a, quant à lui, directement trait à l'émotion ou aux sentiments que produit le locuteur ou cherche à susciter chez son allocataire. Aristote considère que l'émotion est un moyen oratoire qui permet d'agir sur l'auditoire et contribue puissamment à emporter sa conviction.

Contrairement à la logique informelle qui a pris partie contre l'étude des émotions dans l'interaction argumentative¹⁰⁶, la rhétorique d'Aristote voit dans le couple pathos-logos deux procédés rhétoriques inséparables. Comme le souligne C. Plantin (1996), le discours doit non seulement enseigner, mais aussi plaire et toucher car la voie intellectuelle à elle seule ne suffit pas à déclencher l'action. Cette conception a donné naissance au doublet « convaincre-persuader » : le premier s'adresse aux facultés intellectuelles et à la raison (logos) tandis que le second fait appel au cœur et aux émotions (pathos). L'importance capitale des passions et l'imbrication de l'émotionnel et du rationnel dans l'argumentation ont été d'abord soulignées par Perelman (1970) et Meyer

¹⁰⁶ Pour les tenants de cette position, notamment Van Eemeren, l'argumentation est une activité de la raison. Quand on avance un argument, cela signifie qu'on cherche à montrer qu'il est possible de rendre compte rationnellement de sa position. Pour eux, l'argumentation fonctionne toujours dans le « royaume de la raison ».

(1989), puis prolongées dans les travaux de Plantin et de Charaudeau. Refusant une théorie de l'émotion comme désordre, les analystes du discours, inspirés notamment des acquis de la psychologie et de la sociologie, lient l'émotion à la rationalité. Pour Charaudeau (2000 : 130), les émotions sont intentionnelles et se manifestent chez le sujet à propos de quelque chose, ou plus exactement de la représentation qu'il a de ce qu'il souhaite combattre. Elles sont intimement liées à des croyances, elles-mêmes « constitués par un savoir polarisé autour de valeurs socialement partagées » (*Ibid.* : 131). Autrement dit, les émotions sont inséparables d'une interprétation s'appuyant sur des valeurs, ou plus précisément d'un jugement d'ordre psychologique ou moral.

Afin d'aborder les émotions dans l'interaction, Traverso (1999 : 57), distingue trois niveaux : « les émotions liées à la situation », c'est-à-dire celles qui se produisent dans la situation de communication comme les gênes des confidences ; « les émotions liées à l'interaction », c'est-à-dire les « affects conversationnels » (Cosnier, 1994) qui se produisent dans l'interaction proprement dite ; « les émotions liées aux participants », états affectifs liés aux participants qui sont indépendants de la situation et du déroulement de l'interaction. Ainsi, les émotions sont présentes au cours des rencontres, que les participants en aient conscience ou non. La régulation des émotions est une tâche qui intervient dès que les individus sont en présence les uns des autres. Différents phénomènes interactionnels telle la politesse, peuvent intervenir dans leur contrôle et leur régulation car la perte de la face est une blessure fortement marquée sur le plan émotionnel. Donc, au cours de l'interaction, si le principe de préservation des faces est respecté, les participants éprouvent des états émotionnels positifs ; si au contraire les faces sont mises à mal, alors naîtront des états émotionnels négatifs comme la colère, la honte et l'embarras.

Le pathos comme entreprise affective visant à susciter l'émotion chez l'allocutaire a souvent recours à des motions verbales du sentiment qui sont directes et indirectes. L'émotion ainsi produite n'est pas attribuée à l'allocutaire mais plutôt au locuteur. Dans ce cas, le discours compte sur un effet de contagion car il vise à amener l'interlocuteur et l'auditoire à s'identifier aux sentiments exprimés. Donc l'objectif du locuteur est de chercher à susciter une empathie dans l'interaction en tenant compte de son partenaire. Dans ce cas de figure, le pathos au sens aristotélicien est lié à l'inscription de l'affectivité dans le langage. Cette affirmation nous renvoie à l'idée de savoir comment l'émotion peut être mise en discours. Aujourd'hui, cette question est surtout traitée par la pragmatique linguistique, qui après avoir étudié l'énonciation de la subjectivité dans le langage (Kerbrat-Orecchioni, 1980), se penche sur l'émotion exprimée linguistiquement. Kerbrat-Orecchioni (2000 : 59) énumère la façon dont s'effectue l'inscription de l'émotion en langue. Globalement, le locuteur verbalise une émotion par des marqueurs que l'allocutaire se doit de

décoder en en subissant les effets émotionnels. Les marques de l'émotion peuvent être identifiées grâce à des catégories sémantiques de l'affectif et de l'axiologique. Elles peuvent s'inscrire dans des procédés verbaux (ordre des mots, phrase exclamatives, interjections, répétitions etc.) mais aussi se communiquer dans des indices de nature paraverbale (rythme, accentuation vocalique, montées et chutes intonatives, pauses qui indiquent la colère et l'indignation, etc.).

Fidèle à la tradition rhétorique, C. Plantin (2000) se penche, de son côté, sur la question de savoir comment une argumentation peut susciter et construire discursivement des émotions dans une culture donnée et à l'intérieur d'un cadre discursif donné. Pour lui, l'émotion peut être mentionnée explicitement ou elle peut être provoquée sans traces linguistique. Dans le premier cas, les énoncés d'émotions explicites se caractérisent par l'association de trois éléments : un lieu psychologique de l'émotion (représenté dans ce cas par l'auditeur), un inducteur d'émotion (le facteur ou l'évènement qui l'a provoquée) et une émotion plus ou moins spécifiée (colère, indignation, déception, etc.) (Plantin, 1997). Dans le second cas où les traces linguistiques sont absentes, Plantin considère que l'effet pathémique est relié à une topique associée linguistiquement et socialement à une série de lieux communs qui vont justifier cette émotion. Le processus de la construction linguistique du pathos « s'effectue par une série d'opérations, qu'il est possible de cerner par un questionnement, systématique, une « topique » spécifique de l'émotion » (*Ibid.* : 87).

A la lumière de ces données, la panoplie des moyens discursifs que mobilise l'entreprise de persuasion basée sur l'effet du pathos semble riche et variée. Mais l'entreprise de persuasion fait appel au même moment au logos aussi bien qu'à l'ethos, et c'est la façon dont le sujet parlant noue ces trois éléments dans un échange concret produit dans une situation de discours particulière qui confère à la parole sa force de persuasion.

Dans notre corpus et comme nous allons le voir, ce sont surtout les auditeurs-appelants qui expriment le plus leurs émotions (colère, indignation, peur, complicité, etc.) par rapport à des thèmes et des réalités tirées de leurs expériences quotidiennes. Leurs énoncés émotionnels sont souvent exprimés par le recours à des procédés variés parmi lesquels figure l'alternance codique. Par ces procédés, les auditeurs-intervenants verbalisent non seulement leurs émotions mais aussi cherchent à les faire partager afin d'agir sur les animateurs et le public.

3. L'argumentation dans une perspective d'influence¹⁰⁷

L'une des approches qui nous semble particulièrement intéressante et englobante de l'étude des faits du langage - et donc du discours - est celle de Charaudeau (2008). Comme déjà mentionné à la fin du deuxième chapitre, Charaudeau propose un modèle explicatif qui permet d'analyser l'ensemble des phénomènes relatifs à la communication humaine. Ledit modèle, à la fois *sémiolinguistique* et *sociocommunicationnel*, s'inscrit dans une perspective interdisciplinaire car il s'appuie sur les travaux de l'anthropologie sociale, de la sociologie et de la psychologie sociale, en allant du général au particulier et du social au plus individuel.

Aborder l'argumentation dans une perspective d'influence psychologique et sociale, nous oblige donc à réintégrer l'activité argumentative ainsi que l'ensemble des concepts hérités notamment de la tradition rhétorique dans un modèle *psycho-socio-langagier* général, qui va permettre d'abord de situer, puis de comprendre le fonctionnement des différentes stratégies argumentatives mobilisées dans l'entreprise de persuasion. Tout en adoptant un point de vue farouchement langagier, Charaudeau redéfinit, dans le cadre de l'analyse du discours, certains concepts¹⁰⁸ empruntés aux sciences humaines et sociales. S'opposant à toute conception partielle de la communication (tradition rhétorique), il propose une redéfinition des catégories de langage comme l'argumentation en fonction d'une problématique d'influence qui ne va pas se contenter d'analyser les débats à la cité ou les débats juridiques mais plutôt qui va s'intéresser à divers domaines d'activité où les individus construisent interactionnellement et régulent socialement leurs rapports de force.

3.1. Une problématique de l'influence

Selon Charaudeau, traiter les actes de langage dans une problématique d'influence nécessite de répondre à deux exigences complémentaires : la première est relative à l'enjeu psychologique et social d'un acte de langage ; la deuxième s'intéresse aux processus langagiers qui participent de cet acte d'influence.

Afin de répondre à la première exigence, il faut revenir à la tradition antique dont la majeure partie a été occultée par le raisonnement logique. Pourtant le souci premier de la rhétorique aristotélicienne était de persuader ou d'influencer un auditoire afin d'établir des opinions

¹⁰⁷ Pour décrire l'argumentation comme une problématique d'influence, nous nous sommes référé principalement aux travaux de Charaudeau (1992, 1994b, 2002, 2005, 2008)

¹⁰⁸ Il faut citer entre autres les concepts de « communication », de « représentations », d'« effets », de « rôle », etc.

majoritaires. Son projet est moins celui de la vérité que celui du vraisemblable¹⁰⁹, c'est-à-dire ce qui doit « paraître vrai » pour persuader l'autre dans le cadre des débats de la cité. A partir de là, on peut dire donc que sa perspective s'inscrit dans une problématique d'influence. Perelman, de son côté, même s'il inscrit son projet dans un cadre juridique centré sur des arguments qui visent à prouver la culpabilité d'un individu ou son innocence, son objectif n'est pas non plus celui d'arriver à une « vérité absolue », mais de déterminer ce qui permet de rendre la décision du juge « raisonnable ».

Cependant, les projets d'Aristote et de Perelman, tout en s'enfermant dans une seule situation de communication (débat politique pour le premier, débat juridique pour le second), limitent en quelque sorte la portée de l'activité argumentative. En effet, les sciences humaines et sociales ont attesté le caractère composite et hétérogène des sociétés, constituées de divers domaines d'activité où évoluent et interagissent des individus qui régulent socialement leurs rapports quotidiens. Les modèles proposés par ces auteurs paraissent insuffisants dans la description de l'ensemble de ces domaines. Certes ils continuent d'exister, mais ils participent aujourd'hui d'un ensemble vaste de situations qui imposent des contrats interactionnels variés relevant tantôt de la persuasion, tantôt de la démonstration, tantôt de l'explication.

Dans ce sens, les relations sociales ne se focaliseraient pas tant sur l'« être vrai » que sur celui du « croire vrai ». Autrement dit, on ne jouerait plus sur la « force logique » des arguments pour parvenir à une « vérité absolue » que sur leur « force d'adhésion » dans un cadre situationnel limité. Il va de même pour l'analyse du discours qui « n'a pas pour objet la découverte de la Vérité, mais la découverte des jeux de mise en scène de la vérité comme « croire » et « faire croire » » (Charaudeau, 2008 : 3). C'est ce qu'il nomme « une problématique d'influence ».

Pour répondre à la deuxième exigence qui s'interroge sur les processus langagiers qui participent de l'acte d'influence, il faut regarder les problèmes qui se présentent au sujet parlant dans son acte de communication. Ces problèmes qui sont aussi des principes (altérité, pertinence, influence, régulation)¹¹⁰ permettent de comprendre le fonctionnement du processus d'influence :

- Comment aborder l'autre et à travers quelle relation ? Ici on s'interroge sur le processus de prise de contact, sachant qu'aborder l'autre constitue, pour le sujet parlant, une sorte

¹⁰⁹ Il faut dire que dans les modèles logico-mathématiques, l'objectif principal est de chercher à démontrer la vérité et arriver à la preuve absolue en s'appuyant sur la force logique des arguments. Par contre, la rhétorique héritée notamment d'Aristote, est tournée vers l'autre pour le faire adhérer à une opinion à travers la mise en œuvre d'un processus langagier de persuasion.

¹¹⁰ Voir le deuxième chapitre, 5.2 « notion d'intentionnalité et le droit à la parole ».

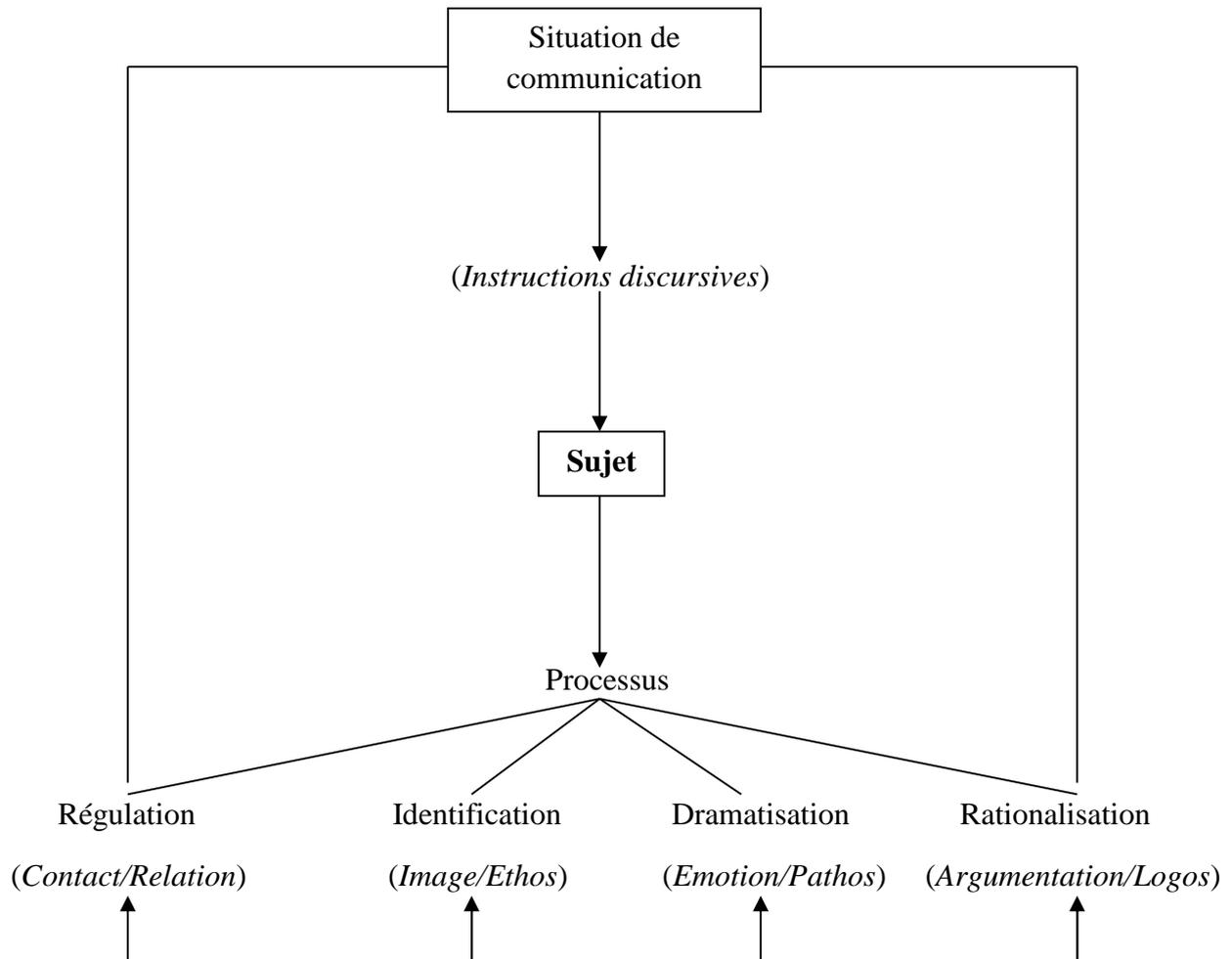
d'imposition de sa personne à l'autre en l'obligeant à répondre. De plus, la mise en place d'une relation instaure nécessairement des positions de supériorité et d'infériorité.

- Quelle position d'autorité adopter vis-à-vis de l'autre ? Ici on s'interroge sur le processus de construction de l'image du sujet parlant, c'est-à-dire de son ethos, de sorte que l'autre le considérant crédible peut s'identifier à sa personne.
- Comment toucher l'autre ? Sachant qu'il n'est pas acquis par avance de convaincre l'autre, il s'agit ici de rechercher les processus langagiers qui permettent d'influencer sans résistance l'autre. Ici, on retrouve notamment les émotions (pathos) ainsi que l'ensemble des stratégies discursives de dramatisation que le sujet met en place afin d'influencer l'autre.
- Enfin, comment agencer sa parole de telle sorte qu'elle soit au service du processus d'influence ? Cette question s'interroge sur les modes d'organisation du discours en fonction de la visée du discours. Argumenter par exemple, suppose que l'on organise son discours de manière argumentative.

Charaudeau souligne que le mode d'organisation argumentatif est « impositif » dans la mesure où il oblige l'autre à entrer dans un mode de pensée qu'il évalue en fonction de son propre point de vue. L'acte d'argumenter qui participe d'un « processus de rationalisation » fait l'objet d'une mise en scène qui obéit à une certaine mécanique et qui met en œuvre une panoplie de procédés catégorisés comme suit : mise en scène des rituels de prise de contact, mise en scène de l'ethos, stratégies du pathos, mise en scène argumentative.

3.2. Organisation argumentative du processus de l'influence

L'impact de l'activité argumentative, considéré du point de vue d'une problématique de l'influence, ne se réduit pas uniquement à la force du raisonnement ni à la force des idées. Si c'était le cas, on saurait toujours les raisonnements argumentatifs imparables et on aurait recours aux mêmes idées fortes. Cependant, un même raisonnement peut servir à défendre des idées différentes et parfois même opposées. Aucun raisonnement ni aucune idée d'ailleurs n'a de force en soi ; leur force et leur validité dépendent largement du contexte. On conviendra donc que les arguments n'ont d'effet que par rapport aux partenaires de l'échange langagier et aux situations dans lesquelles ils sont mobilisés. Autrement dit, il n'existe pas a priori une hiérarchie entre les modes de raisonnement et les types d'arguments ; ils dépendent, selon Charaudeau de considérations contenues dans le schéma suivant (2008 : 4) :



Donc on peut dire que l'activité argumentative dépend des considérations suivantes :

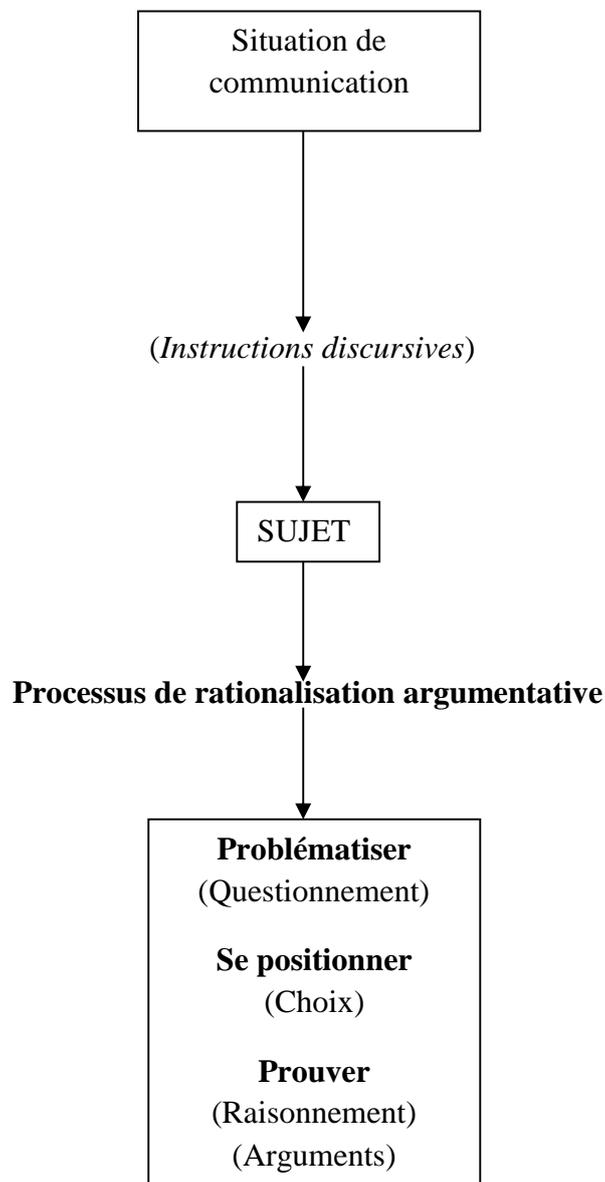
- tout acte de langage se produit dans une situation de communication déterminée qui donne des instructions de production et d'interprétation du sens aux partenaires de l'échange langagier. Le sens résulte d'une co-construction et l'activité argumentative s'y trouve et tire sa validité des instructions de cette situation ;
- le processus de rationalisation argumentative dépend de certaines conditions de mise en scène discursive qui font que la pertinence de l'acte argumentatif ne peut être jugée que par rapport aux conditions de cette mise en scène ;
- l'activité argumentative tire sa force d'influence d'un certain type d'arguments, eux-mêmes liés à une certaine situation de communication qui leur donne leur force et leur validité.

Comme nous pouvons le constater, ce schéma présente l'avantage de rendre compte non seulement du processus argumentatif et ses stratégies mais aussi d'analyser, à travers les quatre principes (altérité, influence, régulation et pertinence) qui agissent simultanément, le

fonctionnement des stratégies et procédés de politesse, des stratégies d'ethos ainsi que les différents procédés du pathos que les partenaires mettent en jeu pendant l'échange.

3.3. Conditions de mise en scène de l'acte argumentatif

A partir des éléments de la figure précédente et avant même de se lancer dans son entreprise de persuasion, le sujet argumentant doit tenir compte des instructions discursives liées à la situation de communication dans laquelle il se trouve engagée. Comme nous allons le voir dans la figure suivante (Charaudeau, *Ibid.* : 6), son activité discursive de mise en argumentation va alors passer par trois étapes essentielles : il doit d'abord faire savoir à l'autre (son interlocuteur et auditoire) de quoi il s'agit (problématiser) ; quelle position adopte-t-il vis-à-vis de cette problématisation (se positionner) ; enfin quels sont les arguments qu'il compte mobiliser (prouver).



Problématiser un sujet est une activité discursive qui consiste à proposer à son interlocuteur, non seulement de quoi il s'agit, c'est-à-dire le domaine thématique qu'on lui propose, mais également ce qu'il faut en penser et la question qui se pose à son propos. Les assertions, par exemple, ne prêtent à aucune argumentation si elles ne sont accompagnées d'assertions opposées. A chaque fois qu'un locuteur prononce un énoncé et que son interlocuteur lui répond « et alors ? », cela signifie que ce dernier n'en a pas saisi la problématisation.

L'étape de problématisation consiste donc à imposer un domaine thématique ou un propos et un cadre de questionnement ou proposition¹¹¹. Ce cadre va transformer les assertions en questions à propos de lesquelles le locuteur est amené à s'interroger, sur la raison de ces assertions, leurs causes et leurs conséquences. C'est ce que Charaudeau nomme « condition de disputabilité » (2002 : 481). Cette notion rejoint en quelque sorte la position de Plantin pour qui la mise en question d'un thème est une condition nécessaire au développement de toute argumentation. Mais dans le domaine de l'argumentation, elle est plus large car elle n'implique pas seulement des énoncés contradictoires. En effet, la mise en question surgit dès qu'un autre énoncé est possible.

En revanche, la problématisation ne suffit pas car le sujet argumentant doit dire quel terme de l'opposition il veut défendre. Il est tenu donc de se positionner par rapport à la problématisation opposée par son interlocuteur et proférer son point de vue à l'opinion et aux assertions de ce dernier. Le sujet argumentant s'engage alors dans un point de vue en choisissant de défendre l'une des deux propositions, ce qui le conduira nécessairement à s'opposer à l'autre. Schématiquement, il pourra argumenter soit en faveur d'une position en étant pour, soit en défaveur d'une proposition en étant contre. C'est le cas du débat par exemple où l'on peut avoir une prise de position uniquement soit pour le pour, soit pour le contre.

Il faut souligner toutefois que le sujet argumentant peut ne pas prendre parti en choisissant d'examiner les caractéristiques de chaque vision afin de connaître les avantages et les inconvénients de chacune d'elles sans pour autant en prendre une soi-même. Dans ce cas, il prend une « position de neutralité » en essayant de pondérer les aspects positifs et négatifs des deux positions.

Enfin, le sujet argumentant est tenu de justifier le choix de son positionnement par l'activité discursive de « prouver ». En effet, les activités de problématisation et de positionnement ne sont pas le tout de l'entreprise argumentative. Faut-il encore que le sujet assure la justesse de son

¹¹¹ Pour sa part, Plantin (2005 : 57) parle de « proposition » et « opposition » qui distribuent les rôles argumentatifs. La « proposition » est généralement une position qui vient appuyer ou s'opposer à une opinion (P). Elle donne lieu au rôle argumentatif de « Proposant ». L'« opposition », appelée aussi O renvoie à l'autre position qui s'oppose à P. Les locuteurs de cette position sont dans le rôle argumentatif d'« Opposant ».

opinion et offre à l'interlocuteur les moyens de vérifier la validité de celle-ci. Ce dernier doit être en mesure de juger sa position, d'y adhérer ou de la rejeter.

Pour la tradition rhétorique « prouver » ou la preuve se distingue de l'argument. En effet, la première est considérée comme « irréfutable » car elle s'appuie sur son authenticité ou sur une norme logique absolue. Par contre l'argument serait toujours « discutable » dans la mesure où il s'appuie sur un savoir relatif et limité. Cependant, tout comme l'argument, la preuve peut aussi être remise en cause, non pas dans son authenticité, mais parce qu'elle fait toujours l'objet d'une interprétation. Pour Charaudeau, « il s'agit que d'un jeu stratégique à l'intérieur d'une même activité qui est de prouver. Et c'est dans la façon de les présenter que certains arguments apparaîtront – stratégiquement – comme irréfutables » (*Ibid.* : 8).

Pour prouver et appuyer sa position, le sujet argumentant effectue deux types d'opérations :

- Des opérations de raisonnements qui permettent d'établir des rapports de causalités (cause/conséquence) entre deux assertions afin d'assurer la force du lien (de possibilité, de probabilité, d'inévitabilité)¹¹².
- Des choix entre les arguments « de valeur » qui lui sembleront les mieux appropriés à jouer le rôle de « garant du raisonnement » (Toulmin, 1958), c'est-à-dire, ceux qui semblent dotés d'un pouvoir susceptible d'avoir un impact sur le sujet destinataire. Un raisonnement ne peut être convainquant qu'à la teneur et à la force de la preuve présentée.

Comme nous allons le voir dans le dernier chapitre, les trois étapes qui viennent d'être décrites, se traduisent respectivement par un certain nombre de stratégies argumentatives de « problématisation », de « positionnement » et de « preuve et la force des arguments ». En somme, on peut dire que c'est par l'activité argumentative que le sujet, tout en cherchant à justifier son opinion afin de la faire partager à son destinataire, révélera son positionnement vis-à-vis des systèmes de valeurs, des croyances et des représentations qui circulent dans la société dans laquelle il évolue.

Conclusion

La présentation des études argumentatives faite dans le cadre de ce chapitre nous montre l'existence parfois de la divergence et parfois de la complémentarité entre les différentes approches. Avec son cadre communicationnel, son intérêt pour le vraisemblable et les lieux communs, son

¹¹² Plantin (1996 : 40-41) parle dans ce cas d' « argumentation établissant une relation causale » pour assurer la validité d'une thèse.

insistance sur les trois dimensions de l'argumentation (logos-ethos-pathos), la rhétorique aristotélicienne est considérée comme la base de toute analyse argumentative. Même si, quelque temps après, elle a été dominée par la rhétorique des figures et a perdu sa vocation première d'art de bien persuader, elle a été remise à l'honneur par Perelman vers les années 1950. Avec cet auteur, les procédures verbales ainsi que la dimension communicationnelle de l'argumentation ont retrouvé leur place en redonnant toute leur importance à l'auditoire et aux topiques. Cependant, cette période était elle aussi dominée par le raisonnement logique et mathématique. Le souci de trouver une alternative à cette logique, a commencé d'abord par l'émergence de la logique informelle dans les pays anglo-saxons puis de la logique naturelle de Grice dans les pays francophones. Cette approche a permis notamment de remettre à l'honneur la notion de dialogue longtemps occultée par les raisonnements formels et aussi de proposer une théorie des représentations rattachées au concept de « schématisations » construites dans l'échange discursif.

Avec l'avènement des approches pragmatiques, inspirées notamment de la philosophie analytique anglo-saxonne (Austin et Searle), l'argumentation a acquis une nouvelle dimension qui va lui permettre de s'intéresser non seulement au système de la langue, mais aussi à la production des énoncés en contexte. A partir de là, deux approches vont voir le jour : il s'agit respectivement de la pragmatique sémantique (Anscombe/Ducot) et des approches dites interactionnelles. Si la première approche choisit d'étudier l'enchaînement et l'orientation argumentative des énoncés au sein d'une théorie qui situe l'argumentation dans la langue (topoi et connecteurs), les secondes, influencées par les travaux de la sociologie américaine sur les conversations (Goffman, Sacks, Schegloff, etc.), étudient l'argumentation dans les interactions réelles en face à face (Kerbrat-Orecchioni). Ces approches ont donné naissance à l'analyse hiérarchique et fonctionnelle du discours représentée par les travaux de l'Ecole de Genève (Roulet, Moeschler). En s'intéressant à l'argumentation dans les interactions authentiques, leur approche à la fois théorique et méthodologique, permet de rendre compte de la structure et de la hiérarchie des différents actes de langage réalisés dans la conversation. L'approche interactionnelle a permis aussi l'émergence d'un courant s'intéressant à l'analyse de l'argumentation dans les interactions quotidiennes (Plantin, Doury, Martel, Charaudeau). Ce courant, ancré dans une approche interactionniste de l'étude du langage, s'attache à décrire le fonctionnement des influences mutuelles entre les partenaires de l'échange langagier. S'intéressant tantôt aux procédures de coopération et de négociation, tantôt aux confrontations verbales où sont mis en œuvre le logos, l'ethos et le pathos des participants, l'ensemble de ces approches nous permettra, dans le dernier chapitre, d'identifier et d'analyser les

différentes stratégies énonciatives et argumentatives mises en jeu par les interactants des *phone-in* radiophoniques.

CHAPITRE VI

STRATEGIES ENONCIATIVES ET ARGUMENTATIVES

Introduction

Après avoir présenté, dans le chapitre précédent, l'ensemble des études de l'analyse argumentative ainsi que leurs principes fondateurs, intéressons-nous maintenant à l'analyse des ressources et des stratégies argumentatives mobilisées par les acteurs des conversations radiophoniques dans leur entreprise de persuasion. Il s'agit, plus exactement, de voir comment les partenaires problématissent les thèmes, construisent leurs positionnements réciproques et mettent en œuvre des rapports de places complexes, à travers leurs activités discursives et leurs attitudes verbales et paraverbales. Bien entendu, ces rapports ne peuvent se mettre en place sans la prise en compte de l'autre et l'établissement d'un type particulier de relation.

Dans ce dernier chapitre, nous allons nous intéresser à deux points essentiels : d'un côté, l'hétérogénéité énonciative de l'espace interactif et le jeu de faces ; de l'autre, les stratégies énonciatives et argumentatives que les interactants mettent en œuvre pour défendre leurs points de vue. En ce qui concerne le premier point, il va être question de voir la construction et la négociation des rapports de places en tenant compte de la complexité des sujets et de l'hétérogénéité des instances énonciatives. Ces deux caractéristiques, qui ont des retombées directes sur la communication et ses différents canaux, vont permettre de déterminer les différents éléments de la face et les images construites par les interactants pendant l'interaction. Ainsi, nous allons nous intéresser d'abord aux stratégies relatives à l'hétérogénéité énonciative et la multicanalité que les partenaires cherchent à imposer durant l'échange. Ensuite, nous allons mettre en lumière les stratégies qui naissent du rapport entre hétérogénéité énonciative et coopérativité. Ici, il va être question des marques de considération et de politesse telles la mesure dans la formulation des FTAs, la concession, etc. et leur rôle dans l'argumentation. Enfin, nous allons analyser les stratégies relatives au jeu et aux rapports de places « directeur » et « subordonné »¹¹³. Dans le deuxième point, nous allons nous intéresser à l'analyse des différentes stratégies argumentatives, dites de « crédibilité » et de « captation » qui sont au service du projet d'influence des sujets argumentants. Ici, nous allons aborder les stratégies de problématisation, les stratégies de positionnement et les stratégies de preuves. Ces dernières stratégies, qui ont pour objectif de consolider les deux premières, vont se répartir en deux catégories : les stratégies manipulant les objets et les relations entre objets et les stratégies de nature énonciative et interactionnelle.

¹¹³ De part son hétérogénéité, l'interaction présente, selon l'approche ethnométhodologique, des instances énonciatives complexes qui donnent lieu à des rapports de places dits directeurs ou institutionnalisés « modulés » parfois par des rapports de places moins institutionnalisés ou informels.

1. Instances énonciatives, espace interactif et jeu de faces

Comme déjà souligné dans le deuxième et troisième chapitres, la construction du sens dans une interaction amène les sujets à avoir un positionnement réciproque. En effet, chaque interactant devient l'artisan de la construction du rapport de places et donc de la relation. Quelque soit le poids des déterminations sociales externes à l'interaction, le rapport de places n'est pas prédéterminé et inchangé mais plutôt négocié et actualisé à chaque pulsation de l'échange par les activités des sujets. Donc la relation interlocutive se construit à tout moment de l'interaction dans et par les activités discursives, les comportements verbaux et paraverbaux, les attitudes, les choix lexicaux, les manières de s'impliquer ou d'interpeller, etc. Tout choix lexical, par exemple, de par l'existence de connotations et de niveaux de langue, implique corrélativement une prise en compte de l'interlocuteur et une mise en place d'une certaine relation.

Ces éléments font que l'interaction est le lieu de la coexistence non pas d'un seul rapport mais d'une pluralité de rapports de places. Les sujets sont des co-acteurs d'une action conjointe et chacun d'eux devient à la fois initiateur et partenaire d'une négociation constante des rapports de places.

1.1. Hétérogénéité et multicanalité argumentative

La réalité complexe du sujet et l'hétérogénéité de ses sources énonciatives font de la communication une activité hétérogène et multicanale. Partant des concepts goffmaniens de « représentation » et de « rôle », ainsi que de la non conscience d'une grande partie des comportements communicatifs, les images construites par l'énonciateur ne vont pas être identiques ni sur le plan verbal ni sur le plan paraverbal. Par exemple, si deux locuteurs sont amenés à dire la même chose à propos d'un même sujet dans un échange verbal donné, il y a de fortes chances que l'intérêt et la signification accordés à leurs dires ne soient pas les mêmes. Il en résulte que la face n'est pas une image simple et homogène mais plutôt complexe et hétérogène. En effet, les interactions dont on sort satisfait correspondent généralement à des situations où le sujet énonciateur a pu donner une certaine cohérence aux différents éléments constitutifs de sa face. A l'inverse, le sentiment d'insatisfaction peut naître de la difficulté voire de l'échec de mettre en œuvre des images convergentes de la face. Un locuteur peut par exemple s'efforcer de construire une position avantageuse en mettant en scène des postures, des inflexions de voix, des débits oratoires, des silences, sans pour autant confirmer cette domination sur le plan argumentatif. A l'opposé, un locuteur peut disposer sur le plan verbal de moyens argumentatifs lui conférant une certaine supériorité, mais il peut se trouver contraint, par ses images construites sur le plan paraverbal, à occuper une position inférieure.

Dans le corpus, les interactants exploitent plusieurs stratégies argumentatives de nature verbale et paraverbale. La plupart des éléments verbaux et paraverbaux de la relation verticale ont été déjà analysés dans le troisième chapitre (négociation de la relation interpersonnelle). Nous nous contentons ici de faire une analyse combinée, sur le plan longitudinal et dialogal, de l'ensemble des éléments paraverbaux afin de voir comment les interactants essaient de donner de la cohérence à l'ensemble des éléments constitutifs de leurs faces et comment ils tentent d'imposer leur supériorité interactionnelle :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

- [...]
- 72 DB [...] qu'il y a des évolutions dans la maturité/ dans l'.h voilà c'est ça nous indique bien que// effectivement première réaction comme celle que j'ai sur la toile/ par exemple à propos de votre appel par(c)e que tout de suite ça tombe .h en disant mais écoutez chacun est libre de son Co:rps\ (0.89)
- 73 WA [là là monsieur benamara]
- 74 DB [non non vous n'êtes pas obligée de réagir/] oui\
- 75 WA ça c'est une perspective\ .h **chacun est libre de son corps/ et je le respecte/ je:: je respecte je respecte beaucoup de choses\ (.).h et je vous assure .h qu'il y a si euh si on peut parler en toute en toute transparence/(.) .h je pourrais respecter toutes les sexualités possibles\ sauf que l'H:omme qui se prend pour un homme/.h et qui et qui adopte un comportement et une éducation féminine/ (1.16) ça euh:: ça ne se réfère plus à sa à sa sexualité/ .h ou à son coté masculin\(.).h ça se réfère à autre chose\(.).h donc ils sont entrain de suivre une vague/ (.) cette vague est entrain de les trainer (.) et ça continue\ (.) donc ça a commencé il y a quelques années par les couleurs/ .h on sait pas on les a acceptées/ et ils ont commencé par la suite euh .h avec les pantalons/ (.)euh :=**
- 76 DB =mais là mais là quand vous dites ça alors est-ce que: (0.58)
- 77 WA écoutez c'est pas le coté vestimentaire qui me dérange// mais euh:: i il y a beaucoup d'autres choses/ ana ana ana « moi moi moi » j'aurais voulu personnellement/.h j'aurais voulu côtoyer des personnes qui ont mon âge/ .h euh:: j'ai vingt deux ans monsieur benamara/.h et:: je me retrouve entrain de:: de .h de c'est-à-dire de nouer des relations que se soient amicales ou autres/.h avec des personnes qui: qui la majorité du temps me dépassent/ .h mais pourQuoi// on ne peut pas/ c'est-à-dire euh vous prenez n'importe quel jeune homme/ euh:: avec n'importe quel niveau culturel/ (.) .h et:: vous essayez d'avoir d'avoir une discussion correcte avec lui/ euh de parler de quelque chose de fondée/ et bein il pourra pas\ (0.8) il pourra pas\ (0.4)
- 78 DB mais écoutez\ je ne peux pas faire le Psy// ce soir\ (.) pour vous répondre de manière euh
- 79 WA ((rit))

Dans ce premier extrait, l'auditrice-appelante Wafa défend son point de vue sur les hommes qui « adoptent un comportement féminin ». Comme nous pouvons le constater en 75 et 77, son discours est marqué par un débit oratoire rapide (absence de pauses importantes), une intonation montante et parfois forte (« / », « // »), une certaine intensité vocale (« H:omme », « pourQuoi ») et quelques allongements vocaliques (« euh:: », « et:: »). Ces éléments combinés donnent force, confiance et assurance à Wafa et lui permettent d'avoir une face consistante et cohérente. Dans ce cas, elle occupe une position haute car elle finit par cantonner l'animateur en position basse. Ce dernier finit d'ailleurs par avouer en 78 qu'il ne peut pas jouer le rôle du psychologue. Cependant, la lutte pour se maintenir en position haute va se poursuivre dans les tours suivants :

- [...]
- 87 WA vous croyez monsieur benamara\
 88 DB non non ce n'est pas que je crois moi je parle\ (0.44) ce que je crois/ ce soir par rapport à vous je le garde pour moi\
 89 WA ((elle rit))
 90 DB .h parce que si je venais à vous répondre// on va dire voilà il a été touché\ (.) mais je vous dis/ (0.89) est-ce que ces questions vous ne les posez pas/ est-ce que vous n'avez pas discuté avec ces jeunes\ (.) pa'ce que c'est je ne je discute/ avec des jeunes\ .h on discute/ (0.64) entre nous\ mais vous comprendrez toute suite après/ (.) .h qu'il a je vous le dis encore une fois ce besoin/ (.) de Marquer (0.69) son existence/ de marquer sa Présence/ de se Manifester de se de se distinguer par rapport aux autres/ .h de dire qu'ils sont là (.) .h ils ont peut-être' essayé d'aut' modes de: de de de de d'expression/ .h ça n'a pas abouti\ (.) peut-être' encore une fois (.) il faudrait que l'on discute/.h et puis il y a celle-là qu'a fait que cette gent féminine qu'il y a en face/ euh: .h euh réagit/ de cette façon\ .h et et cette jeunesse-là/ moi je vais vous dire Quarante// cinquante pour cent il y a une frustration sexuelle qui est là/(.) .h et qu'on a pas ENCORE// (0.71) euh:: voulu acceptée en tant que discours/ déjà .h maintenant pour essayer de traduire ça dans la réalité/ pour essayer de la prendre en charge/.h pour essayer de d'aller Vers/ d'autres situations de les accepter de Libérer/(.) .h ce qu'on peut libérer\ .h ça c'est un autre débat// mais il faut (0.42) Pas// croire\ (.) que cette (0.4) euh: façon de Faire/.h dénote si vous voulez la féminisation du masculin algérien(.) .h ou ailleurs/ .h il reste toujours profondément avec leurs gênes/ avec leurs/.h qui sont des hommes// .h mais je vous dis aujourd'hui la situation a fait que OBliGatoirement/(.) ils Sentent ce besoin de manifester leur existence leur présence/ par .h peut-être' tous ces artifices\ (.) .h mais si vous vous
- 91 WA [inaud]
 92 DB [rapprochez/] excusez-moi je finis et je vous laisse la parole après
 93 WA je vous en prie/ je vous en prie/
 94 DB et si vous vous rapprochez de tous ces jeunes et vous **Commencez à GRatter** un tout p'tit peu/ (2.32) et ((il rit)) et: et et et et vous retrouverez l'homme\ (3.88) là c'est vous qui marquez le silence/ (0.44)

95 WA oui ((elle rit))
[...]

Après avoir été mis à mal par l'auditrice-appelante Wafa, l'animateur Benamara tente de regagner la position haute en essayant de donner lui aussi de la cohérence à l'ensemble des éléments et des images constitutives de sa face. Comme nous pouvons le voir dans cet extrait (tours 90 et 94), il fait appel à la même stratégie et recourt aux mêmes éléments paraverbaux. En effet, son débit oratoire rapide par moment, la récurrence de ses montées intonatives fortes (« // »), son intensité vocale forte (« Marquer », « Manifester », « Présence », « ENCORE », « OBLiGatoirement », etc.) et sa volubilité importante lui donnent un net avantage sur son interlocutrice. Cette dernière finit par perdre sa position haute en marquant un silence de 3.88 secondes (fin du tour 94). Ces éléments paraverbaux qui ont une fonction purement expressive et argumentative sont récurrents tout au long de cette conversation. On retrouve les mêmes éléments dans cette troisième conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]
42 DB oui/
43 AP (.) .h donc c'est c' c'est une association qui comme son nom l'indique/ où il y a des algériens des des des américains et des algéro-américains (1.36) qui qui sont dans cette association/ qui est complètement/ euh::: (.) qui marche par euh euh par des: des dons/ (0.5) donc ce n'est pas:: du tout XXX à l'état ou ou pas du tout/ .h donc c'est des bénévoles c'est du bénévolat pur/ .h et donc elle elle est euh: (1.67) j'allais dire euh fondamentalement culturelle// (.) .h et et à travers cette association/ .h il y a des activités donc scientifiques/ (1.0) il y a des des séminaires qui se forment/ (0.89) localement\ (0.5) et croyez moi monsieur benamara\ .h vous aviez dit tout à l'heure il faudrait que que les algériens c'est-à-dire les groupes les les décideurs .h euh euh euh eh essayent de travailler/ pour pouvoir prendre/ (0.4) .h euh attache avec les algériens qui peuvent apporter un plus/ .h dans chacun dans son domaine mais à quelque niveau que ce soit\ .h euh vous savez nous on a fait le contraire\ (1.83)on a on a (.) tout simplement/ (0.55) pris des propositions de façon euh répétée récurrente/ .h et et et nous avons nous avons jamais refusé aucune aide/(0.53) quelque soit/(0.42) n'importe quelle euh eumm euh: euh: université à n'importe quel secteur/(0.4) pour lequel pouvait apporter la communauté algérienne scientifique ou autre/ pouvait apporter un plus/ .h et vous savez/ les échos/ n'ont pas toujours été les échos escomptés\ (0.78)euh et et et: et pour des raisons pour des raisons euh euh euh::: je ne sais pas euh pour diverses raisons j'allais dire\ .h et n'est XXXXX les algériens sont des algériens quand je leur parle/ sont (.) prêts (0.75) à donner de leur part/ (0.73).h à à: donner à apporter juste la technologie nous avons proposé nous avons proposé/ .h euh une ai:de// avec une entreprise américaine qui qui s'est proposée .h de: de:(0.84) d'offrir/ tout un système de

network euh euh:: internet/.h euh dans dans plusieurs universités d'algérie/ et à partir duquel les algériens d'ici/ pouvaient donner des téléconférences/ .h et c'est tout le matos qui allait être donc euh :: transporté et placé gratuitement et gracieusement au niveau des universités monsieur benamara\((0.53) donc euh::: on a vu que que comme vous l'avez XX peut être que l'algérie a fait et fait toujours des XXXXX (.) ils sont armés de bonne volonté/ mais enfin il y a des des des:: araquil « obstacles » comme on dit/ et et et et:: il XXXXXXX que (0.53) qu'il y a une fausse volonté/ et croyez moi/ (.) ce n'est Pas toujours vrai de dire que: euh: que peuvent apporter les algériens qui ne sont pas Là/ (0.87) en algérie\ parce que ce ne sont pas des algériens aux trois quarts/ ce sont des algériens à part entière/ (.)h personne ne peut le le leur enlever/ et que ce sont des algériens comme vous ou comme tous les algériens ou comme moi// euh: aimons notre pays et sont XX/ et que la XXX est valable pour euh (.) Tous les espaces qui est algérien (0.5) .h euh:: qui qu'ils veulent// bien sûr donner leur temps/ et et donner leur savoir/ et puis gracieusement en plus\ (1.15)

44 DB oui\

45 AP donc c'est n'est pas c'est un faux débat que de dire que tout ce qu'ils apportaient/ euh à l'algérie c comme si ils ne sont pas là\ ça c'est une c'est une Manière// (0.4) de de Limiter c'est-à-dire de de rester encore dans la suffisance/ (.) .h la suffisance ne: ne peut pas se faire entre algériens (0.78) il faut il faut être peut-être beaucoup plus ouvert et peut être plus intelligent que ça et dépasser ça/.h pour pouvoir aller de l'avant\ (.)
[...]

Dans cette intervention longue, l'auditeur-appelant évoque les activités scientifiques et notamment culturelles de l'association algéro-américaine qu'il préside. Globalement, ses tours de parole sont caractérisés par un débit oratoire moyen, la récurrence des allongements vocaliques (« euh:: », « ai:de », « de: »), une intonation montante (« /> « // »), et quelques accentuations vocaliques (« Là », « Tous »). A ce moment de l'échange, nous pouvons dire que l'auditeur-appelant occupe la position haute car la plupart des éléments utilisés sont au service de sa face. D'ailleurs le débit moyen et l'abondance des allongements vocaliques lui donnent l'image d'une personne confiante et sûre d'elle. Mais comme nous allons le voir dans les tours suivants, cette position haute de l'auditeur-appelant n'est que momentanée car l'animateur va tenter de l'inverser :

46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé développer\ mais euh:: je suis désolé mais euh vous ne nous avez pas encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question\ .h euh: vous me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un faux débat non// (.) c'est un VERitable débat particulièrement dans les conditions/ .h a actuelles des des relations internationales/ et et .h de la position de l'algérie/ et de .h et de tout ce qui se passe autour de nous/ et tout ce qui entrain de se tramer contre ce pays/ et se bon/ on va on va pas ouvrir ce débat/ mais on va dire simplement qu'aujourd'hui\ .h vous avez pas convaincu par votre réponse/ parce

- que vous êtes toujours .h là dans votre réponse/ on comprend vous êtes toujours là/ en attente d'attendre qu'on vient vous le dire\ (.).h c'est tout\ alors/ première question c'est il y a moins de (.).
- 47 AP qu'on vient me dire quoi/
- 48 DB attendez je vous je finis (0.46) pardon// (1.09)
- 49 AP j'ai dis qu'on qu'on vienne me dire quoi/non je vous ai pas interrompu je voulais juste comprendre ça
- 50 DB oui/ (0.82) qu'on qu'on j'ai pas compris\ (1.09)
- 51 AP vous avez dit/ euh qu'on vienne Nous dire// nous dire Quoi/(.)
- 52 DB Non// qu'on vient vous dire que vous êtes en attente de quelque chose\ que quelque chose que .h l'algerie le pays vient demander/ .h vous demander votre aide/ votre implication/ votre euh: votre participation\ .h euh bon/ là là vous le dites on est là/ c'est ce que vous avez développé/ que vous pouvez apporter vous avez pris l'exemple de facebook/ .h mais Nous// (0.82) quand quand on développe un discours ici\ lorsque: on le rapporte/ lorsque on le .h on le répercute\ .h si vous prenez l'exemple de facebook .h on est entièrement d'accord/ .h qu'est-ce que qu'est-ce qu'on développe comme discours en algérie\ .h que dit/ .h euh: l'algerien de la rue\ .h il vous dit oui/ .h il y a une catégorie d'algeriens (0.46) .h qui Doivent partir\ (.). qu'il Faut Faire// partir\ (0.66) pourquoi\ .h parce que pays n'a pas les Moyens/ .h de les former les moyens de leur donner/ la mesure de leur ambition/ .h de leur capacité/ de leur Compétence/.h il faut les Faire partir\ .h il faudrait qu'ils soient RenTables\ (.).h non seulement(.) pour le monde entier pour l'uni pour l'universel/ .h mais aussi pour l'algerie\ (.).h ça ce sont des gens qui ont inventé facebo:ok/ ce sont des gens comme le:: d'autres algériens qui se sont sin singularisés dans des recherches/.h qui ont abouti/ qui gèrent des des institutions extraordinairement délicates\ (.).h bon\ .h mais/ .h je vous dis encore une fois/ (.).h il y a cette catégorie de gens pour tout le monde est d'accord parce que (.). vous allez en france/ vous avez une catégorie de français/ .h qui est obligée d'émigrer aux états-unis parce que la france/ n'a pas ses MoYens/ (.).h ses capacités/ de le de le pour les mettre à leur disposition\ .h il sont obligés d'émigrer/ .h pour apporter un plus pour aller encore plus loin\ (.).h je vous dis/ (.). il y a une spécialisation\ (.).h on est d'accord\ .h mais/ vous n'allez pas me dire// que tous les algériens qui sont partis// .h ce sont des algériens// qui sont capables d'innover d'apporter/ de .h de euh non// (.).h on dit maintenant qu'ils sont partis\ tout le monde est libre de partir/ on ne peut pas remettre en question/ euh euh: ce ce euh ce ce gain/ (.). hein (.). qui est quand même le résultat de: euh:: la résultante d'un combat// .h la liberté de partir/ tout le monde l'a (.). la liberté la liberté de se réaliser ailleurs/ (.). oui\ tout le monde doit la respecter\ .h mais simplement lorsqu'on ouvre ce débat// (.).h on peut pas empêcher les algériens qui sont là de dire/ mais .h qu'est-ce que qu'on qu'est-ce qu'on nous rapporte au retour (.).h je vous ai pris l'exemple/ de la manifestation culturelle de manière générale// .h aujourd'hui/ nous n'avons pas un Spectacle en algérie// [...] s'il y a d'autres moyens\ (0.4) mais euh:: euh que: l'on peut:: euh: investir pour justement / (.).h faire un retour

des choses un retour de manivelle// .h (.) bein il faudrait qu'on les connaisse// (0.58) .h voyez il faudrait qu'on les connaisse\ .h (.) mais moi J'AUrais aimé/ que vous interveniez Non Pas sur la possibilité que vous avez d'apporter quelque chose/ .h(.) parce que personne/ ne viendra/.h vous: euh:: euh: vous daigner votre votre algérianité\ .h mais moi je vous attendais// sur un terrain/ et malheureusement vous n'êtes pas allés dessus\ .h celui de me dire// .h (.) aujourd'hui/ est-ce que réellement/ la manière dont est prise en charge/ la gestion des affaires de l'algerie// parce qu'il faut Pas avoir peur des mots:/ .h est-ce qu'elle est (0.42) est-ce qu'elle est en mesure de nous accepter/ ou bien elle fait tout pour nous refuser/ .h parce que nous sommes nous gêmons/ parce que nous sommes des compétences/ .h parce que là-bas il y a pas de compétence/ parce que .h voilà// C'est Sur ce terrain que je vous voulais que vous veniez\ (.) .h pour me dire/ qu'il y a [quand même att attendez je finis]
[...]

Au début du tour 46, l'animateur interrompt d'abord et réfute le point de vue de l'auditeur-appelant qui qualifie la question abordée de « faux débat ». Ce FTA qui place l'animateur en position basse oblige ce dernier à répondre en rétorquant : « non// (.) c'est un VERitable débat ». Ici l'animateur rejette le reproche de son interlocuteur par le recours à la réfutation, l'intonation montante forte et l'accentuation vocalique. Puis en 52, il se lance dans un tour de parole long pour tenter de regagner la position haute et sauver sa face. Son intervention est marquée par un débit plus ou moins rapide, des accentuations vocaliques et surtout des montées intonatives abondantes. Par le recours à l'ensemble de ces éléments paraverbaux, on peut dire que l'animateur parvient à regagner la position haute car l'auditeur-appelant se contente d'émettre uniquement des signaux d'accord et d'écoute. Mais cette supériorité interactionnelle de l'animateur n'est que momentanée car à son tour, l'auditeur-appelant va essayer, une nouvelle fois, d'inverser la tendance dans les tours suivants. La mise en avant des éléments paraverbaux est très fréquente dans le corpus. Analysons un autre cas de figure :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

[...]
62 AP et personne ne s'est posé la question pourquoi est-ce que Ces Etudiants// (0.60) demandent la réforme de l'université algérienne donc il y a quelque chose qui ne va Pas// (1.0) demander euh est-ce que est-ce que c'est pas rien ça\ .h demander la démission du ministre d'un ministre\ (0.58) c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas/ (1.78) et puis personne ne pose la question il y a même pas de soutien// (.) de l'opinion publique/ (0.89) à:: tout ce qui s'est passé pour les étudiants (.) chacun se disait que les étudiants sont en grève/ il sont entrain de faire des Marches// (0.42) entrain de faire des sit-in on passait des nuits blanches DEHORS// (0.60) et el eta wa ed mae sma bina\ « comme si nous

personne ne nous a entendu » (0.98) c'était juste bon des petits articles (.) dans la presse/(0.69) bon je salue la presse parce qu'ils ont très bien couvert les évènements et tout/ (0.78) après tout quand même ils ont un petit peu fait leur travail/(.) .h mais il y avait aucun soutien (.) personne n'a: n'a demandé ce qui ne va pas/ ou posé la question/ .h ce qu'on a à mon avis lorsque l'université algérienne//(0.71) ne va pas bien c'est toute l'algerie qui: (.) qui qui ne va pas aller bien/ c'est quand même .h moi j pense que le primaire le c.e.m et le lycée concernés par l'université algérienne/(0.42) puisqu'ils sont des futurs universitaires/ (0.60) et lorsqu'il y a des gens qui font la sourde oreille:/ et et euh:: ils veulent pas savoir ce qui se passe/ c'est quand même c'est votre fils qui sera un futur universitaire/ (.) .h et qu'il va avoir les mêmes problèmes que Nous/ si ce n'est pire/ .h puisque quand même on voit bien que euh que le niveau (.) que le niveau se dégrade/ c'est on est en chute libre là\ (1.20) on n'avance pas\ (0.95) tout tout va en arrière\ (0.89) donc c'est pour ça que je vous dis euh: .h euh franchement euh ce que nous/ lorsque lorsque j'ai commencé mon cursus universitaire/ je suis arrivé ici à alger/ (0.64) donc j'étais parti pour cinq ans/ .h dès que j'ai entamé la première année euh chaque fois je me disais (0.42) quand est-ce que je vais terminer: et quitter directement parce que je compte pas du tout rester ici après .h après tout ce que j'ai vu et vécu ici/ que franchement/ (0.62) euh c'est pas c'est pas la joie quoi\ (0.70) et puis la question que vous allez me dire/ (1.02) c'est que quand même on ne peut pas être livrés à nous mêmes/ .h parce que les étudiants sont connus/ ils peuvent ils peuvent s'organiser/ comme on a fait déjà/ faire des comités/ (0.40) ah l'université c'est connu pour ça\ (1.0) faire des comités/ des représentants d'étudiants et tout/ et: comme à chaque fois/ c'est à chaque fois que comme ça que ça se passe/ je sais pas pourquoi/ .h automatiquement c'est c'est des kabyles/ (0.69) qui montent/ (0.64) pour prendre la responsabilité/ et organiser le mouvement étudiantin\ (.) donc tout à coup/ (.) le mouvement est facile à briser\ (.) et il suffit juste de dire **Attention** c'est des kabyles c'est des régionalistes XX des séparatistes et tout/ .h et c'est qu'il y a des gens qui écoutent encore ça\ (1.40) il y a des gens qui:: qui vont qui vont écouter ce qu'on raconte/ et puis .h ils vont se dire ils défendent des: (.) des des (.) des intérêts régionaux/ (1.02) et que c'est pour des tendances politiques et tout/(1.51) donc ici ce que je voudrais dire/ c'est que ça soulevait le point de la discrimination ici chez-nous\ (0.80) ce que:: ce que rajoutait à tout ce que je viens de vous dire/[...]

63 DB hm hm\ (1.0)
[...]

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant (étudiant en fin de cycle) évoque ici, par opposition au point de vue de l'animateur Benamara, les principales raisons qui le poussent à quitter le pays. Comme dans les extraits précédents, le tour long de l'auditeur-appelant est marqué par un débit moyen parfois ralenti, beaucoup de montées intonatives fortes («//») et une prosodie impérieuse abondante («pourquoi, Ces Etudiants, Marches, DEHORS, Nous, etc.»). Pendant ce temps, l'animateur se

contente d'émettre des signaux d'écoute. En insistant sur ces éléments, on peut dire que dans ce tour de parole, l'auditeur-appelant exprime non seulement sa déception et son émotion mais aussi cherche à occuper la position haute car ces indices paraverbaux sont au service de sa face et renforcent son opinion. Mais compte tenu de l'hétérogénéité de l'interaction et de l'instabilité des images construites par les interactants, ce rapport de places n'est que momentané car l'animateur va riposter et tenter de l'inverser :

- [...]
- 145 DB c'est pas il faut pas croire que ce que vous entreprenez le matin
c'est pour en récolter les dividendes le soir\ .h [ça met]
- 146 AP [oui\]
- 147 DB du temps
mon ami\ c'est toute une c'est un combat/ c'est toute .h toute une
ambiance dans laquelle il faut se mettre/ c'est tout un .h une c'est
toute une une hmm comment vous le dire .h une une une Façon/ de de
réussir une CONTinuité même si vous vous vous retirez d'autres en
reprendront le flambeau/ .h pourquoi/ .h parce que .h il y a une
légitimité dans le combat/ .h il y a cette conviction que nous
devons changer quelque chose dans ce pays .h et surtout/ (.) et
surtout (.) .h aujourd'hui/(.) nous n'avons plus le droit à l'échec/
(0.95)
- 148 AP oui/
- 149 DB voyez/ .h donc si vous voulez/ (0.60) ENCORE/ une fois je reviens
vous m'avez pas convaincu .h c'est que à Partir de Toute cette prise
de Position de conscience que vous avez en vous/ que vous
Manifestez/ que vous le dites ce soir à l'anTENNE// .h c'est toute
une joie pour nous de vous écouter (.) ne croyez surtout pas qu'on
est là pour défendre qui que ce soit/ .h non on est là entrain de
débAttre\ .h c'est vrai que nous n'avons pas la prétention de
changer les choses/ .h mais nous avons AU moins le courage de les
dire\ (.) voyez\ .h alors c'est (.) de me dire pourquoi\ est-ce que
dans tout ça/ dans toute cette .h hmmm dans tout ce bouillonnement
avec lequel vous faites partie depuis l'autre côté puis vous me
dites moi j'ai envie de partir alors ((en riant)) si vous partez
alors vous savez/ tout ce qu'on a dit va tomber à l'eau/ .h ça ne
veut pas dire que vous êtes euh:: euh::: je veux dire euh::: hmmm
que qu'on a pas besoin de vous/ non// .h euh
- 150 AP oui/
- 151 DB encore une fois .h euh n nul n'est indispensable/ mais je veux dire
que LORSQUE vous êtes xx vous êtes convaincus que vous êtes engagés/
.h c'est parce que vous aimez ce pays/ donc s'il y a quelque chose à
changer c'est qu'il faut RESTER dans ce pays pour l pour le changer
pour changer (.)
- [...]

Dans ses tours de parole, on voit comment l'animateur Benamara tente de regagner la position haute et reprendre les rênes de la conversation en exploitant pratiquement les mêmes procédés. En plus de l'intonation montante et de l'accentuation vocalique, l'animateur se lance dans une contre-

argumentation en utilisant également un débit plus rapide et quelques allongements vocaliques. A cela s'ajoute la mise en contradiction du discours de l'auditeur-appelant ainsi que le raisonnement concessif que l'animateur adopte et qui est au service de son ethos. La combinaison entre ces différents éléments confère à ses contre-arguments un pouvoir persuasif qui lui permet d'avoir, au moins partiellement, une certaine supériorité interactionnelle. Tout au long de cette conversation, les deux interactants vont tenter de défendre leurs positions et convaincre l'un l'autre en cherchant à se maintenir en position haute.

Ces éléments ou « taxèmes » paraverbaux (Kerbrat-Orecchioni) sont aussi fréquents dans les conversations de l'émission *Libre Ton*. C'est le cas de l'extrait ci-dessous :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

- [...]
- 17 TM eh bein précisément\ allons-y/ essayons de: nous attarder d'abord dans un premier temps comme vous l'avez suggéré/ .h aux raisons qui selon vous sont pourvoyeuses de cette violence\ (0.42)
- 18 SM ah// voilà/ les raisons donc donc pour expliquer d'abord la la violence/ .h la violence elle est verbale et physique (0.64) et en tout domaine/ et il y a par exemple je je cite un cas .h euh:: la violence routière que d'ailleurs la presse/ elle qualifie ça de terrorisme routier\ c'est exactement je trouve que c'est juste comme terme\ .h après// euh il y a la violence à l'école/ à la famille/ dans la rue/ dans l'administration/ aux sports/ .h et plus GRAVE// à mon avis eh bein c'est il y a la criminalité// féminine// qui a apparu ces dernières années/ .h même à l'université// .h ensuite il y a la criminalité des mineurs/ entre treize et seize ans/ qui a apparu ces dernières années\ .h donc euh::: euh bon/ j'ajoute encore c'est-à-dire dans foulée/ .h la fuite des cerveaux/ .h le chômage entretenu/ .h l'indifférence TOTALE// des GENS// devant tous ces MAUX// il sont indifférents ils sont FROIDS// .h c'est personnellement j'ai appelé ça un mal profond/ c'est un phénomène de société\ (0.89)
- 19 TM hm hm\
- 20 SM .h et ce qui est dû ce qui cause ce phénomène de société/ .h c'est disons-le en toute franchise .h notre société/ .h a perdu beaucoup de ses valeurs ancestrales\ (.) telle que la vertu/ .h la bonté/ la générosité/ .h l'HUMANISME// et l'entraide/ .h des valeurs qui ne préoccupent plus l'esprit de beaucoup de citoyens\ .h euh:: plus GRAVE// j'ai été dans mon constat modestement dit/ .h que:: j'arrive à penser que beaucoup de citoyens pensent/ .h que ces valeurs n'ont pas existé/ (0.44)
- 21 TM hm hm\ (0.46)
- 22 SM .h et La raison qui a entraîné tout ça c'est un phénomène .h de la CULTURE du MATÉrialiste/
- 23 TM hm hm\
- 24 SM c'est-à-dire euh euh pour ne pas l'appeler l'INCULTURE//
- 25 TM hm hm\
- 26 SM c'est l'AVIDITE/

- 27 TM hm hm\
 28 SM la COURSE à la vie facile/ sans efforts/ .h euh::: sans sacrifices/
 .h euh::: bien entendu/ ils sont conSCIENTS//
 [...]
 35 TM hm hm\
 36 SM nous devons changer **TOTALEMENT// RADICALEMENT//** notre comportement\
 37 TM hm hm\
 38 SM se mettre au service d'autrui/.h pour le bien être de notre société/
 .h afin de vivre en totale (.) égalité/ voilà un des origines du
 mal/ .h ce mal profond// nécessite si on peut dire un électro choc
 .h pour former une société homogène/ NANTIE de repères et de
 CIVISME/ .h ce qui est loin d'être le cas aujourd'hui/ .h
 l'incivilité elle REGNE partOUT// on la voit à tout l'espace de la
 société si je me permets de dire cela\ .h pour cela acquérir un
 minimum de CULTURE// voilà// moi .h c'est c'est euh::: régler notre
 vie intellectuelle// la régler je dis bien c'est bien le mot/ (0.64)
 39 TM hm hm\
 40 SM .h euh croire en la capacité de chacun/
 41 TM hm hm\
 42 SM voilà/ euh::: la PREUVE/ des algériens// sont de des beaucoup
 d'algériens sont divers sommités dans leur domaine à l'étranger/ ils
 sont valorisés/ .h j'ai eu le bonheur et la chance d'en rencontrer
 quelques uns/ .h en france/ en angleterre/ au canada/ c'était (0.44)
 incroyable ce .h ce qu'ils ont dit/ ce qu'ils ont expliqué/ les
 raisons qui les ont poussés à l'exile si on peut appeler ça
 justement\ .h Permettre// à ceux qui ont des choses à dire/ .h et
 transmettre de le faire de façon qu'ils servent de modèle vous
 comprenez/
 [...]

Dans cette conversation, l'auditeur-appelant Smail énumère les raisons qui, selon lui, sont derrière l'amplification de la violence en Algérie. Comme nous pouvons le voir, ses tours de parole sont marqués par un débit plus ou moins rapide, beaucoup d'accentuations vocaliques (« GRAVE//, MAUX//, FROIDS//, l'INCULTURE//, conSCIENTS//, etc. »); une intonation montante et parfois très montante (« / », « // ») et quelque allongements vocaliques (« euh::: », « que::: »). A travers le recours à ces éléments paraverbaux, nous pouvons dire que l'auditeur-appelant Smail cherche à exprimer avec force ses dires et donner une certaine valeur à ses arguments. Même si, dans cette conversation l'échange est consensuel, ces éléments lui permettent d'avoir une certaine supériorité interactionnelle. D'ailleurs cette stratégie va déclencher le même comportement chez l'animateur Toufik Mendjeli :

- [...]
 51 TM euh vu effectivement que nous sommes .h entrain de nous acheminer
 qu'on le **VEUILLE** ou non inéluctablement vers une société
 individuelle pour ne pas dire individualiste/ .h
 52 SM oui/ oui/
 53 TM vous avez cité également l'appât du gain/ l'avidité du gain hein/
 cette cette course à l'enrichissement qui ne fait que renforcer .h

- l'individualisme dans ce qu'il a de plus LAID// de plus euh .h et et
 et de plus VIOLENT// hein/ pour euh pour autrui/ .h euh:: moi
 j'ajouterais l'absence de débouché hein/ notamment chez les jeunes/
 les jeunes sont aujourd'hui désillusionnés voyez/ (0.40)
 contrairement .h au début des années donc euh succédant
 l'indépendance/ il y avait un enthousiasme/ il y avait .h une ENVIE
 de reconstruire ce pays/ .h c'était euh aussi l'ère des idéologies/
 donc à chacun avait ses convictions/ il voulait .h euh construire la
 pays tel qu'il le rêvait/ aujourd'hui il y a une espèce de de
 désenchantement mondial/ .h et nous sommes pas et nous ne sommes en
 reste par hein par rapport donc à ce désenchantement\ là/ .h donc je
 pense que ceci participe d'une manière ou d'une autre/ à
 l'exacerbation/ de notre agressivité/ .h et j'ajouterais également
 le manque de communication vous vous l'avez dit/
- 54 SM oui/
- 55 TM de de d'une manière différente/ mais (0.82) je le précise donc un
 manque de communication/
- 55 SM oui/
- 56 TM qui ne fait/ qu'accentuer justement euh et l'individualisme/ et:
 partant donc euh l'agressivité et la méfiance\ hein/ c'est SEULE//
 seule une bonne communication seine/ .h peut:: amener donc euh à un
 climat de confiance/ un climat de bien être etcétéra/ alors pour/ .h
 se résumer de fait hein/ vous avez parlé de problème social/ nous
 sommes je crois en phase de .h euh::: de traverser une espèce de
 MAL ETRE// social\
- 57 SM oui/
- 58 TM hein/ voilà il y a une espèce de .h de malaise donc je dirais même
 mal être donc social/ auquel absolument il faut remédier
 aujourd'hui/ .h euh dont les clignotons sont ROUGES// .h EUH:: la
 nécessité de:: de de s'instruire/ vous l'avez souligné/ .h et aussi
 incriminer encore une fois et impliquer le le premier foyer
 d'éducation qui est le foyer enfin que sont les parents/ .h mais
 également l'école/
- 59 SM oui/
- 60 TM ce sont deux: euh:: interfaces (.) INDISPENSABLES// hein/euh donc
 et qui sont impérativement euh:: mmm qui doivent être impérativement
 impliquées dans cette lutte contre enfin la PREVENTION// pas la
 lutte// .h dans la prévention parce que là on se situe en amont pour
 essayer de prévenir/ .h donc seule une BONNE EDUCATION/ d'abord de
 la part des parents/ .h quand quand je dis bonne éducation ça
 recouvre pas mal de: d'aspects hein/ entre autres .h donc apprendre
 à communiquer avec ses enfants/ [donner la parole à ses enfants/]
- 61 SM [oui/ VOILA/oui oui/]
- 62 TM les écouter avec respects/ les Considérer/ .h leur donner la valeur
 qui [est la leur etcétéra/]
- 63 SM [bravo bravo bravo/] surtout ça\ oui/
- 64 TM et puis par la suite/ .h l'école est est censée prendre le relais/
 .h le relais/ justement en élargissant les horizons de de de cet
 enfant/ .h en l'invitant à découvrir la beauté du MONDE// au lieu de
 l'encrouter/ dans .h la PEUR// de ce monde/ ou la frilosité par
 rapport à ce qui s'y s'y vit/ à ce qui se vit dans ce monde/ .h donc
 essayer de de de de l'intéresser/ justement à tout ce qui participe
 de la vie (.) tout ce qui fait la vie\ .h et:: créer un climat

propice donc à l'acquisition/ .h SEINE// Curieuse/ .h du savoir// .h
à mm une atmosphère propice à la communication/ au respect/ .h vous
avez parlé d'incivilité POURQUOI ne pas réintroduire aujourd'hui .h
euh l'éducation l'instruction civique/[au niveau des écoles ceci me
semble fondamental/ FONDAMENTAL//]

55 SM

[oui/ OUI/ OUI// OUI/ OUI/ oui/

oui/ oui/ oui/]

Comme nous pouvons le constater, l'animateur Toufik Mendjeli s'aligne sur le point de vue de Smail et explique les mêmes faits en faisant appel aux mêmes procédés paraverbaux : « plus LAID// », « plus VIOLENT// », « deux: euh:: interfaces (.) INDISPENSABLES// », « la beauté du MONDE// », etc. Par le recours aux mêmes indices, l'animateur confirme non seulement les arguments de son interlocuteur mais aussi cherche, d'une certaine manière, à mettre en valeur ses propres arguments afin d'avoir la même supériorité interactionnelle. Ces indices lui permettent aussi de donner de la cohérence à l'ensemble des éléments constitutifs de sa face.

Globalement, les extraits qui viennent d'être analysés nous montrent que l'activité argumentative des interactants est complexe car elle fait intervenir une diversité de canaux de communication et donc une pluralité de mises en scènes. Chaque partenaire cherche à défendre son opinion et à construire une position avantageuse tout en essayant de donner de la cohérence et de la consistance aux différents éléments de sa face.

1.2. Hétérogénéité et coopérativité

L'hétérogénéité de la face et la pluralité de mises en scènes qu'elle engendre n'est pas uniquement repérable dans la diversité des canaux de communication mais peut se structurer aussi à l'intérieur d'un échange en apparence coopératif. Dans le débat par exemple, le locuteur peut favoriser un rapport consensuel de la relation par le recours à certaines marques de considération, à des reprises et reformulations de la parole de son partenaire, à une certaine mesure dans les choix lexicaux, etc. En même temps, il peut développer une argumentation lui conférant une nette supériorité interactionnelle. En effet, sera plus convainquant celui qui accompagne ses attaques, ses critiques ou ses reproches de marques de considération et de politesse. Inversement, toute attaque trop brusque, toute manifestation d'irritation ou d'impolitesse peuvent se révéler disqualifiantes pour le locuteur (Kerbrat-Orecchioni, 2010). La civilité dans l'attaque, la mesure dans la critique confèrent à l'énonciateur l'image de sa propre maîtrise et, tout en contribuant à maintenir l'échange dans la coopérativité, il parvient à désarmer au moins partiellement la riposte de son interlocuteur. Comme le souligne Goffman, la meilleure protection de sa propre face passe nécessairement par le ménagement de celle du partenaire, notamment lorsque celle-ci se trouve malmenée. Encore plus, ménager la face de l'autre ne peut être qu'une façon parmi d'autres de mettre en valeur sa propre

face. Ainsi, lorsque l'un des deux partenaires parvient à s'imposer dans un rapport de places qui lui confère un avantage, il a tout intérêt à mettre en œuvre un travail de figuration pour faire avaliser cet avantage.

Dans le corpus, les partenaires font appel à des termes d'adresse, à certaines marques de considération, à la concession, bref à un ensemble de stratégies de politesse pour réduire les frictions et, en même temps, valoriser leurs faces réciproques. Pour Vion (1992 : 115), ce marquage hétérogène relève de l'ordre de la stratégie car il permet de jouer simultanément de la compétition dans la coopération et d'assumer sa différence sur un fond consensuel.

1.2.1. Jouer de la compétition dans la coopération

Comme on vient de le rappeler, cette stratégie consiste à recourir à certains procédés de politesse telles les marques de considération, la civilité dans l'attaque, la maîtrise de soi afin de neutraliser toute riposte ou réaction du partenaire. C'est le cas des extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

- [...]
- 65 WA je vous Assure\(.) c'est vraiment aberrant\ c'est vraiment aberrant\
(.)aucun sujet de conversation/.h ils s'habillent mal à yelbsou
lelbnet/ « ils s'habillent comme des filles » .h euh: ils se
comportent lelbnet/ (0.4) « comme des filles » il y a plus il y a
plus aucune différence entre nous et eux (.) à part que nous on est
un peu mieux soignées\.h (1.09) h. (1.83) il y a le Silence/ [bon
monsieur vous dites quelque chose]
- 66 DB [non
non je vous laisse je vous je v]
- 67 WA la dernière fois que j'ai parlé il y a deux ans/(.)h
- 68 DB hm hm\
69 WA vous aviez eu ce silence/.h et je vous ai interpellé dessus\ (0.4).h
donc je reviens deux ans après il y a encore ce silence/=
- 70 DB =NON non pas ça pa`ce que c'est là là vous vous posez enfin vous
posez pas/ mais vous dites enfin ce que vous pensez des hommes de
.h: euh::: de de notre époque/ .h euh mais je vous laisse finir
parce que si je venais vous vous vous vous hmmm vous int vous
interrompre/.h si je venais vous interrompre/(0.87) on va dire ah
voilà ça c'est le matCHot qui parle/ il ne veut pas laisser les
femmes dire ce qu'elles pensent des hommes\ non/ (0.4) .h je vous
laisse finir/ (0.78) .h et euh: quand vous aurez tout dit/ on passe
la musique et on s'en Va// (.) ((en riant))
- 71 WA ((elle rit))
- 72 DB il y a plus rien là\ (0.58) ((en riant)) allez-y allez-y\ continuez\
c'est intéressant quand même pa(r)ce que/ .h ce sont c'est pas le
sujet lui-même/ mais en fait c'est c'::: un peu le:: hmm .h c'est un
peu l'écho// (.) l'écho de (.) de ce sujet qui qui qui est
intéressant\ euh::: [...]

Dans cet extrait, l'auditrice-appelante Wafa s'emporte et interpelle l'animateur Benamara suite à son silence à la fin du tour 65. Ses tours de parole sont caractérisés par une certaine irritation voire de l'énervement. Ces deux comportements peuvent être considérés comme menaçants et disqualifiants pour la face de Wafa car ils lui donnent l'image d'une personne qui manque de maîtrise de soi. A l'inverse, les tours de l'animateur sont marqués par un ton plutôt calme, des pauses intra-tours et des allongements vocaliques. Tout en expliquant la raison de son silence en 70, l'animateur fait appel à l'humour, une stratégie qui va avoir son effet et qui va provoquer le rire chez l'auditrice-appelante. On peut dire que le calme de l'animateur et sa civilité dans la critique sont au service de sa face car ils lui confèrent l'image de sa propre maîtrise. Cette stratégie qui contribue à maintenir l'échange dans la coopérativité réussit à calmer et à désarmer graduellement la réaction de l'auditrice-appelante Wafa. Examinons un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]

103 DB non attendez\ il reste pas assez beaucoup beaucoup de temps \.h moi je je ne sais pas si en une deux minutes/ (.) on peut euh:: on peut mmm: (.) je je veux dire on va essayer on va essayer de mettre de côté un peu euh:: cette histoire de juif qui a programmé\ ((en riant)) .h parce que là je vous avoue que ça me dépasse euh : [mais euh : \]

104 AM [ça vous dépasse\] alors on va faire// [le le le: \]

105 DB [attendez non\] c'est-à-dire ça me dépasse parce que j' suis pas prêt pour en parler .h: j'suis pas prêt parce qu'il faudrait que j'arrive à trouver la relation parce qu'à l'antenne il ne faut pas quand même dire de bêtises/ il faut être un petit peu: .h ::\=

106 AM =c'est c'est pas une bêtise\

107 DB non non moi moi\ (.) mais écoutez arrêtez de me reprendre à chaque mot// (.) je ne dis ou je ne dise de bêtises MOI Moi\ (.) je ne fasse pas d'eRReurs/ dans dans le débat qu'on est entrain de d'ouvrir vous et moi\ . h il faudrait qu'on dise des choses sensées pour ceux qui nous écoutent puis sans moins .h pour pouvoir y réfléchir dessus ce soir\ .h alors/ moi ce que je veux dire/.h c'est c'est ce qu'a dit la dame la demoiselle tout à l'heure\ (.) .h qu'est-ce que vous en pensez vous en tant qu'algérien aujourd'hui /est-ce que vous pensez que (0.4) l' l'homme euh::: l'l'algérien de manière générale mais particulièrement cette catégorie de jeunes//.h (.) euh: (.) par rapport à ce qu'elle a dit qui est entrain de se féminiser/ .h et que les les femmes les filles aussi de cette catégorie d'âge sont entrain de se so so so (.) de se féminiser s'homminiser c'est-à-dire de devenir des hommes\ ((rit)) alors est-ce que vous pensez que .h c'est fait pour (.) parce que c'est de l'âge parce que c'est du milieu parce que c'est de leur environnement//.h ou c'est fait parce qu'il y a des causes encore plus plus profondes mais qu'on n'arrive pas/ .h à mettre comme ça sur la table pour un certain nombre de .h de raisons\ (.) des tabous

des euh: je ne sais pas des problèmes de société souvent des
 problèmes de politique\ alors qu'est-ce que vous en pensez/
 (0.58)très vite\ (0.53)
 [...]

Dans cet échange un peu tendu en revanche, on voit comment l'animateur a du mal à occuper la position haute suite au sujet délicat abordé par l'auditeur-appelant. En 107, Benamara finit par s'emporter suite aux reprises répétitives et une certaine interprétation de ses propos de la part de l'auditeur-appelant Amine. On peut dire que dans les tours 103, 105, la face de l'animateur est mise à mal car il avoue d'abord que le sujet le dépasse et puis il s'irrite au début du tour 107, comportements qui peuvent être considérés comme disqualifiants. Se rendant compte de ses comportements qui sont loin d'être impolis (Kerbrat-Orecchioni, 2010), l'animateur se lance dans un tour où il va utiliser un ton plutôt calme (emploi du mode conditionnel et de l'impersonnel), une intonation montante et parfois descendante, des répétitions, quelques courtes pauses et des allongements vocaliques. Par l'ensemble de ces stratégies, on peut dire que l'animateur cherche à faire oublier son irritation (en cherchant à adoucir son ton) et ainsi regagner la position haute en essayant de donner l'image d'un locuteur calme et coopératif. Un autre extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

88 DJ [...] .h:: et un notaire un monolingue (.) qui a fait quatre ans
 d'étude/ (.)XXXX deux quatre feuilles/ (0.52) ana ana ana « moi moi
 moi » l'algérie ana xuja « moi mon frère » j'aime mon pays ngulk
 el aq « je vous dis la vérité » c'est où je xxx c'est un et je ne
 veux que cet [argent]

89 DB [non]

90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\
 91 DB =non je djamel/[djamel/ attendez attendez on va d- on va dé]=
 92 DJ [wellah uf XXX j'ai beaucoup] uf je m'excuse\ j'ai
 beaucoup de haine de rancœur et [beaucoup de xx]

93 DB [non non attendez attendez\ on en]
 est pas écoutez non non mais écoutez ne me ne me décevez pas\ ne me
 décevez pas s'il vous plait [ne me décevez pas attendez attendez]

94 DJ [non des fois (inaud.)]

95 DB si « monsieur » djamel\ si djamel\ « monsieur »
 96 DJ [garder mon je vous en prie\XXX]
 97 DB [sa it « merci » si « monsieur » djamel\ si djamel\ ne me ne me
 décevez pas\] vous [paraissent êt' quelqu'un/] (0.46)

98 DJ [(inaud.)]

99 DB très bien\ écoutez moi deux secondes\ (.) deux secondes\ (.) deux
 secondes\ .h ne me décevez pas/ ça c'est la première seconde et la
 deuxième seconde/ (.) .h vous paraissent être quelqu'un de très
 informé de très averti/ (.) .h j'aurais aimé que votre intervention
 nous apporte une un éclaircissement une une une meilleure
 visibilité\
 100 DJ mais xxx

- 101 DB attendez laissez moi finir/ (0.87) matqalq ja « ne vous énervez pas » djamel matqalq \
- 102 DJ ((rit)) [oui XXXX]
- 103 DB [xatra huma] laxrin jadiw « parce que eux ils emportent » des milliards// wanta rak tqalaq tmared fi [rou ek ma terba walu/ saha ani ani qana tek ani qan- ani qana tek eft kifah ani qana tek ani qana tek] « et vous, vous énervez vous vous angoissez vous ne gagnez rien je je vous ai convaincu vous avez vu comment je vous ai convaincu je vous ai convaincu »
- 104 DJ [XXXXXX] ana je voudrais comprendre [wallah sincèrement/]
- 105 DB [astana] (0.44) « attendez »
- 106 DJ oui/
- 107 DB astana\ « attendez » laissez moi finir pour qu'on puisse rebondir si non on va continuer dans des [jugements de valeurs/ dans des/]
- 108 DJ [(inaud.)]
- 109 DB qui vont nous faire perdre quand même le sens de[la responsabilité/ voilà\]
- [...]

Dans cette conversation, l'auditeur-appelant Djamel s'emporte et exprime sa profonde indignation contre les honoraires de certains notaires en avouant qu'il a beaucoup de haine et de rancœur. Ses tours de parole sont caractérisés par des chevauchements, des interruptions et des parties entières inaudibles. Cette manifestation d'irritation peut être considérée comme désavantageuse à la face de Djamel parce qu'elle lui donne l'image d'une personne agacée qui manque de maîtrise de soi. A l'opposé, l'animateur Benamara, premier responsable de ce *phone-in* radiophonique, adopte une posture calme et lui demande de ne pas s'emporter. Dans cet extrait, Benamara ne cherche pas seulement à apaiser les ardeurs de son interlocuteur mais aussi à donner une bonne image de lui-même, à travers un ton confiant et poli, une maîtrise du sujet et de soi, l'usage d'un code familier et plaisant (arabe dialectal, humour, etc.). Ses stratégies ont fini par payer car elles parviennent à déclencher le rire chez Djamel en 102. On peut dire que l'ensemble de ces comportements mettent l'animateur dans une position plutôt haute et placent l'auditeur-appelant Djamel dans une position basse.

1.2.2. La mesure dans la formulation des FTAs

Cette stratégie consiste à se montrer poli vis-à-vis de son partenaire tout en évitant d'utiliser certains mots ou expressions qui peuvent se révéler menaçantes ou blessantes. Le recours à cette stratégie n'a pas seulement pour objectif d'atténuer la brutalité des FTAs en évitant de blesser la face vulnérable de l'interlocuteur mais aussi de mettre en valeur sa propre face et ainsi se donner plus de crédibilité afin de parvenir à convaincre l'interlocuteur du bien fondé de son opinion.

Au niveau du quatrième chapitre, nous avons analysé les différents procédés de la politesse négative et de la politesse positive. Pour ce qui est de la politesse négative, nous avons abordé les procédés substitutifs (l'emploi de l'alternance codique, les desactualisateurs modaux, les énoncés préliminaires, etc.), et les procédés accompagnateurs (les amadoueurs, les modalisateurs, les minimisateurs, les réparateurs, etc.). Quant à la politesse positive, nous avons parlé des manifestations d'accord, des vœux, des remerciements, des compliments, etc. Concernant ce point, nous allons nous contenter d'analyser uniquement quelques extraits où les partenaires se ménagent réciproquement et tentent de se convaincre les uns les autres en évitant la formulation brutale de certains FTAs :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 46 AH excusez-moi de vous interrompre/
 47 TM allez-y\
 48 AH en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/ (0.73)
 et un trait lié à l'identité/
 49 TM **oui/ (.) mais/ il il ne faudrait pas la réduire uniquement à son aspect et à sa dimension identitaire\ .h euh:: certes il est important/ (.) de posséder sa langue maternelle/ de la .h de l'enrichir/ de de l'étoffer/ de la .h de la de l'enseigner/ .h en l'occurrence pour ce qui concerne notre pays .h la langue arabe et la langue berbère/ vu qu'elles sont toutes les deux usitées .h et pratiquées dans dans le quotidien de nos de de de nos de nos cités/ de nos de nos villages/ (0.46) .h mais/ euh:: ceci n'exclut pas l':: l'apport/ d'autres cultures/ d'autres: d'autres visions/ hein de la vie/ .h transmises par euh:: telle ou telle langue\ .h et **je pense** que ce:tte pluralité .h euh qu'on a/ euh:: naturellement ça on a une inclination naturelle/ hein/ à à parler plusieurs langues en tant qu'algériens/ .h **je pense que cette inclination devrait être encouragée .h et dépassionnée/ hein tout simplement est vue pour ce qu'elle est/ c'est-à-dire .h un un élément euh: susceptible d'ouvrir/ euh:: et d'élargir les horizons/ .h de l'algérien\ (0.75) Sans/ euh: justement entrer dans des polémiques ou des problématiques .h liées/ à:: .h euh::: à à à l'idéologie véhiculée par telle langue/ à la culture ou le mode de vie véhiculée par telle autre/ etcétera\ .h parce que (.) si **on entrerait** dans ce genre de considérations/ .h **je peux vous garantir qu'on n'en sortirait pas/ .h et qu'on resterait toujours Rétifs/ (0.46) à quelque apport que ce soit de quelque langue que ce soit\ .h donc euh:: (0.87) prenons/ à la base nos langues euh:: j'allais dire euh:: euh de base// que sont l'arabe et le berbère/ .h **ESSAYONS/ de: euh leur donner euh:: les moyens suffisants et:: euh::: indispensables pour qu'elles soient .h des langues vivantes à même de .h permettre l'acquisition du savoir/ à même de permettre donc/ .h euh::: la créativité/ .h euh de permettre donc euh euh::: le génie pourquoi pas/ .h mais/ euh:: (0.91) restons ouverts à tous les apports extérieurs/ et à toutes les langues extérieures/ nous vivons dans une .h euh:: dans********

un continent qui est .h euh trè:s riche/ hein culturellement parlant/ .h et nous appartenons à une sphère civilisationnelle/ .h qui est le berceau de l'humanité/ la sphère méditerranéenne\ **donc ne:: tournons pas le dos à ces deux réalités/ .h et (.) tâchons de capitaliser tout cet hérita:ge .h encore une fois sans passion ni démagogie** (1.49)

50 AH là je suis bien d'accord (0.46) je veux rappeler simplement qu'à la base c'est une question donc euh XXX/
[...]

Dans cet extrait, on voit comment l'animateur Toufik Mendjeli s'oppose à l'opinion de son interlocuteur Ahmed sur les langues parlées en Algérie. En 49, il fait appel à un certain nombre de procédés de politesse pour construire et polir son argumentation : le conditionnel de politesse (« il ne faudrait pas », « devrait », « qu'on n'en sortirait pas »), les verbes de modalité (« je pense »), le pronom impersonnel « on » et le « nous » de politesse (« prenons », « ESSAYONS », « ne:: tournons pas le dos », etc.), les minimisateurs (« tout simplement »). A travers le recours à l'ensemble de ces procédés, l'animateur ne vise pas seulement la valorisation de la face de l'auditeur-appelant mais cherche aussi à mettre en valeur sa propre face ou son propre ethos et ainsi donner plus crédibilité et de force d'adhésion à son discours. C'est la même remarque pour cet extrait :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

[...]
50 AL [c'est vrai/c'est vrai/]
51 TM je je termine ensuite je vous laisse réagir/
.h vous parlez de de vous vous essayez d'illustrer un petit peu votre (1.04) propos .h par euh euh l'exemple de::: ce qui se passe dans nos stades/ .h c'est là où **j'introduirais une réserve/ si vous permettez/** .h en disant que ce qui se passe euh:: dans nos stades aujourd'hui/ et **je crois qu'il m'a été donné l'occasion de l'évoquer avec d'autres auditeurs/** .h euh ce qui s'y passe en termes de débordements et de violences/ reste inexcusable et INADMISSIBLE// .h souvent euh les supporters/ ou les hooligans parce que ce ce sont des hooligans/ **tout simplement/** .h qui viennent (0.42) disent-ils de leur propre aveu se défouler/ euh sur .h euh sur le terrain de foot/ .h euh ne:: n'ont absolument aucun égard par rapport à ce qui se passe sur le terrain/ par rapport à la joute sportive/ .h ils sont là pour déterminer parfois à faire de la casse et beaucoup d'études/ .h sociologiques/ psychologiques/ etcétera ont été faites/ .h pour aboutir à ce euh à cette conclusion que je suis entrain de vous partager\ .h donc euh **faisons attention .h à::: aux risques de de de de légitimer/ l'illégitime/** .h et de pardonner l'impardonnable\ .h euh::: quand on va dans un stade pour euh supporter son équipe pour applaudir son équipe/ .h on on y va pour l'applaudir/ (0.40) on y va pas pour casser/ hein .h quelque soit l'injustice/ quelque soit l'iniquité .h de l'arbitre/ ou euh:: voilà/ de de des maîtres de de du JEU// .h euh:: on a pas le droit de voilà de .h de de quitter

son::: son statut de supporter/ pour endosser .h euh::: le costume du père fuitard/ on a pas on a pas cette/ on a pas à le faire/ et c'est et c'est .h et ce sont des choses qui **devraient être punies/** avec toute la sévérité de la loi voyez/ .h donc après on peut épiloguer très longuement sur les raisons de cette VIOLENCE// pourquoi .h les jeunes certains JEUNES/ moins jeunes d'ailleurs hein\ je sais pourquoi on a toujours à stigmatiser la pauvre jeunesse/ .h pourquoi// euh ils utilisent les terrains de foot comme exutoire// à leur agressivité/ à leur violence/ .h bon la question mérite d'être posée/ elle a des éléments .h euh de d'analyse/ qui lui sont propres .h **et faisons attention aux raccourcis qui peuvent donc nous induire en erreur (0.80) et nous mener sur des::: des terrains/ .h euh::: des terrains risqués/ et des terrains téméraires on va dire** voilà alia je vous laisse réagir\
[...]

Ici, l'animateur rejette l'exemple du football donné par l'auditrice Alia qu'elle a utilisé pour illustrer l'idée de la récompense. Pour formuler et faire accepter ses critiques, Toufik Mendjeli met en œuvre un certain nombre de procédés de politesse : le conditionnel (« j'introduirais une réserve/ si vous permettez/ »), les minimisateurs (« un petit peu », « tout simplement »), des verbes de modalité (« je crois »), l'emploi du pronom nous de solidarité pour partager le contenu négatif (« faisons attention .h à:::::: aux risques de de de de de légitimer/ l'illégitime/ », « faisons attention aux raccourcis »), etc. Tout comme l'extrait précédent, l'animateur ne vise pas seulement la valorisation de la face de Alia mais cherche à entretenir son ethos afin de parvenir à convaincre son interlocutrice et éventuellement l'ensemble des auditeurs de la justesse de son opinion. Cette stratégie est aussi employée par Benamara :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
219 DB je crois que je crois que qu- que je me suis très mal exprimé\ .h euh ::: et là vous aussi vous serez d'accord avec moi\ (0.4)
220 SA =oui\
221 DB .h o- **on a cette (.) je ne dirais pas une fâcheuse mais cette facilité d'aller vers des/.h des des comparatifs\(.).h** euh qui n'expliquent absolument rien du tout qui nous enfoncent encore/ dans notre intrigue\ (.) c'est que la question est précise\ (.) .h est-ce qu'il y a une loi qui réserve autant d'argent pour l'établissement [d'un acte/]
[...]

Dans cet extrait déjà analysé, l'animateur fait appel à certains procédés de politesse (le pronom impersonnel « on », le conditionnel de politesse, la négation) afin d'adoucir le FTA (critique) contenu dans ses propos. Par cette stratégie, il élimine non seulement la menace de l'adjectif « fâcheuse » en le rendant plus adapté à cette situation mais aussi met en valeur sa propre face

vis-à-vis de celle de son interlocuteur Djamel. Donc ce comportement du « face-work » vient, en quelque sorte, consolider l'effet argumentatif de son discours.

Comme indiqué précédemment, le recours aux procédés de politesse n'est pas seulement l'œuvre des animateurs mais aussi des auditeurs-intervenants. Examinons cet extrait :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 13 TM hm hm\
 14 AH XXX avec ces différentes langues (.) qu'on manipule tous les jours aussi bien le français/ que l'algérois/ que le kabyle/ que l'arabe littéraire/ qu'on qu'on qu'on apprend à l'école/ et qu'on .h qu'on pratique dans les administrations/ (0.66) euh:: les multinationales qui viennent avec leurs langues/ (0.60)
 15 TM hm hm\
 16 AH ils n'ont pas seulement leur (0.58) leur savoir faire/ mais mais aussi leurs langues/ (0.66) donc euh:: (0.49) c'est assez/ assez drôle pour moi/ euh (0.60) **de voir un peu euh** (0.49) les (0.53) les algériens/ euh dont je fais partie bien sûr/ euh naviguer entre (0.44) toutes ces langues/ (0.64) et:: (1.04) c' c' c'est assez/ c'est assez particulier quand même (0.44) **je pense** qu'on (0.49) euh:: (1.07) **j'aimerais j'aimerais bien savoir un peu (0.55) euh est-ce que je suis le seul à (0.58) à:: relever cette (0.42) c'est-à-dire cette (0.60) cohérence je ne sais pas si c'est le mot/ mais (0.80) cette Particularité//** on va dire\ (0.51)
 17 TM hm hm\
 18 AH particularité que (0.64) XXX (0.44)
 19 TM et vous personnellement comment vous la vivez cette .h euh:: particularité je reprends le mot que vous avez employé hein je n'y je n'y souscris pas pardon/ mais (0.40) je l'emploie parce que vous l'avez euh utilisé comment vous vivez cette euh cette singularité linguistique\ (0.72)
 20 AH euh:: (1.25) je la bon/ ce que ce que je vous disais/ c'est-à-dire c'est avec un air (0.55) **un air un peu (.) un peu de surprise si vous voulez/ moi (0.89) j'ai quand même l'impression que (.) qu'il y XXX des composantes de la question/**
 21 TM hm hm\
 22 AH de la langue (0.98) parce que la langue la langue commune/
 23 TM hm hm\ (0.49)
 24 AH évidemment XXX c'est l'arabe/
 25 TM hm hm\
 26 AH euh:: mais **j'ai quand même l'impression que ça reste malgré tout/ (0.40) une langue pour l'unité/** (0.62) c'est pas vraiment une langue unitaire\
 27 TM hm hm\ (0.91)
 [...]

Dans ce début de conversation, l'auditeur-appelant Ahmed fait appel aux minimisateurs (« voir un peu », aux modalisateurs d'assertion (« je pense », « j'ai quand même l'impression ») et au

conditionnel de politesse (« j'aimerais j'aimerais bien savoir un peu »). Par ces procédés de politesse, l'auditeur-appelant cherche non seulement à avoir des explications et des éclaircissements sur la diversité linguistique en Algérie, mais aussi à faire valoir ses propos et mettre en valeur son ethos afin de donner plus d'effet et de crédibilité à son opinion et ses arguments.

1.2.3. La concession

Parmi les procédés argumentatifs qui répondent au principe de ménagement des faces, nous avons relevé la concession. Ce procédé qui constitue une forme d'atténuation des divergences permet au locuteur de défendre son opinion tout en donnant une bonne image de lui-même. Selon Perlman et Olbrechts-Tyteca,

La concession s'oppose aux dangers de la démesure ; elle exprime le fait que l'on exprime un accueil favorable à certains arguments réels ou présumés de l'adversaire. En restreignant les prétentions, en abandonnant certaines thèses, en renonçant à certains arguments, l'orateur peut rendre sa position plus forte, plus aisée à défendre, et témoigner en même temps dans le débat de fair-play et d'objectivité (1970 : 646).

En d'autres termes, ce procédé rhétorique consiste à abandonner ou accorder un point de discussion à l'adversaire pour mieux en faire valoir un autre. A travers ce marqueur de politesse, l'orateur empêche en quelque sorte son adversaire d'utiliser l'argument énoncé, puisqu'il l'envisage lui-même et se le réapproprie en même temps. Le raisonnement concessif, tel que le souligne Maingueneau, apporte des bénéfices au niveau de l'ethos de l'énonciateur. Pour lui, « le recours à la concession, où le locuteur intègre le point de vue de l'autre, à une incidence sur l'image de ce locuteur : il donne l'ethos d'un homme réfléchi, qui sait prendre en compte les arguments opposés » (2007 : 115). C'est ce que souligne également Martel en affirmant que « reconnaître l'intérêt des mesures proposées par l'adversaire témoigne d'une certaine sagesse, d'honnêteté, de bienveillance, de respect à son égard » (2005 : 201). Analysons les extraits ci-dessous où les interactants font appel à ce procédé :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

[...]
 46 AH excusez-moi de vous interrompre/
 47 TM allez-y\
 48 AH **en fait c'est aussi XX trait lié à l'identité de la langue/ (0.73)
 et un trait lié à l'identité/**
 49 TM oui/ (.) mais/ il il ne faudrait pas la réduire uniquement à son
**aspect et à sa dimension identitaire\ .h euh::: certes il est
 important/ (.) de posséder sa langue maternelle/ de la .h de
 l'enrichir/ de de l'étoffer/ de la .h de la de l'enseigner/ .h en**

l'occurrence pour ce qui concerne notre pays .h la langue arabe et la langue berbère/ vu qu'elles sont toutes deux usitées .h et pratiquées dans dans le quotidien de nos de de de nos de nos cités/ de nos de nos villages/ (0.46) .h mais/ euh:: ceci n'exclut pas l':: l'apport/ d'autres cultures/ d'autres: d'autres visions/ hein de la vie/ .h transmises par euh:: telle ou telle langue\ .h et je pense que ce:tte pluralité .h euh qu'on a/ euh::: naturellement ça on a une inclination naturelle/ hein/ à à parler plusieurs langues en tant qu'algériens/ .h je pense que cette inclination devrait être encouragée .h et dépassionnée/ hein tout simplement est vue pour ce qu'elle est/ c'est-à-dire .h un un élément euh: susceptible d'ouvrir/ euh::: et d'élargir les horizons/ .h de l'algérien\ (0.75)[...]

Dans cet extrait, l'animateur Toufik Mendjeli manifeste ses réserves par rapport au fait de réduire la langue à son aspect identitaire. Pour lui, il ne faudrait pas la réduire à cette seule dimension. Les réserves qu'il émet sont marquées par le rapport de concession où il reconnaît, d'un côté, l'aspect identitaire dans la pluralité des langues, et, de l'autre côté, l'apport des autres cultures. Les connecteurs « certes » et « mais » permettent de rendre l'argument de l'animateur plus consistant. La stratégie argumentative utilisée ici constitue une sorte de « précaution interactionnelle » (Ravazzolo, 2009) qui permet à l'animateur d'avancer un point de vue critique tout en donnant une bonne image de lui-même. Analysons un autre extrait :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

51 TM [...] .h donc après on peut épiloguer très longuement sur les raisons de cette VIOLENCE// pourquoi .h les jeunes certains JEUNES/ moins jeunes d'ailleurs hein\ je sais pourquoi on a toujours à stigmatiser la pauvre jeunesse/ .h pourquoi// euh ils utilisent les terrains de foot comme exutoire// à leur agressivité/ à leur violence/ .h bon la question mérite d'être posée/ elle a des éléments .h euh de d'analyse/ qui lui sont propres .h et faisons attention aux raccourcis qui peuvent donc nous induire en erreur (0.80) et nous mener sur des:: des terrains/ .h euh::: des terrains risqués/ et des terrains téméraires on va dire\ voilà alia je vous laisse réagir\

52 AL **c'est vrai/ c'est vrai je suis entièrement d'accord/ .h mais euh::: certes je ne serai jamais d'accord jamais d'accord que les euh::: qu'est-ce que j'allais dire .h les supporters utilisent des XXX XXXX jamais j'accepterai de telles .h manières et tout ça/ .h mais euh::: il y aussi comme je vous ai dit l'injustice/ .h et l'anarchie souvent provoquent ce genre de réaction\ .h un peu les spectateurs/ (0.62) ou [plutôt les:: supporters/]**

53 TM [les supporters hm hm\]

54 AL voilà les supporters XXXXX quand ils voient que::: (0.87) le le bon point n'est pas donné à la bonne personne/ ou .h lorsqu'ils voient que les choses ne se passent pas à cent pour cent dans les normes/ .h parce qu'ils payent leur ticket à mille dinars parfois mille cinq-cents peut-être moins peut-être plus/ .h je je ça dépend des matchs ça dépend des trucs/ .h je pense

qu'il faut faire collaborer tout le monde/ il y a les fédérations avec leurs différents responsables/ .h à:: ces genres de de de réactions/ il faut se rapprocher de près de ces supporters/ .h avoir de l'interview directe/ .h connaître la base de toute cette agression/ .h faire des reportages de près/ (0.55) pourquoi pas pour essayer de déterminer non seulement et de supprimer ce genre de réactions/ .h mais aussi de chercher la cause .h parce que la cause/ comme vous l'avez dit tout à l'heure/ on doit XXXX (0.64) manipulés ou plutôt XXX XXX toujours les jeunes ou plutôt les supporters\ (0.55) .h donc euh il faut voir les choses par tous les moyens/ par tous les coins/ par tous angles/ pour essayer de connaître la le le voilà la cause de (1.04) de cette nouvelle mode/ qui existe en algérie alors qu'on l'avait pas en préalable/ (1.47)

55 TM [hm hm\ .h mais vous mais vous:: vous avez:: raison/]
[...]

Dans cet appel, l'auditrice-appelante Alia accepte, dans un premier temps, les reproches et les réserves de l'animateur Toufik Mendjeli à propos de l'exemple du football qu'elle a utilisé pour illustrer l'idée de la récompense. Puis, dans un deuxième temps, tout en condamnant les comportements violents de certains supporters, elle se réapproprie cet argument en soulignant que l'injustice et l'anarchie sont les principales causes de la violence dans les stades. Le raisonnement concessif qu'elle a employé lui permet d'accepter le point de vue de l'animateur tout en donnant une bonne image d'elle-même et plus d'effet à son argument.

Le raisonnement par concession est aussi fréquent dans l'émission *Franchise de Nuit*. Analysons ces quelques extraits :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]
84 DB mais attendez laissez moi parler sinon je fais VERITablement l'HOMME//((en riant)) non ça veut dire que/ si je venais à vous répondre/ .h c'est je veux dire à vous répondre de manière non pas à vous convaincre mais essayer de défendre mon terrain/.h c'est que on dira voilà il a été blessé dans son amour propre\ .h non/ vous avez le droit// de penser ce que vous voulez des autres/ .h mais il y a deux ptites choses\ (0.4) c'est que aujourd'hui/ (.) euh si vous avez tenté d'expliquer par rapport à vous c:::ette évolution chais pas si l'on peut l'appeler comme ça/.h euh::: cette façon de voir les hommes ou ce que les hommes comment ils ont évolué/ .h euh: c'c'est votre/ appréciation(.) elle ne peut êt(r)e que subjective de toute façon\ (.) [et elle peut être]
85 WA [tout à fait mais]
86 DB la résultante// .h d'un certain nombre de choses que vous avez enfouies en vous-même/ .h entre autres certaines frustrations par exemple de ne pas trouver en face de vous/ .h des personnes qui ont le même âge que vous/ (.) qui ont la maturité que vous avez\ .h ça c'est une frustration(.) alors inévitablement/ vous êtes à la

Recherche de la maturité même si vous la trouvez chez des personnes qui sont plus âgées que vous\ (0.95) [...]

Dans cet appel, l'auditrice-appelante Wafa fustige les comportements de certains hommes qui adoptent des comportements féminins. Pour lui répondre, l'animateur Benamara fait appel à la concession où il accorde à son interlocutrice le droit de penser ce qu'elle veut des autres. Ce point de discussion concédé à Wafa permet à Benamara de faire valoir un autre argument selon lequel l'appréciation qu'elle fait ne peut être que subjective car elle est la résultante d'un certain nombre de frustrations. La stratégie argumentative adoptée par l'animateur est au service de son ethos car elle lui permet de prendre en compte les arguments de son interlocutrice tout en témoignant considération et respect à son égard. Analysons un autre extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

- [...]
- 15 AP [non je] n'ai pas dis ça non non non non non .h c'est pas du tout ça (0.4) .h ce n'est pas pour non non non .h je ne suis pas entrain de blâmer l'une ou l'autre des des deux parties\ .h je suis en train d'essayer de positiver/ le le euh euh eul la chose c'est-à-dire/ que il faut pas qu'il ait euhmm (0.5) euh comment dire euh euh quelqu'un qui a xx (0.4) non ce n'est pas pour Blâmer voilà/ je cherchais le mot ce n'est pas pour blâmer l'un ou l'autre (0.6) c'est pour pouvoir dépasser cela (0.71)
- 16 DB oui d'accord là c'est là c'est en troisième euh:: je veux dire c'est le troisième point du débat\ .h c'est comment faire je veux dire qu'il faut apporter des solutions/ .h et et vous en préconiser uNe// c'est celle d'être à l'écoute les uns des autres voir// .h ce que l'on peut faire ensemble\ euh le pays avec ses ses expatriés/ avec ses communautés d'algériens qui sont installés un peu partout dans le monde sachant que .h l'algérien/ est un excellent voyageur (.) .h alors .h la question est la suivante alors on on on dit// les gens sont libres de partir\ mais aujourd'hui/ .h il se trouve que l'algérie/(0.4) .h je ne ne dirais pas qu'elle s'est vidée// qu'elle s'est vidée/ peut-êt(r)e il y a cinq cents mille// il y a peut-êt(r)e un million mais on reste quand même trente cinq millions qui sont là il faut pas croire que l'algérie s'est réellement vidée/ .h mais il se trouve que aujourd'hui/ .h euh (0.43) c'est cette matière grise nécessaire qui part\ (0.45) .h ce sont les cerveaux il y a des il y a une fuite de cerveaux elle est là elle existe .h euh : c'est vrai que les algériens\ partent/ ils font le bonheur des entreprises des multinationales des institutions étrangères de/ .h ils font le bonheur\ (0.41) pour peu qu'on leur donne les [moyens/]
- 17 AP [des universités] des [universités]
- 18 DB [l'université .h de la recherche]
- 19 AP [de la recherche] Pas seulement les multinationales et les/ .h et les grandes entreprises\ (0.82)
- 20 DB [hm hm alors/]

21 AP [la recherche] et le déve[veloppement]
 22 DB [d'accord]
 23 AP c'est encore plus important et
 ce sont des [gens]
 24 DB [d'accord]
 25 AP qui travaillent dans l'ombre\ (0.42)
 26 DB d'accord\ .h alors et et donc si vous voulez// .h euh:: euh::: ils
 sont partis/ pour peu qu'on les met dans des conditions idoines pour
 travailler/ pour produire pour être efficaces renTables raTionnels
 et tout ça .h euh : euh ils l ils le sont dès qu'on les met dans des
 conditions\ .h euh qui sont acceptables\ .h (.) alors (0.6) **mais**
aujourd'hui ils se trouve qu'au retour (0.55) .h euh il sont libres
de d'aller ils sont libres de travailler ils sont libres d'avoir une
position qu'ils Veulent/ vis-à-vis de leur pays qu'elle soit/ .h
entreprenante tant mieux/ qu'elle soit dans l'oubli tant mieux/
chacun est libre de faire ce qui veut mais// .h aujourd'hui vous
vous vous ne pouvez pas empêcher ceux qui sont là de dire/ mais .h
qu'est-ce-qui se Passe// (0.34) qu'aujourd'hui// euh :: ceux qui
partent ne reviennent plus/ ceux qui partent on ne sent plus leur
présence/ par leur apport et tout\ voilà les questions qui se
posent\ .h et en l'absence de débat [alors]
 [...]

Dans cette conversation qui aborde le thème de la fuite des cerveaux, l'animateur Benamara concède certains points à son auditeur-appelant sur le fait que les gens sont libres de partir. Cependant, la plupart des personnes qui partent ce sont les cerveaux qui, selon lui, font le bonheur des multinationales, des institutions étrangères, de la recherche et des universités, etc. Tout en acceptant les arguments de son interlocuteur (tours 18, 20, 22, 24), l'animateur procède par un raisonnement par concession qui va lui permettre de dire que ceux qui sont en Algérie sont, eux aussi, libres de penser ce qu'ils veulent des expatriés. Par cette stratégie, l'animateur valorise non seulement la face de l'auditeur-appelant mais aussi et surtout la sienne car ce comportement a une incidence positive sur son image.

1.3. Hétérogénéité et stratégies

Selon Vion (1992 : 116), la complexité des instances énonciatives peut relever, consciemment ou non, de l'ordre de la stratégie. En effet, un locuteur peut, profitant de sa position haute dans un rapport de places de type spécialiste/consultant, exploiter cet avantage pour introduire, parallèlement, un autre rapport de places de type séducteur/séduit. Inversement, le locuteur en position basse, se comportant en personne séduite peut modifier sa position. Car occuper la position basse en jouant la personne séduite, peut amener le locuteur à se rendre, au moins partiellement, maître du jeu interlocutif dans la mesure où il oblige son interlocuteur à occuper des positions imprévues. Ainsi, un consultant peut, par la prise d'initiatives, la volubilité et l'intonation, occuper

une position haute dans une interaction où, dès le départ, il ne peut être que dominé. Il peut aussi disputer à la personne consultée (spécialiste, journaliste, etc.) le savoir et le pouvoir qui lui sont institutionnellement reconnus et tenter d'instaurer une relation symétrique, voire occuper une position haute dans l'échange.

Dans une telle situation, deux rapports de places semblent coexister : un rapport de places dit « institutionnalisé », caractérisant le cadre énonciatif initial, et un rapport de places « occasionnel » (Vion, *Ibid.* : 116) offrant au sujet la possibilité de jouer de plusieurs rapports. Cette hétérogénéité énonciative permet au sujet en position haute d'introduire des rapports informels (de convivialité par exemple) afin de parvenir à ses fins, et au sujet occupant la position basse de compenser sa position par une stratégie d'accaparement qui tend à lui conférer une posture sinon haute ou tout au moins plus avantageuse. Les interlocuteurs peuvent ainsi parler de deux positions distinctes et conduire simultanément deux rapports de places. Certains analystes parlent de « communication piégée » car le sujet peut jouer d'un rapport de places pour en faire avaliser un autre. Par exemple, on peut jouer du rapport de convivialité pour faire passer le rapport domination. Avec ces rapports, nous retrouvons tout l'arsenal des moyens persuasifs qui permet aux sujets de jouer, de manière plus ou moins subtile, sur les implicites et les sous-entendus.

Dans leur entreprise de persuasion, les partenaires de l'interaction radiophonique mettent en jeu non pas un seul rapport mais une pluralité de rapports de places. Parfois, ce sont les animateurs qui, profitant de leur position haute, introduisent en plus du rapport de places directeur un rapport de places subordonné. Dans d'autres cas, ce sont les auditeurs-appelants qui obligent les animateurs à occuper des positions imprévues voire difficiles à gérer. Analysons quelques extraits :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

- [...]
- 80 DB non c'est vrai que il y a des réponses/
- 81 WA écoutez c'est juste pour ouvrir pour ouvrir/.h pour ouvrir/ le monde sur cette scène/ parce que c'est devenu aberrant\ c' c' des c'est devenu des pions des personnages\ (.) .h mais réellement/ la dernière fois j'étais entrain de manger mon gâteau/ (.) euh: il était bon/ (0.4) .h mais la vue n'était pas bonne\ (1.09)
- 82 DB **non d'accord mais mais attendez c'est euh: mmm: (2.54) je veux je vais répéter je vais répéter\ xxx je peux pas être je peux pas faire le psy mais/ je ne sais et je ne peux vous répondre en tant qu'homme\ je peux pas vous répondre parce que .h euh ce soir il y a certainement une position d'hommes/ qui/ .h quelque part ils vont dire ouais mais il a été touché dans de son=**
- 83 WA = xxx ((en riant))
- 84 DB **mais attendez laissez moi parler sinon je fais VERITablement l'HOMME//((en riant)) non ça veut dire que/ si je venais à vous**

répondre/ .h c'est je veux dire à vous répondre de manière non pas à vous convaincre mais essayer de défendre mon terrain/.h c'est que on dira voilà il a été blessé dans son amour propre\ .h non/ vous avez le droit// de penser ce que vous voulez des autres/ .h mais il y a deux ptites choses\ (0.4) c'est que aujourd'hui/ (.) euh si vous avez tenté d'expliquer par rapport à vous c::ette évolution chais pas si l'on peut l'appeler comme ça/.h euh::: cette façon de voir les hommes ou ce que les hommes comment ils ont évolué/ .h euh: c'c'est votre/ appréciation(.) elle ne peut êt(r)e que subjective de toute façon\ (.) [et elle peut être]
[...]

Dans cet extrait analysé précédemment, la posture de l'animateur est mise à mal par l'auditrice-appelante Wafa qui aborde un sujet délicat (les hommes qui se féminisent). En 82, Benamara marque des hésitations et une pause importante (2.54s). Tout en avouant qu'il ne peut pas faire le psychologue et qu'il ne peut pas répondre en tant qu'homme aux questions de Wafa (il se montre poli et galant), sa réponse provoque le rire chez l'auditrice-appelante (tour 83). Mais en 84, il tente de regagner sa position haute en introduisant un rapport de place informel demandant à Wafa, avec un ton plaisant et familier, de le laisser parler sinon il va faire véritablement l'homme. Donc nous pouvons dire ici que l'animateur utilise l'avantage de sa position haute dans l'interaction (spécialiste, journaliste, expert, etc.) et introduit en parallèle un rapport de places convivial et familier de type séducteur/séduit. Par ce rapport de places, l'animateur cherche non seulement à faire passer ses arguments mais aussi à reprendre la position haute. Nous avons repéré ce même type de rapport dans une autre conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

- [...]
- 93 DB sa sa «c'est vrai c'est vrai » tout à fait\ vous allez dire que c'est sérieux/ ils ont pris l'appel/ maintenant ils sont entrain de voir/ .h de quelle manière ils vont intervenir\ vous avez raison\ vous avez raison mon ami\ .h sinon// à part ça/ le mariage s'est bien passé/ (0.91)
- 94 AP euh:: fatet/ (.) fatet/ « il a eu lieu »
- 95 DB il y a longtemps/ il y a longtemps là/(.)
- 96 AP non c' c'était vendredi passé\ (0.66)
- 97 DB **ih::: « oui » nouveau marié/ kifa t ajetna blama ibena XX/ « comment vous nous appelez sans nous apporter » ((en riant))**
- 98 AP an am// « comment »
- 99 DB **t ajetna haka mariage « vous nous appelez comme ça » euh: [vous passez dessus comme ça\]**
- 100 AP [ajetlkom] « je vous ai appelés » déjà\
- 101 DB **made ra made ra\wla n' iwk adwa « de votre village de votre village sinon on viendra vous rendre visite demain » attention/**
- 102 AP **((rit))**

103 DB nous on tient parole (.) surtout que vous êtes sur ma route/ alors vous savez euh Vous savez// sur ma route (.) tous les villages toutes les villes que je traverse/ .h je n'ai je n'ai que des amis/ (.) .h et euh:: ça me ça me rassure/ parce que .h euh comme je me déplace beaucoup quand bien même je viens tomber en panne/ .h aucun problème j'ai où passer la nuit où manger et:: tout/ .h alors je ne sais pas si vous pouvez nous dire où vous êtes\ (0.49)
[...]

Dans cet appel marqué par l'émotion et la colère de l'auditeur-appelant vis-à-vis des forces de sécurité, on voit comment l'animateur Benamara tente en fin de conversation téléphonique d'introduire un rapport de places familier entre lui et son interlocuteur. Notons que tout au long de cette conversation le rapport de places dominant est un rapport formel de type spécialiste/consultant. Mais à la fin de cet appel, l'animateur introduit un rapport informel, marqué par un ton convivial voire amical, afin de rassurer l'auditeur-appelant. Cette stratégie de l'animateur vise non seulement une clôture « positive » de l'interaction mais aussi à faire valoir, d'une certaine manière, son analyse de la situation.

Dans certains cas, l'auditeur-appelant se trouvant parfois en position basse peut contester à l'animateur le savoir et le pouvoir qui lui sont institutionnellement reconnus. Il peut aussi tenter de se positionner dans une relation symétrique, voire dans une position haute par rapport à lui. Examinons ces deux exemples :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]
97 DB d'accord\
98 AM le pantalon\ (.) les couleurs du pantalon/ (.) .h la démarche/ (.) ça c'est c'est les apparences\ (.) .h mais la base/ (.) .h c'est qu'ils font perdre la valeur de l'Ho:mme\ (1.07) un homme c'est plus un homme\ (1.45) on trouve des jeunes de quarante ans/ (0.78)
99 DB mais est-ce que c'est vraiment les juifs qui ont fait ça/ (.) ((rit))=
100 AM =oui oui oui\ (.)
101 DB ah d'accord\ vous êtes convaincu/ (0.91)
102 AM parce que (.) la vie c'est quoi/ (.) c'est c'est un combat de de euh: comment dirai-je .h madahib\ (1.54) « des courants, doctrines »
103 DB non attendez\ il reste pas assez beaucoup beaucoup de temps \.h moi je je ne sais pas si en une deux minutes/ (.) on peut euh:: on peut mmm: (.) je je veux dire on va essayer on va essayer de mettre de côté un peu euh:: cette histoire de juif qui a programmé\ ((en riant)) .h parce que là je vous avoue que ça me dépasse euh : [mais euh: \
104 AM [ça vous dépasse\
105 DB [attendez non\
ça me dépasse parce que j' suis pas prêt pour en parler .h: j'suis pas prêt parce qu'il faudrait que j'arrive à trouver la relation

parce qu'à l'antenne il ne faut pas quand même dire de bêtises/ il faut être un petit peu: .h::\=
 106 AM =c'est c'est pas une bêtise\
 107 DB non non moi moi\ (.) mais écoutez arrêtez de me reprendre à chaque mot// (.) je ne dis ou je ne dise de bêtises MOI Moi\ (.) je ne fasse pas d'eRReurs/ dans dans le débat qu'on est entrain de d'ouvrir vous et moi\ .h il faudrait qu'on dise des choses sensées pour ceux qui nous écoutent puis sans moins .h pour pouvoir y réfléchir dessus ce soir\ [...]

Ici, l'auditeur-appelant Amine met l'animateur dans une position délicate voire dans position basse car en 103, ce dernier marque quelques hésitations en raison des contraintes temporelles de l'émission. Puis il avoue que les arguments de Amine (les Juifs qui auraient programmé le pantalon de l'Algérien) le dépassent. Cette posture de l'animateur profite en quelque sorte à l'auditeur-appelant qui insiste et essaie d'imposer ses arguments (tours 104 et 106). Dans ce cas, on peut dire que par ses prises d'initiative et son insistance, l'auditeur-appelant oblige l'animateur Benamara à occuper une position imprévue et difficile à gérer. Il parvient même à lui disputer son savoir en tentant de se positionner dans un rapport symétrique, voire dans une position haute.

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

30 DB [...]il fallait seulement donner votre position disant oui/.h l'algerie a besoin de nous mais est-ce que l'algerie nous a donné cette Possibilité de nous organiser/.h de nous accueillir/ de de nous demander/ .h de nous proposer/ de nous solliciter/ voici les questions vous pouvez poser\ .h et que aujourd'hui/ (0.5) on on ne peut Pas//euh: si vous voulez refuser/ .h une position de ceux qui sont là en disant voilà\ je vous prends un exemple\ hein je vous prends un tout petit exemple .h et ça va faire sursauter beaucoup mais tant mieux parce qu'on est dans la provocation\ (0.5) euh cette émission a aussi quelque part un pourcentage de provocation\ .h c'est de dire aujourd'hui quand vous ouvrez le journal vous dites voilà les artistes algériens vont se produire il y a un grand gala vous regardez c'est l'adresse de Paris\ .h vous dites mais c'est pas possible\ .h on parle de combat on parle de de de de de d de d'aller vers d'autres idées// de favoriser un changement/ de .h de participer à un changement mais .h tout ce qui culturel se passe ailleurs\ .h et vous dites mais (0.9) a attention/(.) c' c'est un fonds de commerce/ .h qui est développé qui est entretenu pour (0.4) ré réuSSir// si vous voulez\ .h une meilleure intégration/ dans ces pays là/ pour mieux rester pour mieux .h voilà .h est aujourd'hui quand on vous dit qu'il y a un grand gala dans une grande salle à Paris/ .h ce qui sont là ça nous intéresse pas// (0.5) ça nous intéresse pas\ .h pourquoi est-ce qu'on viendrait pas organiser [des galas]
 31 AP [XXX monsieur] benamara que ce n'est pas je suis désolé mais je n'ai pas l'impression que cet exemple soit:(.) soit: le bon exemple par rapport [à: XXX]

32 DB [ah non dans] dans non non dans dans le bon exemple je vais vous dire/.h c'est un Excellent Exemple// (.) c'est un excellent exemple oui pourquoi parce que aujourd'hui/ c'est la majorité des Algériens qui sont sensibles à des actions culturelles/ .h qui sont sensibles à la recherche de l'identité/ qui sont sensibles à tout ce qui viendrait les aider justement\ (.) pour défendre ces idées pour les mettre en place pour les développer/ .h pour créer des Socles identitaires\ .h et tout cela quand vous sentez que ça fuit quand vous sentez que ça se fait ailleurs\ .h et que ça devient des fonds de commerce vous vous dites qu'on est plus concerné\ .h il va falloir aujourd'hui\ qu'est-ce qui fait que aujourd'hui/ en Algérie l le rai devient maître\ (0.7) .h c'est pourquoi c'est parce que tout le reste est parti\ . h tout le reste n'a pas été développé tout le reste a été oublié/ .h Ceux qui n'ont pas pu le le réaliser/ (.)ils n'ont pas pu /h mais la majorité ils sont partis quand vous écoutez les informations tout ce qui se passe ailleurs par rapport à des actes culturels par rapport a ce qui se fait par rapport à ce qui se développe/ .h le cinéma le théâtre la musique les chants .h les .h les les participations/ les solid les termes de solidarité les manifestations vous dites non/ .h euh l'algerie c'est là c'est pas ailleurs\ .h mais (0.4) C'est aussi valable dans les secteurs que avez signalés tout à l'heure// c'est aussi valable/ .h c'est [moins visible]

33 AP [ce n'est pas] la même chose
[...]

45 AP donc c'est n'est pas c'est un faux débat que de dire que tout ce qu'ils apportaient/ euh à l'algerie c comme si ils ne sont pas là\ ça c'est une c'est une Manière// (0.4) de de Limiter c'est-à-dire de de rester encore dans la suffisance/ (.) .h la suffisance ne : ne peut pas se faire entre algériens (0.78) il faut il faut peut-être beaucoup plus ouvert et peut être plus intelligent que ça et dépasser ça/.h pour pouvoir aller de l'avant\ (.) nous nous XXXXXX plus nous n'avons Pas le droit par rapport/ (.) à à mmm à : nos enfants et à l'avenir/ .h euh :: ne pas changer rester sans des : sans des : avec des idées q qui sont Vieilles/ qui sont sans aucune utilité\ (0.6) on ne peut pas on peut apporter c'est pas vrai/ pourquoi c'est XXXX attendre quelque chose monsieur (.)h benamara/ vous venez de dire quelque chose/ (.) qui vous a été dit/ (.) euh:: comment ça se fait que facebook crée aux états-unis/ a XXX/ peut-il guider ou re XXX la barre au niveau de la XXX/ pourquoi ne pas être positif avec la même chose et dire/.h pour montrer aux algériens peuvent/ .h être bénéfiques aussi à l'algerie les algériens qui sont ici ou qui sont ailleurs\ (0.73) donc moi moi je : : (.) [oui XXX oui]

46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé développer\ mais euh:: je suis désolé mais euh vous ne nous avez pas encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question\ .h euh :vous me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un faux débat non// (.) c'est un VERitable débat particulièrement dans les conditions/ .h a actuelles des des relations internationales/ et et .h de la position de l'algerie/ et de .h et de tout ce qui se passe autour de nous/ et tout ce qui entrain de se tramer contre ce pays/ et se bon/ on va on

va pas ouvrir ce débat/ mais on va dire simplement qu'aujourd'hui\
 .h vous avez pas convaincu par votre réponse/ parce que vous êtes
 toujours .h là dans votre réponse/ on comprend vous êtes toujours
 là/ en attente d'attendre qu'on vient vous le dire\ (.) .h c'est
 tout\ alors/ première question c'est il y a moins de (.)

Dans ces deux extraits, l'auditeur-appelant dispute à deux reprises le savoir de l'animateur et conteste ses arguments. En 31, il lui reproche l'impertinence de son exemple à propos du parallèle qu'il établit entre les activités culturelles qui se tiennent à l'étranger et le phénomène de la fuite des cerveaux. En 45, il lui signifie que c'est un « faux débat » de dire que « peuvent apporter les Algériens installés à l'étranger ». Pour l'auditeur-appelant, c'est une manière de limiter l'apport de ces expatriés et de rester dans une forme de suffisance. Donc on peut dire que l'auditeur-appelant occupe dans ce cas précis une certaine supériorité interactionnelle car il parvient à mettre à mal la position de l'animateur. Cependant, afin de garder sa position et sauver sa face, Benamara rejette les reproches de son interlocuteur : en 32, il insiste sur son exemple en disant que « c'est un Excellent Exemple// » ; en 46, il affirme que ce n'est pas un faux débat « là là vous me dites que: c'est un faux débat non// (.) c'est un VERitable débat ». Comme nous pouvons le constater, les deux répliques de l'animateur sont marquées par l'accentuation vocalique et l'intonation forte « // », ce qui signifie que l'animateur insiste sur ses arguments et cherche à les faire valoir. Chaque interactant cherche à imposer ses arguments et ainsi se positionner dans un rapport de places supérieur.

Partant de la complexité du sujet, de la notion d'« espace interactif » et de l'hétérogénéité des instances énonciatives, les faces des interactants paraissent comme des réalités plus complexes qu'une image homogène de soi, et la relation comme plus ambiguë qu'un simple positionnement réciproque. L'analyse de l'espace interactif du corpus nous a révélé que l'interaction radiophonique se construit par les activités des participants qui se trouvent engagés dans l'échange. En fonction de la complexité des rôles à jouer, des objectifs interactionnels, des soucis de la relation, de la diversité de mises en scène, de la nécessité de jouer de la compétition dans la coopération, de l'existence de stratégies, l'espace interactif du corpus se caractérise par une pluralité de rapports de places. Même si chaque partenaire cherche à instaurer un système de places en sa faveur, il faut souligner toutefois que l'espace interactif fait l'objet d'une construction conjointe et permanente. Cette construction ne nie pas les capacités propres à chacun des deux partenaires mais leur permet de construire une sorte de positionnement hétérogène. Par ce positionnement, les interactants parviennent à mettre en œuvre une pluralité de rapports de places leur permettant de jouer de stratégies énonciatives, argumentatives et interactionnelles.

2. Les stratégies argumentatives de *crédibilité* et de *captation*¹¹⁴

Soulignons d'abord que les stratégies¹¹⁵ argumentatives sont une manière de spécifier les stratégies d'influence. Tout comme les autres stratégies discursives (narratives ou énonciatives par exemple), les stratégies argumentatives agissent au service du projet d'influence du sujet argumentant. Elles peuvent intervenir à différents niveaux de la mise en scène argumentative : au niveau de la problématisation, au niveau du positionnement et même au niveau de l'acte de probation et les types d'arguments.

2.1. Les stratégies de problématisation

Comme souligné dans le chapitre précédent, l'activité discursive de problématisation est en partie dictée par les instructions de la situation de communication dans laquelle le sujet argumentant se trouve engagée. Mais cette activité fait souvent l'objet d'une spécification à l'intérieur de celle-ci. La façon de problématiser un thème ou une question relève des choix effectués par le sujet argumentant car, il lui revient de proposer ou d'imposer une certaine problématisation, c'est-à-dire son domaine thématique et son cadre de questionnement. Cette problématisation peut toutefois être contestée par les autres participants car chaque partie va essayer d'imposer son propre cadrage et recadrage du thème de la discussion.

Les stratégies de cadrage et recadrage de la problématisation servent à légitimer la discussion ou le débat de ce qui est véritablement digne ou pertinent d'être discuté. Pour Charaudeau, « il s'agit pour chaque sujet argumentant d'amener la problématisation sur son terrain, et, du même coup, d'amener l'autre débatteur dans son champs de compétence » (2008 : 9). Autrement dit, ces stratégies ont pour objectif d'imposer à l'autre un cadrage thématique et le convaincre de le partager. Il s'agit aussi de lui imposer son propre cadre de référence et ses catégories, à travers la mise en place des activités langagières. Vion (1992 : 212) parle dans ce cas de la « référenciation » et de la « bataille du mot » à travers lesquelles les sujets cherchent à imposer leurs mots et, par conséquent, légitimer leurs conceptions des choses. Imposer ses catégories à l'autre c'est également prendre un avantage au niveau de la relation, c'est-à-dire faire valoir son opinion et affirmer sa supériorité interactionnelle.

¹¹⁴ Pour analyser ces stratégies, nous nous sommes référé notamment aux travaux de Charaudeau et de Plantin.

¹¹⁵ Nous dirons à la suite de Vion (1992) que les stratégies ne sont pas des plans d'action consciemment arrêtés par le sujet argumentant avant sa rencontre communicative avec son partenaire. Il s'agit plutôt de lignes d'actions négociées et effectivement constatées une fois l'interaction terminée. Ces lignes d'actions ne sauraient correspondre aux objectifs préalablement poursuivis par les sujets. Donc les stratégies ne sont pas des actions simples mais plutôt ont tendance à être complexes et hétérogènes car elles résultent d'un travail conjoint.

Dans le corpus, les stratégies de problématisation sont fréquentes. Dans leur lutte pour imposer le cadre de questionnement approprié, les interactants font appel à des expressions du genre « la vraie question est ... », « le problème est mal posé », « soyons sérieux », etc. Examinons les extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

[...]

84 DB mais attendez laissez moi parler sinon je fais VERITablement l'HOMME//((en riant)) non ça veut dire que/ si je venais à vous répondre/ .h c'est je veux dire à vous répondre de manière non pas à vous convaincre mais essayer de défendre mon terrain/.h c'est que on dira voilà il a été blessé dans son amour propre\ .h non/ vous avez le droit// de penser ce que vous voulez des autres/ .h mais il y a deux ptites choses\ (0.4) c'est que aujourd'hui/ (.) euh si vous avez tenté d'expliquer par rapport à vous c::ette évolution chais pas si l'on peut l'appeler comme ça/.h euh::: cette façon de voir les hommes ou ce que les hommes comment ils ont évolué/ .h euh: c'c'est votre/ appréciation(.) elle ne peut êt(r)e que subjective de toute façon\ (.) [et elle peut être]

85 WA [tout à fait mais]

86 DB la résultante//.h d'un certain nombre de choses que vous avez enfouies en vous-même/ .h entre autres certaines frustrations par exemple de ne pas trouver en face de vous/ .h des personnes qui ont le même âge que vous/ (.) qui ont la maturité que vous avez\ .h ça c'est une frustration(.) alors inévitablement/ vous êtes à la Recherche de la maturité même si vous la trouez chez des personnes qui sont plus âgées que vous\ (0.95) .h vous me direz qu'aujourd'hui/ euh la les cette catégorie sociale/.h euh marque un déficit en:: en maturité\ c'est-à-dire vous ne retrouvez pas ce répondant que vous cherchez/ .h donc inévitablement vous allez vers des catégories d'âge/ supérieures\ (.) bon .h ça se comprend\ (0.4).h maintenant que les les les jeunes choisissent(.) alors est-ce que vous(.) vous êtes posé la question\ non pas simplement dans ce cadre de ce constat// (0.44) .h mais vous êtes posée la question de savoir/.h (.) pourquoi est-ce qu'aujourd'hui vous avez on vous renvoie cette image des hommes\ (0.58) .h pourquoi c'est cette image-là qui est renvoyée pour les autres(.) .h justement (0.42) Par les hommes alors que vous sentez (.) on sent// votre féminité\ (0.4) .h on sent cette hmmm ce cette cette densité féminine en vous/ .h qui voudrait qu'en face// (.) .h vous ayez une Densité Homme(.) masculine\ (0.4) voyez/ bon c'est vrai\ .h mais ce qui y a/ c'est est-ce que vous êtes posée la question que cette évolution .h peut êt(r)e ne correspond pas à votre (.) ne correspond pas qu'à vous/ (0.87) et que ailleurs/ (.) elle est appréciée\ .h est-ce que vous êtes posée la question de savoir est-ce que les jeunes aujourd'hui .h justement par toutes/ ces Frustrations qu'ils les entourent/ (.) .h est-ce qu'ils n'ont pas besoin est-ce qu'ils ne sentent pas ce besoin intérieur de se Singulariser\ .h de Manifester leur existence/ leur PRésence .h justement par les couleurs\ par ces manières\ .h par le port du pantalon\ (.) par la manière de parler\ .h

- par la manière de s'intéresser aux femmes\ .h est-ce que ce ne sont pas une ex mm comment on l'appelle (.) une manifestation (0.4) .h extérieure de frustration/(.) .h qu'ils sont entrain de vivre/ et .h est-ce que ce n'est pas la seule// possibilité qui leur est redonnée pour la manifester\ (0.71) et que ::
- 87 WA vous croyez monsieur benamara\
 88 DB non non ce n'est pas que je crois moi je parle\ (0.44) ce que je crois/ ce soir par rapport à vous je le garde pour moi\
 89 WA ((elle rit))
 90 DB .h parce que si je venais à vous répondre// on va dire voilà il a été touché\ (.) mais je vous dis/ (0.89) **est-ce que ces questions vous ne les posez pas/** est-ce que vous n'avez pas discuté avec ces jeunes\ [...]

Dans les passages en gras, l'animateur Benamara cherche à problématiser le sujet « des hommes qui se féminisent ». Tout en reprochant à Wafa une analyse subjective et superficielle de la question, il tente d'imposer son propre recadrage thématique à travers un certain nombre de constats et d'interrogations (tour 86). En plus de ces questionnements, ses tours de parole sont marqués par une intonation montante et des accentuations vocaliques (« Densité Homme », « Frustrations », « Manifester », etc.), des formes d'insistance afin d'interpeller la partenaire sur les véritables raisons de ce phénomène. Cette stratégie de l'animateur consiste à amener son interlocutrice Wafa dans son propre terrain de compétence, lui imposer ses catégories et inviter l'ensemble des auditeurs à les partager.

Dans certains cas, les interactants se livrent à une véritable bataille pour imposer un certain cadre de questionnement au sujet proposé. C'est le cas de cette conversation :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

- [...]
- 4 DB hm hm\
 5 AP voilà/ je voulais un reprendre euh quelque chose qui m'a euh euh qui j'ai entendu tout à l'heure/ vous aviez dit que des gens disaient euh h. euh euh sur la toile/ que que pouvaient (0.5) euh pourquoi est-ce que les personnes qui partent donc à l'étranger/ en particulier aux états-unis je pense (0.8).h et qu'est-ce qu'ils pourraient apporter euh à l'algérie\ (.) et vous avez dit/ euh comme ils sont loin qu'est-ce qu'ils peuvent apporter (0.8) **donc moi je pense que euh euhhh si si on inversait un peu la question je dirais/(0.82) euh (0.93) comment l'algérie pourrait profiter/(1.2) des:: euh des expatriés qui peuvent apporter quelque chose à l'algérie\ pourquoi est-ce que on posait pas le problème ainsi(2.29) pourquoi est-ce que euh l'algérie ne ferait pas// h. ce que fait ferait ce que fait actuellement je citerais comme ça euh au hasard h. euh le l'inde ce que fait/ euh la chiNe ce que fait ce que font tous les autres pays qui euh utilisent/ leur leur euhh euh les les gens de leur pays qui sont expatriés qui occupent h. des des positions euh intéressantes/(0.82) et et ils les utilisent pour pour**

développer leurs pays/ donc euh ils vont à la recherche de ces de ces têtes/(0.6)et et et ils ils prennent ce qu'ils peuvent prendre pour leur pays/ et puis c'est une situation qui est(0.6).h qui aide les deux les deux parties donc et et et l'individu euh qui qui est donc expatrié .h et qui revient dans dans son pays euh d'une manière euh euh euh ponctuelle ou d'une manière h. euh euh j'allais dire euh plus ou moins à long terme ou carrément à long terme quand les conditions s'y prêtent\ (0.84) h.et:: je je suis euh dans une position qui me permet de avec des preuves h. euh de de dIre que que bon nombre de de de nos compatriotes/ qui sont euh des sommités/ euh n'ont pas eu euh malheureusement l'écho/

6 DB

hm hm\

7 AP

n'ont pas reçu l'écho positif qu'ils auraient du recevoir\ h. de la part des de de de nos autorités j'allais dire pas toutes bien sûr mais: il n'y a pas eu de il y a eu de de (1.5) les choses ne sont pas si faciles que ça/ h. et puis je pense que (0.5) d'emblée on on place (0.87) l'expatrié comme étant l'AUTRE\ (0.5) ce n'est plus(0.5) euh le le l'algérien à part entière on le dit verbalement mais on le pense PAS// au fond on ne on ne on euh i il il est catalogué/ oui il est catalogué je pense\ (0.64) h. et c'est un état d'esprit//qui me semble être très négatif/ et qui et qui devrait peut-être (0.5) être revu et puis essayer de positiver et utiliser à bon escient h. toutes les tout tout ce que l'algerie pourra utiliser//.h et: et en profiter et profiter le pays et et les algériens\ (0.82)

Dans ce premier extrait, l'auditeur-appelant cherche, dès le début de l'appel téléphonique, à imposer sa propre problématisation. Tout en essayant de mettre en scène le discours de l'animateur et des auditeurs à travers le discours rapporté, une marque de l'hétérogénéité énonciative, l'auditeur-appelant tente une dissociation locuteur-énonciateur et convoque des fragments du discours adverse à réfuter au moyen du discours indirect introduit par l'énoncé « vous aviez dit que des gens disaient »¹¹⁶. Par ce procédé polyphonique, l'énonciateur, un cerveau algérien installé aux USA, cherche à s'inscrire activement dans la logique des propos tenus afin de légitimer sa propre prise de parole et affirmer qu'il est habilité à parler, en essayant d'inverser la question posée. Il transforme ainsi la question : « que peuvent apporter les Algériens installés à l'étranger ? » en « comment l'Algérie pourrait profiter de ses expatriés installés à l'étranger ? ». A travers son questionnement, l'auditeur-appelant cherche à imposer son propre recadrage en s'appuyant sur les expériences d'autres pays à l'image de l'Inde et de la Chine. Par cette stratégie, il tente non seulement d'amener l'animateur et les auditeurs sur son terrain de compétence mais aussi de mettre en valeur ses

¹¹⁶ Dans le corpus, la confrontation des positions contradictoires peut se manifester au niveau dialogal (discours de l'auditeur-appelant vs discours de l'animateur) ou au niveau dialogique, c'est-à-dire lorsque les auditeurs-appelants reproduisent au sein de leur intervention une situation d'affrontement de deux discours. Cette redondance est peut-être due à la nature du format médiatique qui crée une distance physique et temporelle entre les interactants, car les auditeurs-intervenants appellent d'un espace privé et interviennent une seule fois dans l'émission et pour un temps souvent limité.

arguments et son statut. Mais comme nous allons le voir dans l'extrait suivant, l'animateur Benamara va tenter de garder la problématisation initiale, proposée par les auditeurs :

8 DB hm hm\
 9 DB euhmm (3.4) oui oui (1.0) h. bein écoutez c'est c'est en fait vous avez inversé la quesTion vous avez h. euh=
 10 AP =mais je veux l'inverser oui\
 11 DB oui oui vous l'avez vous n'avez fait que l'inverser mais vous n'avez pas convaincu par votre réponse à la question qui a été posée\ .h première en fait qui s'est qui se qui se qui se partage en deux hein qui se partage en deux: la première c'est euh: pour changer quelque chose il faut être sur place (0.4) ça ça c'est euh je [veux dire]
 12 AP [v vous voyez]
 monsieur benamara moi je suis pas tellement d'accord avec vous/
 13 DB =non attendez Pas avec moi pas avec moi moi je dis [ce que]
 14 AP [non avec] euh
 avec l'idée/
 15 DB non avec l'idée voilà qui court aujourd'hui\ .h vous n'êtes pas d'accord bien sûr vous allez certainement défendre\ .h mais on vous dit que les choses aujourd'hui/ .h quand vous dites qu'est-ce que fait l'algerie pour nous voilà la question (0.75) que fait l' [algerie]
 16 AP [non je] n'ai pas dis ça non non non non non .h c'est pas du tout ça (0.4) .h ce n'est pas pour non non non non .h je ne suis pas entrain de blâmer l'une ou l'autre des des deux parties\ .h je suis en train d'essayer de positiver/ le le euh euh euh la chose c'est-à-dire/ que il faut pas qu'il ait euhmm (0.5) euh comment dire euh euh quelqu'un qui a xx (0.4) non ce n'est pas pour Blâmer voilà/ je cherchais le mot ce n'est pas pour blâmer l'un ou l'autre (0.6) c'est pour pouvoir dépasser cela (0.71)
 [...]

Dans ce deuxième extrait, l'animateur Benamara rejette la problématisation proposée par l'auditeur-appelant et lui reproche de ne pas avoir répondu à la question posée. Il lui reproche aussi de ne pas avoir pu tenir un discours convaincant. Comme nous pouvons le voir à travers cet extrait, chaque interactant cherche à imposer son propre cadre de questionnement et entrainer son partenaire à débattre dans son champ de compétence. Cette lutte pour proposer-imposer la problématisation adéquate est nettement visible dans les deux extraits ci-dessus : « si on inversait un peu la question », « mais je veux l'inverser », « pourquoi est-ce que on posait pas le problème ainsi », « vous n'avez fait que l'inverser mais vous n'avez pas convaincu par votre réponse à la question qui a été posée », « quand vous dites qu'est-ce que fait l'algerie pour nous voilà la question », etc. Evidemment, celui qui parvient à imposer ses catégorisations finira par occuper une position supérieure dans le *phone-in*.

Les stratégies de problématisation sont aussi présentes dans la deuxième émission. En voici quelques exemples :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

[...]

46 AL et pourtant la dernière fois j'ai donné comme exemple/ c'est bien comme j'ai donné l'exemple par exemple du football/ .h ça l'air de donner des cartes jaunes/ des cartes rouges .h pour blâmer/ pour .h euh:: comme système de d'investissement ou d'avertissement pardon et tout ça/ .h mais les choses (.) aussi pourraient encore passer beaucoup mieux .h en RECOMPENSANT// pendant le match/ .h les gens les plus disciplinés ou les joueurs les plus disciplinés/ .h et croyez-moi (.) ça va donner des résultats encore beaucoup beaucoup beaucoup meilleurs\ (0.53) .h d'ailleurs ces dernières années/ .h on a même il y a eu un immense problème en algérie/ .h **concernant les agressions dans les:: les stades/ et les les grands .h (0.66) stades algériens/ on s'est pas toujours posé la question .h pourquoi ces spectateurs/ .h au lieu qu'ils soient là pour encourager/ il se sont transformés/ .h euh ils ont plutôt transformé leur esprit de sport/ en esprit de de de de .h d'AGression/ de de de de mal et tout ça\ .h pace que les choses qui ne se passent pas dans les normes dans les matchs pour dire/ .h parce que si les matchs passaient dans les normes/ et le MEILLEUR JOUEUR gagne/ .h et le meilleur la meilleure équipe gagne/ .h automatiquement/ (0.42) les les supporters finiront par respecter/ par être disciplinés/ .h parce que i il y a une logique qui qui XXX dans le match\ mais si on voit pas que les choses ne passent pas du tout de cette manière/ parce que SouVent (.) l'injustice et l'anarchie (0.58) toujours toujours ont mené vers l'agression\ (1.38)**

Dans ce premier extrait, l'auditrice-appelante Alia donne l'exemple du football pour illustrer l'idée de la récompense. Au même moment, elle intègre cet exemple dans son propre cadre de questionnement afin d'amener la problématisation sur son terrain : « on s'est pas toujours posé la question .h pourquoi ces spectateurs ... ». Cela lui a permis d'avancer un certain nombre d'arguments qui, selon elle, sont derrière l'amplification du phénomène de la violence dans les stades. Cependant, cet exemple du football va être contesté par l'animateur :

51 TM [...].h donc euh faisons attention .h à::::: aux risques de de de de légitimer/ l'illégitime/ .h et de pardonner l'impardonnable\ .h euh::: quand on va dans un stade pour euh supporter son équipe pour applaudir son équipe/ .h on on y va pour l'applaudir/ (0.40) on y va pas pour casser/ hein .h quelque soit l'injustice/ quelque soit l'iniquité .h de l'arbitre/ ou euh:: voilà/ de de des maîtres de de du JEU// .h euh:: on a pas le droit de voilà de .h de de quitter son::: son statut de supporter/ pour endosser .h euh::: le costume du père fuitard/ on a pas on a pas cette/ on a pas à le faire/ et c'est et c'est .h et ce sont des choses qui devraient être punies/ avec tout la sévérité de la loi voyez/ .h donc après on peut épiloguer très longuement sur les raisons de cette VIOLENCE// pourquoi .h les jeunes certains JEUNES/ moins jeunes d'ailleurs hein\ je sais pourquoi on a toujours à stigmatiser la pauvre jeunesse/ .h **pourquoi// euh ils utilisent les terrains de foot comme**

exutoire// à leur agressivité/ à leur violence/ .h bon la question mérite d'être posée/ elle a des éléments .h euh de d'analyse/ qui lui sont propres .h et faisons attention aux raccourcis qui peuvent donc nous induire en erreur (0.80) et nous mener sur des:: des terrains/ .h euh:: des terrains risqués/ et des terrains téméraires on va dire\ voilà alia je vous laisse réagir\

Tout en s'opposant à l'exemple du football donné par Alia, l'animateur Toufik Mendjeli tente, de son côté, d'amener la problématisation sur son terrain. Il cherche à imposer son propre cadre de questionnement à travers l'énoncé : « pourquoi// euh ils utilisent les terrains de foot comme exutoire// à leur agressivité/ à leur violence/ .h bon la question mérite d'être posée/ ». Ce recadrage de la question va lui permettre de réfuter les arguments de son interlocutrice et de faire valoir ses contre-arguments. Ces deux extraits nous montrent donc comment chaque interactant cherche à imposer sa propre problématisation tout en invitant l'autre à la partager.

Les stratégies de problématisation qui viennent d'être analysées nous montrent comment les interactants cherchent, chacun de son côté, à proposer-imposer son propre cadrage ou recadrage thématique. Souvent, les parties en présence se livrent à une lutte voire une bataille sur ce qui est véritablement digne ou pertinent d'être débattu. Ces stratégies consistent donc à imposer à l'autre un certain cadre de questionnement qui va servir d'appui au développement des arguments. A vrai dire, il s'agit pour chaque interactant d'amener son partenaire dans son propre champ de compétence, lui imposer ses catégories et lui demander de les partager.

2.2. Les stratégies de positionnement

Ces stratégies liées aux précédentes concernent la façon dont le sujet argumentant prend position dans une interaction. Cette prise de position est liée à la déclaration du sujet par rapport à la problématisation. Cependant, il arrive que ce même sujet soit amené à la justifier et donc à l'explicitier à des fins de « crédibilité ». Ce principe fondateur de la communication permet aux locuteurs d'établir une sorte d'alliance objective pour co-construire du sens et ainsi s'auto-légitimer dans leurs rôles et leurs statuts. Ici, le sujet argumentant précisera par exemple : « en tant que quoi il parle ? » et « il argumente en qualité de qui ? », etc. La réponse à ces questions peut nous permettre de savoir par exemple si la personne impliquée parle en tant que témoin, victime, acteur des événements rapportés, en tant que spécialiste (expert, savant), en tant que représentant d'une association ou en tant que porte parole d'une autorité institutionnelle, etc. Selon la rhétorique traditionnelle, ces différents statuts permettent aux locuteurs d'introduire ce qu'elle appelle « les arguments d'autorité ». Il s'agit, pour le sujet argumentant, de montrer que ce qu'il affirme est

fondé et lui permet de prendre position sans a priori de jugement ni volonté polémique. Dans le cas contraire, l'interlocuteur et l'auditoire seraient en droit d'avoir des doutes sur la validité de ses arguments, ce qui tendrait par conséquent à le discréditer.

Dans ces stratégies, le sujet argumentant peut aussi assurer son positionnement soit en faisant référence à d'autres paroles afin d'établir des alliances (« J'irai dans le même sens que mon collègue »), soit pour marquer des oppositions avec d'autres partenaires afin d'affirmer sa propre crédibilité (« Je ne sais pas ce qui vous permet de dire ça, mais moi qui suis dans ce domaine, je peux vous assurer ... »).

2.2.1. Les arguments d'autorité

Ce type d'arguments, appelés aussi « arguments de prestige » (Perelman et Olbrechts-Tyteca) sont des catégories qui invoquent une autorité ou un savoir pour consolider son opinion et disqualifier celle de l'autre. Ces arguments à valeur argumentative importante permettent de « cadrer le réel afin d'y faire une place à l'opinion proposée » (Breton, *Ibid.* : 49). Le réel décrit est le réel acceptable par l'auditoire car la personne qui le décrit a l'autorité de le faire. Dans ce cas, le sujet argumentant s'appuie sur son autorité propre ou fait appel à une autorité extérieure. Il peut, par exemple, appuyer son autorité sur son savoir, sa fonction, son expérience (témoin d'un événement) ou évoquer l'opinion commune, l'avis de savants, d'experts, etc.

Les arguments d'autorité sont fréquents dans le corpus. Les partenaires font souvent appel à leurs statuts, leurs expériences quotidiennes ou s'appuient sur les paroles d'autrui afin d'affirmer la validité des thèses qu'ils défendent. Analysons les exemples ci-dessous :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

- 5 AP [...] et puis c'est une situation qui est(0.6).h qui aide les deux les deux parties donc et et et l'individu euh qui qui est donc expatrié .h et qui revient dans dans son pays euh d'une manière euh euh euh ponctuelle ou d'une manière h. euh euh j'allais dire euh plus ou moins à long terme ou carrément à long terme quand les conditions s'y prêtent\ (0.84) **h.et:: je je suis euh dans une position qui me permet de avec des preuves h. euh de de dire que que bon nombre de de de nos compatriotes/ qui sont euh des sommités/ euh n'ont pas eu euh malheureusement l'écho/**
- 6 DB hm hm\
- 7 AP **n'ont pas reçu l'écho positif qu'ils auraient du recevoir\ h. de la part des de de de nos autorités j'allais dire pas toutes bien sûr mais: il n'y a pas eu de il y a eu de de (1.5) les choses ne sont pas si faciles que ça/ h. et puis je pense que (0.5) d'emblée on on place (0.87) l'expatrié comme étant l'AUTRE\ (0.5) ce n'est plus(0.5) euh le le l'algérien à part entière on le dit verbalement**

- mais on le pense PAS// au fond on ne on ne on euh i il il est catalogué/ oui il est catalogué je pense\ (0.64) h. et c'est un état d'esprit//qui me semble être très négatif/ et qui et qui devrait peut-être (0.5) être revu et puis essayer de positiver et utiliser à bon escient h. toutes les tout tout ce que l'algerie pourra utiliser//.h et: et en profiter et profiter le pays et et les algériens\ (0.82)
- [...]
- 41 AP écoutez monsieur benamara\ je je vais vous dire quelque chose\ .h euh: (0.6) m moi je suis euh: (0.73) le président d'une association/ de l'association algéro-américaine de la californie du nord\ (0.4)
- 42 DB oui/
- 43 AP (.) .h donc c'est c' c'est une association qui comme son nom l'indique/ où il y a des algériens des des des américains et des algéro-américains (1.36) qui qui sont dans cette association/ qui est complètement/ euh::: (.) qui marche par euh euh par des : des dons/ (0.5) donc ce n'est pas:: du tout XXX à l'état ou ou pas du tout/ .h donc c'est des bénévoles c'est du bénévolat pur/ .h et donc elle elle est eh: (1.67) j'allais dire euh fondamentalement culturelle// (.) .h et et à travers cette association/ .h il y a des activités donc scientifiques/ (1.0) il y a des des séminaires qui se forment/ (0.89) localement\ (0.5) et croyez moi monsieur benamara\ .h vous aviez dit tout à l'heure il faudrait que que les algériens c'est-à-dire les groupes les les décideurs .h euh euh euh eh essayent de travailler/ pour pouvoir prendre/ (0.4) .h euh attache avec les algériens qui peuvent apporter un plus/ .h dans chacun dans son domaine mais à quelque niveau que ce soit\ .h euh vous savez nous on a fait le contraire\ (1.83) on a on a (.) tout simplement/ (0.55) pris des propositions de façon euh répétée récurrente/ .h et et et nous avons nous avons jamais refusé aucune aide/(0.53) quelque soit/(0.42) n'importe quelle euh eumm euh: euh: université à n'importe quel secteur/(0.4) pour lequel pouvait apporter la communauté algérienne scientifique ou autre/ pouvait apporter un plus/ .h et vous savez/ les échos/ n'ont pas toujours été les échos escomptés\ (0.78) euh et et et: et pour des raisons pour des raisons euh euh euh::: je ne sais pas euh pour diverses raisons j'allais dire\ .h et n'est XXXXX les algériens sont des algériens quand je leur parle/ sont (.) prêts (0.75) à donner de leur part/ (0.73).h à à à : donner à apporter juste la technologie nous avons proposé nous avons proposé/ .h euh une ai:de// avec une entreprise américaine qui qui s'est proposée .h de: de:(0.84) d'offrir/ tout un système de network euh euh::: internet/.h euh dans dans plusieurs universités d'algerie/ et à partir duquel les algériens d'ici/ pouvaient donner des téléconférences/ .h et c'est tout le matos allait être donc euh:: transporter et placé gratuitement et gracieusement au niveau des universités monsieur benamara\ (0.53)
- [...]

Dans ces deux extraits, l'auditeur-appelant cherche à prendre position pour consolider sa problématisation. Afin de donner plus de crédibilité et de poids à ses arguments, il précise qu'il est président d'une association algéro-américaine qui était prédisposée à organiser des activités culturelles et scientifiques en faveur de l'Algérie et de ses universités. L'auditeur-appelant précise

aussi que cette position lui permet de dire avec des preuves que les cerveaux algériens n'ont pas eu l'écho qu'ils auraient dû recevoir de la part des autorités. Donc ici, la stratégie de positionnement qu'il met en place lui permet non seulement d'assurer sa crédibilité mais aussi de rendre sa problématisation plus solide et plus résistante à la contestation. Cette déclaration de la prise de position de l'auditeur-appelant va pousser l'animateur à expliciter la sienne :

[...]
 28 DB allo/ (1.0) allo/
 29 AP je suis là je vous [entends]
 30 DB [alors] en l'absence de débat justement\ .h et et
 et là c' c'est moi qui intervins je veux dire en disant// .h
 maintenant il faut faire la part des choses\ .h voici le discours
 qui est développé ici/ voici le discours que vous tenez euh vous qui
 êtes à l'étranger\ .h alors Nous on intervient en tant que
 journalistes en tant qu'animateurs/ en disant mais attention\ .h
 euh: \ maintenant/ (0.6) le problème c'est que chacun développe un
 discours sans//(.) justement au préalable écouter l'autre dans
 quelles conditions/ (.) .h il est quelles sont les conditions qu'il
 lui faut pour qu'il intervienne .h est-ce-que euh: comme vous l'avez
 dit tout à l'heure (.) j'inverse mais en fait il fallait pas
 inverser/ il fallait seulement donner votre position disant oui/.h
 l'algérie a besoin de nous mais est-ce que l'algérie nous a donné
 cette Possibilité de nous organiser/.h de nous accueillir/ de de
 nous demander/ .h de nous proposer/ de nous solliciter/ voici les
 questions vous pouvez poser\ .h et que aujourd'hui/ (0.5) on on ne
 peut Pas//euh : si vous voulez refuser/ .h une position de ceux qui
 sont là en disant voilà\
 [...]

En 30, l'animateur Djamel Benamara précise lui aussi qu'il parle en tant que journaliste et animateur. Cette déclaration lui permet de prendre position par rapport à sa propre problématisation et celle de son partenaire. Par cette stratégie de positionnement, Benamara va essayer, une nouvelle fois, d'amener la problématisation sur son terrain, et, du même coup, d'amener l'auditeur-appelant dans son champ de compétence et lui imposer son cadre de questionnement. Les prises de positions faites par les deux interactants vont leur permettre tout au long de la conversation de se livrer à une véritable lutte où chaque partie va tenter d'imposer ses arguments majoritairement d'autorité afin de réfuter et de discréditer ceux de l'autre partie. Un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

[...]
 6 AP eh bon bein c'est un honneur de vous avoir/
 7 DB merci\ (0.98)
 8 AP puis bon bein/ (0.53) ce soir je souhaite parler (0.87) **sur mon cas/
 étant donné que suis étudiant/**
 9 DB hm hm\
 10 AP et puis dans moins d'un an in alah je serai ingénieur/ (0.66)

- 11 DB bi idni elah\
 12 AP n alah/
 13 DB .h oui/
 14 AP **et: puis pour entrer directement dans le sujet/ franchement monsieur djamel il y a rien qui me retient de rester dans mon pays (0.44)**
 [...]
 26 AP **eh bein je vais commencer de vous parler des conditions de ma fac/ (0.98) bon moi moi je suis étudiant à l'école nationale supérieure de la statistique et de l'économie appliquée/**
 27 DB d'accord/
 28 AP quand je vous dis que école supérieure/ bon vous pensez que c'est grandiose et tout mais non c'est pas le cas\
 [...]
 38 AP **donc euh je vous dis c'est pas grandiose c'est questions pédagogiques et scientifiques/ parce que par exemple dans mon école il y a une surcharge de cent pour cent/**
 39 DB il y a une surcharge\
 40 AP oui/ parce que avec le XXX et tout parce que avec les grandes écoles ont des conditions pour avoir accès/ (0.95)
 41 DB oui\
 42 AP **donc chez nous à XXX vous savez comment ça se passe/ (0.64) donc il y a une surcharge de cent pour cent\ parfois il y a des étudiants qui arrivent cinq minutes de retard/ on trouve pas des places ou s'asseoir\ .h parce que les salles de td ou les salles de cours sont complètes/ parfois même pendant les examens on trouve pas des places pour s'asseoir pour passer note examen/ (1.0)**
 43 DB d'accord\
 44 AP **ET:: puis ça en ce qui concerne les places/ et puis (0.55) il y a il y a une bibliothèque minime/ (0.60) on n'arrive même pas à trouver les livres qu'on cherche ou trouver ce qu'on cherche/ (.) parfois si vous allez chercher un livre/ il y a qu'un seul exemplaire/ (0.51) on vous dit vous n'avez pas de chance eh bein revenez la semaine prochaine peut être il sera là le livre\ (0.52)**
 [...]

Dans cet appel, tout en avançant sa thèse « quitter l'Algérie pour poursuivre ses études à l'étranger », l'auditeur-appelant prend son positionnement dès le début de la conversation en soulignant qu'il est étudiant en fin de cycle. Tout au long de cette conversation, l'auditeur-appelant argumente en tant que personne impliquée (argument du témoignage), étant acteur dans les événements rapportés (marches estudiantines, négociations avec le ministère), témoin mais aussi victime de la maltraitance policière et de la rue (répression, non-médiatisation des marches, propos racistes, etc.). Ces différents statuts (étudiant, témoin, acteur, victime) confèrent aux arguments de l'auditeur-appelant une autorité certaine et plus de force et de crédibilité à son positionnement. Par conséquent, même à la fin de cette conversation, Benamara n'a pas réussi à lui faire changer d'avis et le convaincre de rester.

Donc tout en cherchant à donner de la consistance aux problématisations proposées, les partenaires des *phone-in* radiophoniques mettent aussi en œuvre des stratégies de positionnement. Celles-ci se manifestent par le recours aux arguments d'autorité et permettent aux participants en présence d'avoir de la crédibilité. Dans ce type d'arguments, les interactants justifient leurs problématisations en mettant en avant leurs statuts et le savoir des autres afin de consolider leurs prises de position.

2.3. Les stratégies de preuve et les types d'arguments

Comme indiqué plus haut, les activités discursives de problématisation et de positionnement ne sont pas le tout l'acte et de l'entreprise argumentative. Encore faut-il que le sujet argumentant assure la validité de sa prise de position en donnant à l'interlocuteur les moyens de la juger. Il faut que ce dernier arrive à saisir le positionnement de son partenaire et soit en mesure d'adhérer à son opinion ou de la rejeter. Ces moyens sont relatifs au type et à la force des arguments avancés car ce sont ces derniers qui permettent de consolider les stratégies de problématisation et de positionnement.

Nous nous attachons dans ce point à décrire les types d'arguments ainsi que les ressources exploitées par les partenaires des *phone-in* afin de justifier leurs conceptions des sujets et défendre leurs opinions. Globalement, les interactants semblent privilégier plusieurs stratégies comme le discours rapporté, le recours aux opinions et valeurs communes, la manipulation des objets et des relations entre objets (Plantin, 1996), des stratégies de nature énonciative et interactionnelle, etc.

2.3.1. Le discours rapporté

Dans le corpus, les interactants peuvent assurer leur positionnement en s'appuyant sur les paroles d'autrui ou en rapportant leurs discours. En plus d'être considérée comme un procédé polyphonique permettant l'articulation de positions contradictoires, cette marque de l'hétérogénéité énonciative peut fonctionner aussi comme un argument d'autorité, notamment quand elle évoque une sagesse populaire :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

[...]
 40 AM le le malouf constantinois jgulu/.h lu na ki qasti lel orben
 t ib/ (0.53) « ils disent si je raconte mon histoire aux corbeaux
 ils deviennent vieux »
 41 DB [kifah//] « comment ? »
 42 AM [tellement que le corbeau] lukan na ki (.) « si je raconte »
 43 DB ih/ (.) « oui »

44 AM **qasti (0.93) lel orben t ib\ (0.98) h. « mon histoire aux corbeaux
ils deviennent vieux »**

45 DB extrait de/ (1.13)

46 AM **.h/ de benmsayeb\ (.) c'est c'est un istikhbar\ (.) normalement les
algérois aussi vous connaissez l' l'andaloussi le malouf tout ce qui
s'ensuit\ (.)**

47 DB **là là c'est beaucoup là vraiment\ ((en riant))**

48 AM parce que le parce que l' l' le corbeau il est né noir il mourra
noir\ (.)

49 DB ah oui oui [sans problèmes sans problèmes]

50 AM [il ne pourra jamais] c'est ça\ (.)

51 DB [parce que si le corbeau si le corbeau]

52 AM [inaud]

53 DB venait à connaître les teintes dont dispose l'Ho:mme//(0.58)

54 AM ouais\

55 DB ouh là là mon dieu\

56 AM ouh là là ((rit))

57 DB ouh là là on reviendrait aux couleurs de la demoiselle là\

58 AM benmsayeb il dit euh .h lukan na ki qasti lel orben t ib\ (0.4) « si
je raconte mon histoire aux corbeaux ils deviennent vieux »

59 DB hm hm alors c'est ((rit))

60 AM **tellement que ces histoires sont tristes sont malheureuses/(.)
lo reb j ib\ (1.04) il devient vieux\ (0.82)**

61 DB hm hm\ imaginez imaginez un corbeau avec des plumes blanches\ (.)
((en riant))
[...]

Tout en apportant son soutien à la jeune auditrice-appelante Wafa (conversation n°1), l'auditeur-appelant Amine fustige lui aussi la démarche des hommes qui « adoptent des comportements féminins ». Afin d'établir une sorte d'alliance avec les arguments avancés par celle-ci et donner plus d'appui à son positionnement, il fait référence à Benmsayeb, un poète du melhoun (un genre de poésie populaire maghrébine) qui dit : « lu na ki qasti lel orben t ib », ce qui signifie littéralement « si je raconte mon histoire aux corbeaux, ils deviennent vieux ». Cette image qui décrit « la situation de ces hommes » permet non seulement à Amine de conforter son positionnement mais aussi de donner une dimension identitaire et culturelle à son discours. Cette stratégie donne à sa parole une force et une certaine orientation argumentative qui semble influencer l'animateur (tour 47) et qui finit par co-orienter son discours.

Dans certains cas, il arrive que l'un des interactants rapporte le discours de son partenaire afin de le mettre en contradiction et faire valoir ses propres arguments :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

[...]

61 AP d'accord/ en tout cas je voulais juste vous dire que: euh: en effet
j'allais y venir/ (0.4) et: et: et: l l le fait de:/: .h encore une
fois (.) le fait (0.78) **ce que aviez dit par rapport (.) à ce qui**

est donné à à:: un docteur d'état ou autre/ qui viendrait en algérie/ .h est-c qu'il pourrais être à la hauteur de de des aspirations qui pourraient/ lui permettre (.) de de (0.75) euh de de d'Être/ euh (.) d'être productif (.) c'est-à-dire qui qui puisse avoir/(0.4) tout ce dont il aurait besoin pour pouvoir ex XXX un petit un petit parallèle/ (.) vous disiez l'autre jour on peut pas on peut pas/ emmener (0.4) euh: euh:: un spécialiste en:: un chirurgien::/ dans un coin perdu/ où il n'y a pas\ un (0.42) un un::
 62 DB plateau médical\
 63 AP un XX un plateau technique complet c'est exactement la même chose\
 .h (.) en fait// je vais je vais revenir un peu à ce que j'ai dit tout à l'heure\
 (.) ce que je vous ai dit/ (0.84) toutes ces choses là/ (1.07) euh tout ce qui est tout ce qui s'est fait c'est ce que je vous ai dit par rapport au fait que les algériens peuvent aider d'ici/ (0.6) avec des téléconférences avec euh toute la technologie (.) qui est actuellement/ (0.4) euh::: à la disposition de tout le monde/ .h (.) peuvent le faire Parce que/ justement/ (0.75) Tout// ceux// (0.58) qui ont qui ont décidé (0.46) de Repartir// pour se réinstaller là-bas/ (0.42) ont fait demi-tour\
 (0.78) Parce que les conditions n'ont pas été les conditions/ (.) euh:: des conditions adéquates/

Ici, en citant le discours de Benamara, l'auditeur-appelant réussit d'une certaine manière à le mettre en contradiction car il parvient à faire un parallèle entre ses arguments (« tous les expatriés qui ont décidé de se réinstaller en Algérie ont fait demi-tour par absence de conditions adéquates ») et les propos avancés par l'animateur dans une autre conversation (« on ne peut pas emmener un spécialiste ou un chirurgien dans un coin perdu où il n'y a pas un plateau médical »). La mise en contradiction du discours de l'animateur réalisée au niveau dialogique (mise en scène dans l'intervention de l'auditeur-appelant) permet à l'auditeur-appelant de mettre en valeur son opinion et ses arguments. Examinons un autre extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

[...]
 103 DB vous me paraissez très intelligent/ très aux faits de la chose/ .h [vous allez]
 104 AP [ouais ouais\
 105 DB vous allez me répondre\
 alors// Si vous dites tout ça vous êtes engagé profondément dans cette lutte dans ce combat/ et de l'autre côté vous me dites que avez envie de partir\
 .h alors je là là je comprends pas du tout\
 (.) .h est-ce que Réellement/ vous êtes convaincu qu'il faut se lancer dans le combat\
 .h qu'il faut même s'il faut laisser des plumes parce qu'on VEUT le changement/ parce qu'on Veut y aller plus [loin/
 106 AP [oui/
 107 DB .h puis d'autre côté/ (0.51) vous me dites euh:: ouais mais je vais partir\
 (.) alors/ pourquoi s'intéresser à un combat\
 .h comme vous l'avez fait là ça sort de vos [tripas/]

[...]

Dans cet extrait, tout en reprenant des fragments du discours de l'auditeur-appelant, Benamara tente de le mettre en contradiction afin de le dissuader de partir. Pour lui, la première proposition (« l'engagement profond dans le combat du mouvement étudiant ») est une négation de la deuxième (« vouloir quitter l'Algérie »). Par cette stratégie, l'animateur cherche à disqualifier l'opinion de son interlocuteur afin de mettre en valeur la sienne.

De part l'aspect interactif des *phone-in*, l'animateur peut assurer son positionnement en s'appuyant sur les réactions ou les commentaires des internautes (auditeurs) sur la page facebook de l'émission car, ce sont ceux-là qu'il faut convaincre en dernière instance. Analysons les trois extraits ci-dessous :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 4 « L'état de l'université algérienne et émigration ».

165 DB [...].h alors/ c'est de dire qu'aujourd'hui/ **tenez je vais vous lire quelque chose sur le mur là**
 166 AP oui/
 167 DB **on vous dit j'ai le même sentiment que ce que je dis c'est-à-dire/ .h le même souhait c'est tout un dilemme rester se battre et lutter pour s'imposer faire bouger les choses/**
 168 AP oui/
 169 DB **ou bien partir et commencer une autre vie et laisser le combat après ça ça fait quatre ans que ça dure/ mais j'ai pas réussi à partir\ .h la crise de l'université algérienne et très profonde et multidimensionnelle/ .h il faut qu'elle ait un débat national/ .h que tous les acteurs y participent\ .h alors vous Imaginez// (.) Là// (0.42) la la dame qui vient d'envoyer ça/**
 170 AP oui/
 171 DB **a a résumé en fait qu'il faut rester\ qu'il faut se battre\ qu'il faut améliorer\ qu'il faut// aller justement vers ces réformes\ .h mais on peut pas aller comme ça/ vers ces réformes qu'on on va prendre le train/ (.) .h non/ ou on va prendre un café .h mais on va vers ces réformes/ (0.75) dans justement dans ce combat\ .h dans sa légitimité/ que tire l'université/ .h de son Désire d'être justement le Fer de LANCE// [...]**

Toujours en quête de dissuader l'auditeur-appelant de partir, Benamara cite un commentaire d'une internaute (auditrice) qui était dans la même situation que l'étudiant mais qui n'a pas réussi à partir car elle était confrontée à un dilemme. La stratégie employée ici par l'animateur peut avoir deux valeurs : une valeur d'argument d'autorité car l'internaute en a fait la même expérience ; une valeur d'un « positionnement par alliance » (Charaudeau, 2008) car l'animateur s'appuie sur les propos de cette même internaute pour faire valoir et renforcer son propre point de vue selon lequel il faut rester en Algérie et se battre pour faire changer les choses. C'est la même remarque pour cet extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

- [...]
- 72 DB il y a plus rien là\ (0.58) ((en riant)) allez-y allez-y\ continuez\
c'est intéressant quand même pa(r)ce que/ .h ce sont c'est pas le
sujet lui-même/ mais en fait c'est c'::: un peu le:: hmm .h c'est un
peu l'écho// (.) l'écho de (.) de ce sujet qui qui qui est
intéressant\ euh::: .h si on veut faire un bilan/ mais (0.42) de
toute façon euh bilan de quoi/ mais c'est bien quand même de
savoir// ce que pense aujourd'hui la femme de l'homme algérien/.h et
puis/ est-ce que cette évolution c'est une évolution idéale/ s'est
faite dans dans les normes/.h dans dans un cadre qui est tout à fait
uniforme/ (.) je veux dire .h qu'il n'y a pas d'empiétement sur
l'autre/ qu'il y a des évolutions dans la maturité/ dans l' .h voilà
c'est ça nous indique bien que// **effectivement première réaction
comme celle que j'ai sur la toile/ par exemple à propos de votre
appel par(c)e que toute suite ça tombe .h en disant mais écoutez
chacun est libre de son Co:rps/** (0.89)
- 73 WA [là là monsieur benamara]
- 74 DB [non non vous n'êtes pas obligée de réagir/] oui\
ça c'est une perspective\ .h chacun est libre de son corps/ et
je le respecte/ je:: je respecte je respecte beaucoup de choses\
(.) .h et je vous assure .h qu'il y a si euh si on peut parler en
toute en toute transparence/(.) .h je pourrais respecter toutes les
sexualités possibles\ sauf que l'H:omme qui se prend pour un
homme/.h et qui et qui adopte un comportement et une éducation
féminine/(1.16) ça euh:: ça ne se réfère plus à sa à sa sexualité/
.h ou à son coté masculin\ (.) .h ça se réfère à autre chose\ (.) [...]

Tout comme le premier extrait, l'animateur Benamara cherche implicitement à conforter son positionnement vis-à-vis de celui de son interlocutrice Wafa en citant un commentaire d'un internaute qui pense que « chacun est libre de son Co:rps/ » (fin du tour 72). Ici, l'animateur établit implicitement une sorte d'alliance entre son point de vue et celui de l'internaute. Son positionnement devient explicite à travers l'intonation montante et l'accentuation vocalique « Co:rps/ » qui ont accompagné la lecture du commentaire. Toujours en quête d'assurer son positionnement et faire valoir son opinion, Benamara cite un autre commentaire dans la même conversation :

- [...]
- 137 WA [xxx oui oui]
- 138 DB [il y a même] la manière de se déhancher [avec ces pantacourts\
139 WA [il y a l'art il y a l'art
et la manière\] l'art et la manière de porter les choses\ .h l'art
et la manière de concevoir les choses\ .h et l'art et la manière de
s'assumer\ (0.3) .h je suis D'accord xxxx
- 140 DB ((rit)) là j'ai quelque chose qui tombe qui est pas mal\
141 WA ((elle rit))

- 142 DB là c' oh là là ((rit)) il est minuit trente cinq\ je vais quand même vous ((il rit)) vous la dire/ entre un Kamis et une djellaba je préfère le pantacourt (.) ou le pantalon qui tombe:: ((rit))
- 143 WA ((rit))
- 144 DB c'est pas mal ça\ mais enfin// tout ça ce sont les libertés des uns et des autres qu'il faut respecter hein\
[...]

Ici, il s'agit d'un commentaire humoristique d'un autre internaute qui préfère le pantalon tombant au lieu d'un « Kamis » et d'une « djellaba ». Cette énonciation humoristique semble faire mouche car elle réussit à faire rire et l'animateur et l'auditrice-appelante. Pour faire avaler ce FTA et ne pas heurter les sensibilités de certains auditeurs, Benamara le justifie en 144 comme étant « les libertés des uns et des autres qu'il faut respecter ». Selon Charaudeau, cette énonciation « met les rieurs du côté de l'orateur, construit en faveur de celui-ci un ethos d'intelligence qui en appelle à la complicité de l'auditoire et peut être destructrice pour l'adversaire » (2005 : 79). Donc ce procédé humoristique a pour objectif de renforcer le point de vue de l'animateur.

2.3.2. Le recours à l'opinion commune et aux valeurs partagées

Le recours aux présupposés communs est un type d'argument qu'on utilise notamment dans une communauté de pensée et d'action qui préexiste à l'orateur et l'auditoire. L'activité argumentative consiste dans ce cas à aviver une opinion ou une valeur commune sur laquelle on établira un lien avec le point de vue défendu. L'appel aux présupposés communs ou à ce que Charaudeau nomme « les domaines de référence »¹¹⁷ constituent un appui essentiel dans le développement de toute argumentation. Selon Breton (1996 : 54-55) le rappel de l'opinion majoritairement admise et des valeurs communes¹¹⁸ sont des arguments qui cadrent avec force le réel et qui ont souvent une portée très large ainsi qu'une force d'incitation puissante.

Dans le corpus, le recours à l'opinion commune et aux valeurs partagées peut se manifester à travers la mobilisation de proverbes et de dictons populaires mais aussi à travers l'intégration de valeurs dans les points de vue défendus. Examinons ces extraits :

¹¹⁷ Selon Charaudeau (1993), les domaines de référence sont portés par du discours. Ce discours est tantôt configuré dans des textes institués, repérables dans des traces stables (écrites) et forment une « intertextualité » ; tantôt il est configuré de manière « flottante », c'est-à-dire sous forme de fragments d'oralité et constitue une « interdiscursivité ».

¹¹⁸ Parmi les valeurs communes utilisées en argumentation, nous citons la vertu, la vérité, le bien, le beau, la civilité, la maîtrise de soi, etc.

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 2 « Les hommes qui se féminisent 2 ».

- [...]
- 65 DB **alors ça c'est ça c'est à constantine\ là au centre du pays on parle justement de la poule qui voulait adopter la démarche de la perdrix/ (0.5) .h la perdrix qui est une Référence d'Éléance// parmi les oiseaux chez nous\ .h galek e ir el ar majatxaba \ (0.8) quand la perdrix se fait prendre/ elle ne fait Jamais de bruit\ (.) essayez de prendre une perdrix de [la prendre au piège\]**
- 66 AM [c'est vrai c'est vrai\]
- 67 DB **.h elle ne fait Jamais de bruit e ir el ar\ (.)h galek « ils disent aussi » la poule justement elle voulait adopter la .h la démarche de la de la de la perdrix qu'elle N'a pu/ (0.4) malheureusement mais au retour elle a perdu même celle de la poule\ (0.69)**
- [...]

Ici, l'animateur s'est construit une image de son interlocuteur. En effet, après avoir écouté son discours et afin de rajouter plus de symbolique aux propos avancés (images du corbeau et de la perdrix), il se réfère à un dicton populaire « e ir el ar majatxaba », qui signifie « quand la perdrix se fait prendre au piège, elle ne fait jamais de bruit ». Par le recours à ce savoir commun, l'animateur participe non seulement à la construction du discours de son partenaire mais aussi à entretenir son ethos et son image en cherchant à apporter un certain équilibre dans l'interaction. La lutte pour occuper la position haute en se référant à l'opinion commune se poursuit dans les tours suivants :

- [...]
- 108 AM **il y a il y a beaucoup il y a beaucoup d'ingrédients\ (.) euh pour cette recette\ (0.93) et je vous je vous le redis\ (0.4).h c'est une recette qui a été faite et conçue ça fait longtemps\ .h et tout ce qu'on est entrain de voir c'est des apparences pas le problème\ .h drok nru u « maintenant si on va chez » les importateurs de de d'habillement de prêt à porter masculin et féminin/ .h on va interdire les pantacourts on va interdire le rose pour les hommes on va interdire .h : les minijupes pour les femmes/.h mais/ (.) est-ce que l'intérieur de l'homme va rester un Homme\ (0.63) **ma jakfi « ça ne suffit pas » à porter je n'sais pas a wla jalbes l arakija ula «... ou il met ... » je ne sais pas ou (0.44) c'est pas ça ç'est c'est euh l'habit ne fait pas le moine/ (0.73) il peut s'habiller comme il veut\ .h mais ce que je je veux vous dire/ .h c'est que l'intérieur n'a pas de données à changer\ (0.84) l'homme n'est plus homme et la femme n'est plus femme\ (1.67)****
- [...]

Pour répondre à la question posée par l'animateur Benamara, l'auditeur-appelant Amine explique les raisons du phénomène en question et souligne que ce n'est pas un problème d'apparences mais plutôt de quelque chose d'encore plus profond. Afin de donner plus de force à ses arguments et entraîner l'adhésion de l'animateur et du public, il recourt à l'opinion commune représentée dans ce

cas par le proverbe « l'habit ne fait pas le moine/ ». La mobilisation des proverbes et dictons populaires est notamment l'œuvre des auditeurs-appelants. En voici un autre exemple :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

- [...]
- 190 DJ je crois vingt-trois pour cent (0.75) majahm « ça ne nous intéresse pas » enfin il y a des cas comme ça ma li deux ou trois pour cent/.h ana je voudrais savoir bark « sauf » si l' l' les barèmes hadu « ces » ils doivent être bons c'est vrai que sijd monsieur salim il nous a pas donné le barème officiel [mais jgulek ja nil « comme ils disent »
- 191 SA [euh m- monsieur djamel monsieur//]
- 192 DJ jgolek lmitel/ « le proverbe dit » je m'excuse\ wa jdir lmajet fi jedine esalu « que va faire le mort entre les mains de son laveur » (.) la loi est faite est-ce qu'on peut est-ce qu'on peut::/ (0.66) limiter les dégâts\
[...]

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Djamel dénonce les lois qui autorisent certains notaires à empocher des « sommes colossales » (vingt-cinq milliards de centimes). Pour critiquer les retombées de ces lois et donner plus de force à ses arguments, il cite un dicton populaire « wa jdir lmajet fi jedine esalu » qui signifie dans ce contexte « les lois sont faites, comment on peut en limiter les dégâts ». Le recours à ce dicton populaire permet non seulement à l'auditeur-appelant Djamel de donner de l'appui à son argumentation mais aussi de rajouter une certaine symbolique à ses propos.

Le développement argumentatif des interactants peut avoir aussi comme appui les valeurs communes. Le recours à ces valeurs permet aux interlocuteurs de donner plus de vraisemblance et de force de conviction aux opinions qu'ils défendent :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

- [...]
- 12 SO voilà voilà\ donc euh .h en fait je voulais euh ce dont je voulais parler/ (0.53) **c'est surtout le fait que les bonnes manières dans dans le langage algérien commencent à:: (0.71) à: disparaître\ (.) je vous donne un exemple/ c'est celui par exemple le fait que quand on parle doucement et poliment/ .h avec XXXX un peu euh::: .h un peu bizarre et euh (0.42)**
- 13 TM suspicieux\
14 SO XXX comment/
15 TM suspicieux\ (0.87)
16 SO suspicieux oui\
17 TM hm hm\

- 18 SO suspicieux voilà\ (0.55) c'est le terme/ (0.53) **et je trouve ça n'arrête pas de:: .h ça n'arrête pas de régresser en fait (.) tout le monde parle à haute voix dans la rue/**
- 19 TM hm hm\
 20 SO euh: ça devient même euh::::: une une sorte de mode/
 21 TM hm hm\
 22 SO **c'est-à-dire qu'on a plus qu'on plus ces bonnes manières quand on parle/**
 [...]

Dans ce début de conversation, l'auditeur-appelant Sofiane cherche à construire son argumentation sur la disparition d'une valeur, celle des bonnes manières ou de la politesse dans le langage. Il s'étonne de voir disparaître les moindres règles de civilité du langage quotidien algérien. Dans cette conversation consensuelle, l'ensemble des arguments qu'il avance vont tourner autour de cette valeur ou qualité, ce qui confère à son opinion plus de force d'adhésion aux yeux de l'animateur Toufik Mendjeli et du public. Un autre extrait :

Emission Libre Ton, conversation n° 3 « La vie privée des gens ».

- [...]
- 23 TM hm hm\ hm hm\ eh bein la question demeure posée/ **et:: les réponses sont aussi multiples que les cas de genre de trahison/ parce que bon le fait il faut parler de trahison dans ce genre de situation/ .h vous avez donc confié// hein/ c'est le cas de le dire hein/ un secret qui fait partie de la sacralité de votre intimité à quelqu'un d'autre/ et qui va/**
- 24 NA tout à fait\
 25 TM aller le crier sur tous les toits\ .h on:: peut incriminer la fragilité de la personne/ enfin qui peut:: peut-être se sentir un peu plus intéressante que d'habitude en dévoilant les secrets d'autrui/ **.h on peut mettre ça sur le compte de la moralité de la personne/ enfin de son éducation/ parce que .h dire garder le XXX du secret confié hmmm fait partie des des valeurs/ minimales d'une d'une éducation euh:: réussie/ enfin d'une éducation correcte/ .h euh:: comme il y auraient d'autres variantes pathologiques/ hein/ donc .h euh on pourrait donc aborder\ mais/ peut-être que la question mériterait/ euh une analyse psychologique hein/ en compagnie du docteur houria ahcene djabellah/ .h et euh donc euh je prends sur moi de lui suggérer .h donc ce:tte question que vous posez/ et on essayera d'en d'en d'en discuter/ avec elle hein/ ce ce jeudi/ si vous voulez bien\ d'accord//**

Dans cet appel, l'auditrice-appelante Narimane parle de la divulgation des secrets et de la vie privée des gens. Ici également, les deux partenaires vont construire leur argumentation sur la dénonciation d'un « défaut » et la défense d'une « qualité ». En effet, les arguments qui vont être avancés vont tourner autour de la réprobation de l'« indiscrétion » et la mise en valeur de la « discrétion », ce qui donne à leurs opinions plus de force d'adhésion.

2.3.3. L'argumentation par relation causale

Parmi les procédés argumentatifs qui manipulent les objets et les relations entre objets, il faut citer les arguments exploitant un lien causal. Ce type d'argument établit une relation de causalité présumée par l'évocation des causes, des effets ou des conséquences d'un fait pour assurer la validité d'une thèse. Pour Plantin (1996 : 40-44), il faut distinguer les argumentations « établissant une relation causale » des argumentations « exploitant une relation causale » : les premières cherchent à rattacher l'un à l'autre deux événements ; alors que les deuxièmes exploitent une telle relation pour mettre en relief les causes et les conséquences des faits rapportés. Au sein de l'argumentation par les conséquences, Plantin distingue entre « l'argumentation pragmatique », qui soutient une thèse en mettant en valeur les conséquences positives, et « l'argumentation par les effets pervers », qui réfute une thèse à travers l'énonciation des conséquences négatives.

L'argumentation par relation causale est très fréquente dans le corpus, notamment chez les auditeurs-intervenants. En effet, lorsqu'ils abordent des thèmes qui suscitent la colère et l'indignation, ils évoquent les causes et les conséquences des faits rapportés ou des thèses défendues. Le lien causal peut être assuré par l'emploi de connecteurs (parce que, puisque, car, étant donné que, etc.), de relatives explicatives, de raisonnements par induction ou d'autres procédés. Examinons ces cas de figure :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

- [...]
- 50 DB oui oui il y a pas de mal il y a pas de mal à dire qu'il a un pantalon tombant et puis que bon/
- 51 WA oui oui oui\ ça m'a subjuguée et interpellée\
- 52 DB hm hm\
- 53 WA **parce que:: ce que je voulais vous dire au fond/(.) c'est que c'est des hommes qui portent maintenant des couleurs féminines/ (.) .h moi je suis pas contre hein/ quand c'est beau je suis pas contre\ .h mais il y a une certaine exagération aussi\ (.) .h euh:: il y a des hommes qui s'épilent/.h euh notamment euh:: .h notamment les personnes qu'on voit à la télévision/ qui s'épilent les sourci:ls/ euh .h des personnes de notre entourage/(.) .h même dans notre milieu professionnel/ il y a des hommes qui qui se comportent de manière très très féminine/ .h et c'est devenu vraiment pathétique\ .h c' c'est à la limite très aberrant\ (.)h et pour atteindre mon sujet réel/ (.) c'est que::**
- [...]
- 57 WA .h et pour arriver à mon sujet réel/(.) c'est-à-dire c'est tout pour vous dire/(.) que:: .h **que les hommes sont tellement devenus non fiables/ (0.91) euh::**
- 58 DB tellement devenus/ (0.78)
- 59 WA ils sont très fiables c'est euh::

- 60 DB moins fiables moins fiables\
 61 WA moins fiables exactement et puis quand on est dans la rue/.h euh:: avant peut-être quand il y avait deux hommes wela « ou » on se sentait en sécurité\ .h maintenant ce sont:: euh: kili naja qadrin (.) « comme si nous sommes capables » on peut se défendre tout seul/.h (.) bla haduk er al\ (1.51) « sans ces hommes-là » et pour vous dire/ (0.53) que: nous les jeunes filles/ bon je suis personnellement encore une jeune fille/ .h (.) je préfère/ (0.4) alors au lieu de: .h de fréquenter des des personnes de mon âge/ .h je préfère m'entourer de personnes qui me dépassent de vingt ans/ .h à la limite de trente ans\ (1.18)
 [...]
 97 WA je pense qu'ils sont entrain de se démarquer tous de la même manière hein\
 98 DB oui oui\
 99 WA ils se démarquent ils se démarquent tous de la même manière/ et ça tue ça tue quelque chose de primordial en eux\ .h le sens de la responsabilité monsieur benamara\
 [...]

Dans cette conversation, l'auditrice-appelante Wafa argumente en insistant sur les effets du phénomène abordé (les hommes qui se féminisent). En 53, elle justifie d'abord son opinion par l'emploi du connecteur « parce que » pour souligner qu'il y a de « l'exagération » dans le port des couleurs. Puis, elle se lance dans l'évocation des conséquences « négatives » du phénomène en question : « comportements pathétiques et aberrants » (tour 53), « non fiabilité de ces hommes » (57), « manque de sécurité » (61), « la perte du sens de la responsabilité » (99). Cette argumentation par effets pervers lui permet d'assurer, d'une certaine manière, la validité de sa thèse. A l'opposé, l'animateur Benamara tente de réfuter les arguments de sa partenaire en cherchant à mettre en lumière les origines de ce phénomène :

- 86 DB [...] .h mais ce qui y a/ c'est est-ce que vous êtes posée la question que cette évolution .h peut êt(r)e ne correspond pas à votre (.) ne correspond pas qu'à vous/ (0.87) et que ailleurs/(.) elle est appréciée\ .h est-ce que vous êtes posé la question de savoir est-ce que les jeunes aujourd'hui .h justement par toutes/ **ces Frustrations qui les entourent/(.)** .h est-ce qu'ils n'ont pas besoin est-ce qu'ils ne sentent pas ce besoin intérieur de se Singulariser\ .h de Manifester leur existence/ leur PRésence .h justement par les couleurs\ par ces manières\ .h par le port du pantalon\ (.) par la manière de parler\ .h par la manière de s'intéresser aux femmes\ .h est-ce que ce ne sont pas une ex mm comment on l'appelle (.) une manifestation (0.4) .h extérieure de frustration/(.) .h qu'ils sont entrain de vivre/ et .h est-ce que ce n'est pas la seule// possibilité qui leur est redonnée pour la manifester\ (0.71) et que::
 87 WA vous croyez monsieur benamara\
 88 DB non non ce n'est pas que je crois moi je parle\ (0.44) ce que je crois/ ce soir par rapport à vous je le garde pour moi\
 [...]

- 89 WA ((elle rit))
- 90 DB .h parce que si je venais à vous répondre// on va dire voilà il a été touché\(.) mais je vous dis/ (0.89) est-ce que ces questions vous ne les posez pas/ est-ce que vous n'avez pas discuté avec ces jeunes\ (.) pa'ce que c'est je ne je discute/ avec des jeunes\ .h on discute/ (0.64) entre nous\ **mais vous comprendrez toute suite après/ (.) .h qu'il a je vous le dis encore une fois ce besoin/ (.) de Marquer (0.69) son existence/ de marquer sa Présence/ de se Manifester de se de se distinguer par rapport aux autres/ .h de dire qu'ils sont là (.) .h ils ont peut-être essayé d'aut' modes de: de de de d'expression/ .h ça n'a pas abouti\ (.) peut-être encore une fois (.) il faudrait que l'on discute/.h et puis il y a celle-là qu'a fait que cette gent féminine qu'il y a en face/ euh: .h euh réagit/ de cette façon\ .h et et cette jeunesse-là/ moi je vais vous dire Quarante// cinquante pour cent il y a une frustration sexuelle qui est là/(.) .h et qu'on a pas ENCORE// (0.71) euh:: voulu acceptée en tant que discours/ déjà .h maintenant pour essayer de traduire ça dans la réalité/ pour essayer de la prendre en charge/.h pour essayer de d'aller Vers/ d'autres situations de les accepter de Libérer/(.) .h ce qu'on peut libérer\ .h ça c'est un autre débat// mais il faut (0.42) Pas// croire\ (.) que cette (0.4) euh : façon de Fai:re/.h dénote si vous voulez la féminisation du masculin algérien(.).h ou ailleurs/ .h il reste toujours profondément avec leurs gênes/ avec leurs/.h qui sont des hommes// .h mais je vous dis aujourd'hui la situation a fait que OBliGatoirement/(.) ils Sentent ce besoin de manifester leur existence leur présence/ par .h peut-être tous ces artifices\ (.) .h mais si vous vous**
- 91 WA [inaud]
- 92 DB [rapprochez/] excusez-moi je finis et je vous laisse la parole après
- 93 WA je vous en prie/ je vous en prie/
- 94 DB et si vous vous rapprochez de tous ces jeunes et vous Commencer à GRatter un tout p'tit peu/ (2.32) et ((il rit)) et: et et et et vous retrouverez l'homme\ (3.88) là c'est vous qui marquez le silence/ (0.44)
- [...]

Comme nous pouvons le constater, à travers sa problématisation du sujet et de ses questionnements, Benamara tente de ramener son interlocutrice non pas vers les effets mais plutôt vers les causes qui sont derrière ce phénomène. Tout en évoquant ces causes : « ces Frustrations qu'ils les entourent/», « ce besoin intérieur de se Singulariser », « Manifester leur existence/ leur PRésence », « une frustration sexuelle qui est là/ », etc., l'animateur réfute les arguments de Wafa en lui reprochant une analyse subjective et superficielle car, selon lui, elle se contente du constat et des manifestations extérieures de cette tendance féminine. Donc par cette stratégie, l'animateur explicite avec force les causes de ce phénomène (avec l'emploi de l'intonation et de l'accentuation vocalique) et réussit à faire valoir son opinion et ses arguments en faisant reculer son interlocutrice qui marque en 94 un silence de 3.88s. Un autre extrait :

Emission Libre Ton, conversation n° 6 « La récompense ».

- [...]
- 22 AL voilà/ donc il me semble que finalement la récompense est très très très très importante dans la vie de l'être humain (.) d'ailleurs même depuis l'enfance\ (.)
- 23 TM hm hm\ (1.47)
- 24 AL **et j'ai constaté que la récompense a toujours encouragé/ elle a toujours motivé/ .h voire même booster développer progresser/ l'individu\ (0.53)**
- 25 TM hm hm\ (0.95)
- 26 AL **et disons de plus en plus de confiance en soi/ (0.55) et le rend de plus en plus rentable et efficace\ (.)**
- 27 TM hm hm\ (1.22)
- 28 AL **parce que non seulement la conviction d'être remarqué/ d'être admiré/ d'être considéré/ (0.98) et qu'il y a un maillon faible pourtant/ (.) voire même fort (.) de la chaîne ou de l'équilibre dans le groupe là où il travaille/ là où il est entouré/ .h là où il vit/ là où en tout cas\ (0.46)**
- 29 TM hm hm\ (3.23)
- 30 AL voilà\ donc qui nous prouve que l'être humain (0.46) n'a pas que la nourriture/ (0.60) n'a pas que la nourriture ou l'aliment/ (1.27) qui XXX à renouveler l'énergie\ (.) doit renforcer les corps et les anticorps\ (.)
- 31 TM hm hm\ (1.09)
- [...]

Dans ce passage, l'auditrice-appelante Alia défend l'idée de la récompense et de l'encouragement de l'effort. L'argumentation causale qu'elle développe ici est dite pragmatique car elle cherche à mettre en évidence les conséquences positives de cette valeur : « la récompense a toujours encouragé/ elle a toujours motivé/ .h voire même booster développer progresser/ l'individu\ », « disons de plus en plus de confiance en soi/ (0.55) et le rend de plus en plus rentable et efficace\ ». Pour appuyer ses arguments et justifier sa thèse, elle fait appel à son expérience personnelle à travers l'énoncé : « j'ai constaté que la récompense ... ».

Dans certaines conversations, l'un des interactants peut développer une argumentation causale par raisonnement déductif. C'est le cas de l'animateur Benamara :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

- [...]
- 46 DB [oui oui d'accord là là] je vous ai laissé développer\ mais euh:: je suis désolé mais euh vous ne nous avez pas encore convaincu vous n'avez pas répondu à la question\ .h euh :vous me dites toujours/non// là là vous me dites que: c'est un fait débat non// (.) c'est un VÉRitable débat particulièrement dans les conditions/ .h a actuelles des des relations internationales/ et et .h de la

position de l'algerie/ et de .h et de tout ce qui se passe autour de nous/ et tout ce qui entrain de se tramer contre ce pays/ et se bon/ on va on va pas ouvrir ce débat/ mais on va dire simplement qu'aujourd'hui\ .h vous avez pas convaincu par votre réponse/ parce que vous êtes toujours .h là dans votre réponse/ on comprend vous êtes toujours là/ en attente d'attendre qu'on vient vous le dire\ (.) .h c'est tout\ alors/ première question c'est il y a moins de (.) [...]

Dans cet extrait, Benamara reproche à l'auditeur-appelant la faiblesse de son point de vue vis-à-vis des questions que les auditeurs se posent à propos des expatriés. Pour justifier ce reproche, il procède à une sorte de déduction à partir des arguments avancés par son interlocuteur et selon laquelle ces expatriés sont toujours en attente d'une sollicitation. Ce raisonnement par déduction lui permet en 52 de se lancer dans un tour de parole long où il va chercher à mettre en valeur son point de vue et à disqualifier celui de l'auditeur-appelant.

2.3.4. L'argumentation par analogie

Selon Plantin (2016 : 51), l'argumentation analogique est l'une des formes argumentatives qui lie entre eux les êtres et les objets. Ce type de raisonnement consiste à établir un rapprochement entre deux faits, deux savoirs, deux jugements ou deux comportements. Le rôle qu'il joue dans la production et la justification des dires admet deux modes de réfutation : le premier porte sur sa validité et le deuxième sur une « surexploitation » de l'analogie. Pour Breton cette argumentation implique aussi « un raisonnement qui lie deux zones du réel. L'une fait l'objet d'un accord préalable, obtenu par l'appel aux valeurs, à l'autorité ou à un recadrage de la situation ; l'autre est formée par l'opinion que l'on propose à l'adhésion » (1996 : 82). Autrement dit, dans ce type d'argumentation, on cherche à supposer, voire inventer une relation entre deux zones. Donc l'analogie n'est pas une sorte de déduction non explicitée mais plutôt tient sa force argumentative des similitudes de structures qu'elle repère dans la relation entre objets (Perelan et Olbrechts-Tyteca).

Dans le corpus, les interactants exploitent ce type d'argument surtout par l'emploi des exemples. L'argumentation par l'exemple qui fait ressortir une correspondance entre deux faits, leur permet d'illustrer leurs propos et de renforcer leurs arguments. C'est le cas de cette troisième conversation de l'émission *Franchise de Nuit* :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 3 « La fuite des cerveaux ».

5 AP [...]pourquoi est-ce que on posait pas le problème ainsi(2.29)pourquoi est-ce que euh l'algerie ne ferait pas// h. ce que fait ferait ce

32 DB

[ah non dans]

dans non non dans dans le bon exemple je vais vous dire/.h c'est un Excellent Exemple// (.) c'est un excellent exemple oui pourquoi parce que aujourd'hui/ c'est la majorité des Algériens qui sont sensibles à des actions culturelles/ .h qui sont sensibles à la recherche de l'identité/ qui sont sensibles à tout ce qui viendrait les aider justement\ (.) pour défendre ces idées pour les mettre en place pour les développer/ .h pour créer des Socles identitaires\ .h et tout cela quand vous sentez que ça fuit quand vous sentez que ça se fait ailleurs\ .h et que ça devient des fonds de commerce vous vous dites qu'on est plus concerné\ .h il va falloir aujourd'hui\ qu'est-ce qui fait que aujourd'hui/ en algérie l le rai devient maître\ (0.7) .h c'est pourquoi c'est parce que tout le reste est parti\ . h tout le reste n'a pas été développé tout le reste a été oublié/ .h Ceux qui n'ont pas pu le le réaliser/ (.)ils n'ont pas pu / .h mais la majorité ils sont partis quand vous écoutez les informations tout ce qui se passe ailleurs par rapport à des actes culturels par rapport a ce qui se fait par rapport à ce qui se développe/ .h le cinéma le théâtre la musique les chants .h les .h les les participations/ les solid les termes de solidarité les manifestations vous dites non/ .h euh l'algerie c'est là c'est pas ailleurs\ .h mais (0.4) **C'est aussi valable dans les secteurs que avez signalés tout à l'heure// c'est aussi valable/ .h c'est [moins visible]**
[...]

Pour disqualifier l'exemple donné par l'auditeur-appelant, Benamara cite comme contre-exemple les activités culturelles et musicales qui s'organisent à l'étranger (tour 30). Ici, l'animateur adopte un raisonnement par opposition qui consiste à mettre en regard deux faits qui s'excluent : d'un côté, parler du combat et de la participation au changement, de l'autre, organiser les évènements culturels qui encadrent ce changement à l'étranger. En 31, l'auditeur-appelant rejette l'exemple donné par l'animateur. La valeur menaçante de son acte de critique est atténuée par le préliminaire à fonction de figuration « je suis désolé ». Mais en 32, Djamel Benamara interrompt son interlocuteur et insiste sur la pertinence de son exemple : « c'est un Excellent Exemple// ». L'animateur laisse apparaître dans son discours plusieurs marques de subjectivité : prosodie (accentuation vocalique, intonation forte) axiologiques (excellent, valable), modalisateurs (viendrait, falloir). Ces éléments renforcent la validité de son dire à travers la pertinence de son exemple, car selon lui, celui-ci est aussi valable dans le secteur de la recherche. Pour réhabiliter son image, l'auditeur-appelant enchaine, dans les tours suivants, par un autre exemple :

[...]

45 AP

donc c'est n'est pas c'est un faux débat que de dire que tout ce qu'ils apportaient/ euh à l'algerie c comme si ils ne sont pas là\ ça c'est une c'est une Manière// (0.4) de de Limiter c'est-à-dire de de rester encore dans la suffisance/ (.) .h la suffisance ne: ne peut pas se faire entre algériens (0.78) il faut il faut être

beaucoup plus ouvert et il faut être plus beaucoup plus intelligent que ça et dépasser ça/.h pour pouvoir aller de l'avant\ (.) nous nous XXXXXX plus nous n'avons Pas le droit par rapport/ (.) à à mmm à: nos enfants et à l'avenir/ .h euh:: ne pas changer rester sans des: sans des: avec des idées q qui sont Vieilles/ qui sont sans aucune utilité\ (0.6) on ne peut pas on peut apporter c'est pas vrai/ pourquoi c'est XXXX attendre quelque chose monsieur (.)h benamara/ vous venez de dire quelque chose/ (.) qui vous a été dit/ (.) euh:: comment ça se fait que facebook créé aux états-unis/ a XXX/ peut-il guider ou redresser la barre au niveau de la XXX/ pourquoi ne pas être positif avec la même chose et dire/.h pour montrer aux algériens peuvent/ .h être bénéfiques aussi à l'algerie les algériens qui sont ici ou qui sont ailleurs\ (0.73) donc moi moi je::

Dans ce tour, l'auditeur-appelant critique d'abord la position de l'animateur et des internautes en laissant apparaître, lui aussi, plusieurs marques de subjectivité : la prosodie (Manière//, Limiter, Vieilles/), les axiologiques (faux, Limiter, être ouvert, être beaucoup plus intelligent, sans aucune utilité, etc.), les modalisateurs (il faut, pouvoir, etc.). Puis, il enchaîne par la société facebook qu'il recommande de prendre comme exemple et ainsi positiver et dire que les expatriés peuvent être bénéfiques à l'Algérie. Ici, l'argument par l'exemple lui permet d'appuyer ses idées car il s'inspire de son expérience personnelle et professionnelle.

2.3.5. Les énoncés émotionnels

A travers l'analyse du corpus (chapitres 3 et 4), nous avons pu remarquer que les interactants font fréquemment appel aux stratégies exploitant les mécanismes énonciatifs et les procédés discursifs dont le but est de ménager leurs faces respectives. Mais ces mécanismes et procédés ne sont pas uniquement au service de la politesse mais aussi de l'argumentation car comme l'affirme Plantin (2005), les modes énonciatifs et interactionnels font également partie de cette dernière. L'émotion, la dramatisation, l'amplification de la source énonciative, la concession, les choix lexicaux par exemple, font tous partie de ces procédés.

Comme mentionné dans la figure proposée par Charaudeau (2008 : 4) décrivant l'organisation argumentative du projet d'influence (voir page 244), l'émotion (appelée aussi pathos ou affect) fait partie du processus de « dramatisation ». Ce processus qui répond à la question : « comment toucher l'autre ? » permet au sujet parlant de laisser l'autre emporter par les mouvements de son affect. Dans ce cas, il met en œuvre des stratégies discursives qui tendent à toucher les sentiments de l'interlocuteur ou du public de façon à les séduire ou à leur faire peur. La dramatisation consiste, selon Charaudeau à « provoquer l'adhésion passionnelle de l'autre en atteignant ses pulsions

émotionnelles » (2008 : 52). Elle tend à emprisonner l'autre dans une sorte d'univers affectuel qui le mettra à la merci du sujet parlant.

Dans la même perspective Doury (2000 : 268-272) souligne que les émotions peuvent fonctionner argumentativement notamment lorsqu'elles sont convoquées pour justifier une prise de position et faire appel à l'empathie du partenaire ou du public. C'est dans les interventions à valeur de colère, d'indignation et de dénonciation qu'apparaissent des énoncés émotionnels tels : « je suis déçu », « je suis triste », « je suis nostalgique », « je déplore », etc. Comme le rappelle Plantin (1997), ces énoncés associent un lieu psychologique de l'émotion (l'auditeur-appelant), un indicateur d'émotion (le facteur qui l'a provoquée) et une émotion explicitée (colère, indignation, déception, etc.). Cette argumentation compte sur un effet de contagion par lequel elle essaie d'amener l'interlocuteur à s'identifier aux sentiments exprimés. Examinons ces extraits :

Emission Libre Ton, conversation n° 2 « La disparition des bonnes manières dans le langage ».

[...]
 34 SO est-ce que l'école ne fait pas son travail/ est-ce la famille/ euh::
 35 TM hm hm\
 36 SO euh:: je ne sais pas/ **mais moi ça me euh je suis un petit peu nostalgique d'une époque que je n'ai pas vécue/**
 37 TM hm hm\
 38 SO (0.58) **euh:: moi quand j'entends mes parents euh:: mes parents parler d'une époque où je n'étais pas là/ ça ça me ça me fait un peu de la peine/**
 39 TM hm hm\
 40 SO (0.53) comment comment on soit arrivés là/ (.) euh::: là dans la rue vous êtes carrément agressé/ agressé Pas pas volontairement/
 41 TM hm hm\
 42 SO agressé par le simple fait d'entendre des gens parler\
 [...]

L'auditeur-appelant Sofiane exprime ici explicitement son émotion vis-à-vis de la disparition des bonnes manières du langage quotidien. Celle-ci est identifiable à travers les deux énoncés : « je suis un petit peu nostalgique » et « ça me fait un peu de la peine ». Ces énoncés d'émotion fonctionnent argumentativement car ils sont convoqués pour renforcer et justifier les critiques de l'auditeur-appelant envers certains « comportements violents » et ainsi faire appel à l'empathie de l'animateur et du public.

Dans certaines conversations, l'intensité de l'émotion peut être présentée d'une manière plus ou moins forte, à travers certains qualificatifs et axiologiques :

Emission Libre Ton, conversation n° 7 « Les personnes âgées ».

- [...]
- 12 AN et:: c'est:: (0.60) **un jour vraiment pessimiste** je me suis rendue au foyer de: .h d'accueil des personnes âgées/ ça:: (0.66) c'est à vingt kilomètres de:: de jijel/
- 13 TM hm hm\
- 14 AN enfin de chez-moi/ (0.60) vraiment je pourrais vous dire que:: **je préfère affronter (0.62) la solitude et tout plutôt que (1.11) la vie de ces personnes âgées\ (1.02) ces regards vides d'expression\ c'est vraiment (0.78) poignant/ toufik\ c'est vraiment/ (0.78) poignant/ (.) c'est (0.73) .h ces des maisons où on Meurt à petit feu\ (.) c'est (0.66) je ne sais pas je crois qu'il faudrait trouver une autre/ solution à ces personnes âgées\ (0.84) .h c'est des personnes qui sont (1.09) déracinées croyez-moi\ (.) et des foyers d'accueil comme ça/ avec toutes les franges sociales/ avec .h c' c' c'est affreux\ ce ce soir je suis vraiment/ (0.75) Desespérée\ (0.60) .h c'est comme si on entrain dans un service de réanimation\ (0.84) on voit des gens rentrer vivants/ et on les voit ressortir\ .h morts/ c'est (0.42) je:: (1.20) je vous dis je préfère affronter ma solitude que:: (0.44) que de vivre ces moments (0.82) c'est:: (0.53) c'est affreux\ c'est affreux\ c'est: (0.51) .h ça/ (0.40) ça doit être une souffrance te **TERRIBLE** pour ces gens qui sont entrain de\ (1.16) .h d'y aller (0.53) je sais pas\ je sais pas\ (0.51) [XXXX les auditeurs/]**
- [...]
- 24 AN [...].h il y en a plusieurs qui n'ont pas la tête à ELLES// il y a des:: il y a des malades/ il y a des .h par contre il y une personne de:: de:: euh:: bordj/ (0.78) que à qui que je consacre dès que je passe Chaque fois que je passe/ .h euh des fois une HEURE/ (0.42) une heure et demie/ .h et c'est une personne qui me tient la main/ (0.51) qui est devenue aveugle/ .h et:: (0.51) et qui retombe un peu dans la nostalgie/ pour me demander ce qu'est devenu bordj/ ce qu'est devenu sétif/ pour relater les évènements/ de .h c'est:: (.) **croyez-moi c'est poignant\ être déraciné comme ça// (0.62) .h c'est terrible c'est Penser aux parents/ (0.53) qui ont perdu leurs enfants\ c'est terrible de perdre des enfants/ (1.22) .h à la vieillesse\ c'est très dur\ j'en connais quelque chose\ (.) et:: (0.82) être comme ça déraciné/ c'est vraiment je crois que il faudrait trouver une solution à ces gens-là pour que/ (0.64) pour qu'elles ne quittent PAS// leur euh:: .h leur euh:: (0.60) leur lieu de:: enfin le (0.46) leur:: (1.62) Leur zone d'attache/ quoi\[leur ville d'attache/]**
- [...]

Dans cet extrait, l'auditrice-appelante Anissa relate la souffrance des personnes âgées dans les maisons d'accueil et dénonce les conditions dans lesquelles ils vivent. Ce qui provoque une émotion forte chez elle, c'est le fait de voir ces personnes « déracinées », loin de leurs enfants et de leurs familles. A travers son intervention, elle laisse apparaître plusieurs marques émotionnelles et de subjectivité, qui ont toutes un effet dramatisant : « un jour vraiment pessimiste », « ces regards vides d'expression », « c'est vraiment (0.78) poignant », « ces des maisons

où on Meurt à petit feu\ », « c'est affreux », « ce ce soir je suis vraiment/ (0.75) Desespérée\ », « ça doit être une souffrance te TERRIBLE », etc. L'intensité émotionnelle de l'auditrice-appelante se manifeste dans les indices verbaux (choix des mots, répétitions, gradation, etc.) mais aussi dans les indices vocaux (montées intonatives, accentuations vocaliques, pauses). Ces énoncés d'émotion associent trois éléments : un lieu psychologique de l'émotion (Anissa), un indicateur d'émotion (la souffrance des personnes âgées), une émotion spécifiée (tristesse, indignation, compassion, etc.). Cette stratégie qui fait appel à l'empathie de l'animateur et des auditeurs renforce l'opinion et le cri d'alarme lancé par Anissa, à savoir trouver une solution pour ces personnes-là.

Dans certaines conversations, lorsque l'émotion est forte, elle est exprimée à travers le recours à l'arabe dialectal ou à tamazight. Cette stratégie de l'alternance codique qui se produit dans un contexte plurilingue répond particulièrement à l'une des fonctions que Gumperz appelle « objectivation/personnalisation » (1989 : 79-84). Cette fonction permet au locuteur de donner des indications sur son positionnement et son degré d'implication par rapport à son message. Les indices qu'il laisse ainsi apparaître peuvent avoir des répercussions sur son discours et le discours du destinataire. Dans ce cas, l'alternance codique devient alors une véritable stratégie de communication dans laquelle le locuteur exploite les langues de son répertoire verbal afin de mieux exprimer le message. De plus, cette fonction est intéressante en raison du caractère subjectif des expressions émotionnelles, susceptibles de donner une portée stratégique entre locuteur et interlocuteur ou entre le locuteur et le public :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 10 « La sécurité du citoyen ».

[...]
 38 AP il me dit d'accord on arrive\ (1.38) ils sont ils sont à cinq minutes de chez-nous\ (0.78) .h un quart d'heure plus tard/ (0.84) j'appelle\ (0.69) oui oui on a reçu votre appel on arrive\ (1.65) trente minutes après j'appelle\ ah oui oui ok (.) ils sont jamais arrivés\ (0.4) **ils Sont Jamais arrivés\ (1.42) moi en tant que citoyen je me suis senti livré à moi-même\ (.) el esit rou i ta ki ljamek tqolek thardu binatkum\ (0.71) athardu binatkum diru lgara mutu\ (0.42)** « c'est comme si je raconte à ma mère et elle me dit vous vous bagarrez entre vous. Faites la guerre mourrez. » .h **je me suis senti livré à moi-même\ (0.42) ma aw ga \ (0.95)** « ils ne sont pas intervenus » .h l'essentiel/ **mzja** « heureusement » **il y a pas eu il y a pas eu de dégâts hamdulah jarebi/ (0.51)** « Dieu merci » il y a pas eu de dégâts\ .h **j'ai dû me déplacer qolt belek ana ris belek jdiru li w ah/** « je me suis dit peut-être je suis le marié peut-être ils vont me respecter » **j'ai dû me déplacer ru t l andhum anaja/ (.) .h wahdert ma hum wsam una w andi nsa daexl ma li dert kli l alta fija** « je suis allé les voir moi-même. Je

leur ai dit pardonnez-nous j'ai des femmes à l'intérieur. C'est comme si c'était moi le fautif » .h ils m'ont gaché mon mariage/.h ma li kli l alta fiya sam una\ (0.62) c'est bon ça s'est arrangé hamdulah jarebi\ (1.04) .h trois jours après/(.) avec ma femme en voiture xre na\ (0.62) rani waes\ (0.66) « on est sortis pour nous promener » j ebsni gendarme/ (2.14) « j'étais arrêté par un gendarme » j ebsni un gendarme\ (0.62) .h vérification de papiers/(.) je lui donne les papiers/ **il demande les papiers à ma Femme//** et tout ce qui s'ensuit/ (1.0) **hesit rou i mahgur**(0.46) « je me suis senti méprisé » ana ki neshq um ana « moi quand j'ai besoin d'eux » **je je vous vous savez pourquoi j'appelle/.h parce que n aes kli druka** (1.02) bli « je sens que maintenant » la police et la gendarmerie ana jdiruli ir « ils m'intendent que » les contraventions\ (0.95) jna uli le permis\ (0.55) « ils me font que le retrait du permis » quand j'ai besoin d'eux ma awni \ (1.54)[...]

Dans cet appel, l'auditeur-appelant relate les événements d'une situation délicate où il était avec ses invités. Il exprime sa colère et sa déception vis-à-vis des forces de sécurité qui ne sont pas intervenues et qui, selon lui, n'ont pas fait leur travail. Comme nous pouvons le constater, le discours de l'appelant est marqué par des montées intonatives et des pauses qui indiquent la colère : « ils Sont Jamais arrivés\ (1.42) », « il demande les papiers à ma Femme// », etc. Mais aussi marqué par des énoncés d'émotion exprimés en arabe dialectal : « el esit rou i ta ki ljamek tqolek thardu binatkum\ (0.71) », « ma aw ga \ (0.95) », « hesit rou i mahgur\ (0.46) », etc. (ici il s'agit majoritairement d'alternances inter-phrastiques). L'ensemble de ces marques nous montre que l'auditeur-appelant est très impliqué dans ses propos et cherche, d'une certaine manière, à susciter de l'empathie chez l'animateur Benamara et les auditeurs. C'est la même remarque pour cet extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

- [...]
- 82 DJ les rapports comment ils sont établis par qui je ne sais pas\ (.) .h franchement euh franchement/ (0.53) .h vraiment c'est des trucs euh uf « regardez » quand j'ai vu une fois sur la presse le patron rabrab vraiment /(0.6) .h qui dénonce cela/ lui il n'est pas xx majhamna allah jebarek « ça ne nous intéresse pas Dieu le bénisse » XXX (.) .h walakin/ Ana « mais moi » **Je ne comprends P:as//** (0.6) comment ces notaires peuvent amasser autant d'argent/ (0.84) .h l' **l'effort l'effort/ (1.2) où est où est l'effort\ (1.45)** xxx c'est sur micro\ c'est des trucs des logiciels préparés on rajoute un nom prénom une superficie un prix .h un nom un prénom XXX (0.58)XXXX (1.33) et (0.49) **c' c'est une affaire de Millia:rds/ (1.36) d'honoraires/ (2.0)**
- 83 DB hm hm\ (0.89)
- 84 DJ **m-(.) Mais les chercheurs msakn rahum hablu hablu labalek Hablu/ (1.16)** « les pauvres ils sont devenus fous vous savez ils sont devenus fous » [je ne XXXX]

[...]

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Djamel exprime sa colère et son indignation quant aux sommes d'argent que gagnent certains notaires. Sur la plan paraverbal, son intervention est marquée par des montées intonatives fortes, des accentuations vocaliques et des pauses : « walakin/ Ana Je ne comprends P:as// (0.6) », « c' c'est une affaire de Millia:rds/ (1.36) d'honoraires/ (2.0) ». Sur le plan verbal, il y a des répétitions « l' l'effort l'effort », des exclamations et surtout de l'alternance codique en 84 « m-(.) Mais les chercheurs msakn rahum hablu hablu labalek Hablu/ » où l'auditeur-appelant compare les prestations des notaires avec celles des chercheurs tout en mettant en évidence l'injustice existant entre les deux. Cet « argument de comparaison » (Perelman et Olbrechts-Tyteca, *Ibid.* : 326) lui donne un certain avantage car il tient sa force d'inégalités constatées dans les faits. Qu'ils soient conscients ou non, ces énoncés émotionnels viennent justifier et appuyer son indignation en cherchant à amener l'animateur et les auditeurs à s'identifier aux sentiments exprimés.

2.3.6. L'énonciation en tant que « moi je »

Dans ce type d'argumentation, le pronom personnel « je » est le plus récurrent. Il est exprimé et réitéré sous différentes combinaisons : « je je je », « moi je », « moi personnellement », etc. Ces formes d'énonciation peuvent aussi être réitérées par le recours à l'alternance codique dite « répétitive » (Gumperz, 1989) où le pronom « je » est énoncé en arabe puis en français ou l'inverse. Cette auto-référence par laquelle le locuteur s'auto-désigne en tant que sujet individuel appartenant à un groupe culturel donné constitue en réalité une forme d'instance et permet de donner à sa position une certaine force. Selon Kerbrat-Orecchioni, ce taxème verbal à valeur adversive représente à la fois un signe d'« un rapport de place défavorable et menacé et une tentative de modifier ce rapport » (1992 : 81). Analysons les extraits ci-dessous :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent 1 ».

[...]

75 WA ça c'est une perspective\ .h chacun est libre de son corps/ et **je le respecte/ je:: je respecte je respecte beaucoup de choses\ (.) .h et je vous assure** .h qu'il y a si euh si on peut parler en toute en toute transparence/(.) .h je pourrais respecter toutes les sexualités possibles\ sauf que **L'H:omme** qui se prend pour un homme/.h et qui et qui adopte un comportement et une éducation féminine/ (1.16) ça euh:: ça ne se réfère plus à sa à sa sexualité/ .h ou à son coté masculin\ (.) .h ça se réfère à autre chose\ (.) .h donc ils sont entrain de suivre une vague/ (.) cette vague est entrain de les trainer (.) et ça continue\ (.) donc ça a commencé il y a quelques années par les couleurs/ .h on sait pas on les a

acceptées/ et ils ont commencé par la suite euh .h avec les pantalons/ (.)euh:=
 76 DB =mais là mais là quand vous dites ça alors est-ce-que: (0.58)
 77 WA **écoutez c'est pas le coté vestimentaire qui me dérange// mais euh:: i il y a beaucoup d'autres choses/ ana ana ana « moi moi moi » j'aurais voulu personnellement/.h j'aurais voulu côtoyer des personnes qui ont mon âge/ .h euh:: j'ai vingt deux ans monsieur benamara/.h et:: je me retrouve entrain de:: de .h de c'est-à-dire de nouer des relations que se soient amicales ou autres/.h avec des personnes qui: qui la majorité du temps me dépassent/ .h **mais pourQuoi//** on ne peut pas/ c'est-à-dire euh vous prenez n'importe quel jeune homme/ euh:: avec n'importe quel niveau culturel/ (.) .h et:: vous essayez d'avoir d'avoir une discussion correcte avec lui/ euh de parler de quelque chose de fondée/ et bein il pourra pas\ (0.8) il pourra pas\ (0.4)
 [...]**

Se sentant dans un rapport de places défavorable, l'auditrice-appelante Wafa va tenter de le modifier. Tout en s'opposant aux points de vue d'un internaute et de l'animateur Benamara, elle insiste sur sa position en répétant et réitérant le pronom personnel « je » : « je :: je respecte je respecte », « ana ana ana », « j'aurais voulu personnellement/ », etc. Cette séquence est aussi marquée par un débit rapide et montant « // » et des accentuations vocaliques « l'H :omme », « pourQuoi// ». Par ces formes d'instance et d'auto-référence, l'auditrice-appelante cherche à faire valoir son opinion et ses arguments vis-à-vis de ceux de ses adversaires. C'est ce que nous constatons en 77 où ses propos semblent avoir une certaine force persuasive. Dans le corpus, cette forme d'énonciation est souvent introduite par les auditeurs-appelants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 82 DJ les rapports comment ils sont établis par qui je ne sais pas\ (.) .h franchement euh franchement/ (0.53) .h vraiment c'est des trucs euh uf « regardez » quand j'ai vu une fois sur la presse le patron rabrab vraiment /(0.6) .h qui dénonce cela/ lui il n'est pas xx majhamna allah jebarek « ça ne nous intéresse pas Dieu le bénisse » XXX (.) .h walakin/ Ana « mais moi » **Je ne comprends P:as//** (0.6) comment ces notaires peuvent amasser autant d'argent/ (0.84) .h l' l'effort l'effort/ (1.2) où est où est l'effort\ (1.45) xxx c'est sur micro\ c'est des trucs des logiciels préparés on rajoute un nom prénom une superficie un prix .h un nom un prénom XXX (0.58)XXXX (1.33) et (0.49) **c' c'est une affaire de Millia:rds/ (1.36) d'honoraires/ (2.0)**
 83 DB hm hm\ (0.89)
 84 DJ m-(.) Mais les chercheurs msakn rahum hablu hablu labalek Hablu/ (1.16) « les pauvres ils sont devenus fous vous savez ils sont devenus fous » [je ne XXXX]
 85 DB [non mais non mais]
 86 DJ un chercheur qu'on a ramené de la nasa à constantine le jour XXXX/
 87 DB oui/

- 88 DJ inauguré pour une fois à constantine par le président de république/
(0.44) .h on a choisi cette journée ce monsieur allah jera mu wjwsa
lih la koli al « que Dieu ait pitié de lui en toute ciconstance »
de toute façon rabi ja ferlu «que Dieu lui pardonne » pour tout ce
qu'il a fait/ (.) .h il s'est balancé par le pont\ (.) on l'a ramené
de la nasa/ (0.6) .h galulu rwa « il lui ont dit venez » on lui a
fait xx des merveilles xalawh trena « ils l'ont laissé trainer »
comme un fou/(0.5) et c'est vrai/ (.) il s'est balancé\ (1.54) .h::
et un notaire un monolingue (.) qui a fait quatre ans d'étude/
(.)XXXX deux quatre feuilles/ (0.52) **ana ana ana** « moi moi moi »
l'algerie **ana xuja** « moi mon frère » **j'aime** mon pays ngulk el aq «
je vous dis la vérité » c'est où **je xxx** c'est un et **je** ne veux que
cet [argent]
- 89 DB [non]
- 90 DJ soit dilapidé\ (0.64) j' n'ai aucun moyen\
[...]

Pour faire valoir son opinion, l'auditeur-appelant Djamel combine émotion et auto-désignation. Les traces de l'émotion sont repérables dans l'intonation et aussi dans l'énoncé « j'aime mon pays ngulk el aq ». Quant à l'auto-désignation, elle est identifiable dans les énoncés : « walakin/ Ana Je ne comprends P:as// », « ana ana ana », « l'algerie ana xuja j'aime mon pays ». Comme nous le remarquons, cette deuxième forme est réalisée de deux manières différentes : la répétition du pronom « ana, ana » et le recours à l'alternance codique répétitive « Ana Je ». Cette stratégie permet à Djamel d'avoir un certain avantage car elle lui donne l'image d'un citoyen avisé, soucieux de la situation de ses concitoyens et de l'avenir de son pays. Un autre exemple :

Emission Libre Ton, conversation n° 1 « Les langues parlées en Algérie ».

- [...]
- 26 AH euh:: mais j'ai quand même l'impression que ça reste malgré tout/
(0.40) une langue pour l'unité/ (0.62) c'est pas vraiment une langue
unitaire\
27 TM hm hm\ (0.91)
- 28 AH euh je ne sais pas si vous comprenez maintenant/
29 TM hm hm hm\
30 AH et euh:: (1.94) quand vous dites que vous ne que ne vous souscrivez
pas XXX particularité ou singularité/ eh bein justement c'est ça que
[j'aimerais/]
- 31 TM [eh bein/]
- 32 AH **moi moi je le prends pour une particularité ou une singularité .h**
parce que (0.69) je me mets à la place bon/ ça n'a pas été mon cas/
je XXXX de ceux qui ont étudié/
- 33 TM hm hm\
34 AH tout XXXX ce processus en algérie/ (0.84) XXX étudier une langue/
et puis .h une fois/ passé la grille de l'école/
[...]

Dans cet extrait, l'animateur Toufik Mendjeli ne partage pas le mot « particularité » employé par l'auditeur-appelant Ahmed pour désigner le rapport entre les langues en Algérie. Cette situation

oblige ce dernier à expliciter et argumenter son propos. Après avoir rendu compte de la menace contenue dans l'acte d'objection présenté par l'animateur (tour 32), on voit comment Ahmed s'auto-désigne en tant que sujet individuel (« moi moi je ») pour affirmer sa position. Il va tenter de faire reculer cette menace non seulement par cette auto-désignation mais aussi en se référant à ceux qui ont étudié ce phénomène. Dans ce cas l'instance d'énonciation est élargie et joue le rôle d'un argument d'autorité.

2.3.7. L'amplification de la source énonciative

Ce type d'argument, lié au précédent, permet au locuteur d'élargir l'instance d'énonciation à une entité plus vaste, soit en se référant à des tiers spécialistes (comme le dernier exemple analysé), soit en jouant sur les pronoms personnels « je », « on » et « nous » pour amplifier la source énonciative. L'attribution de son dire à une instance plus vaste (l'ensemble des auditeurs, des citoyens, des Algériens, etc.) renforce la légitimation de la parole et permet au sujet argumentant de donner de la valeur et de l'autorité aux propos formulés. C'est le cas des extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 7 « Les honoraires des notaires ».

[...]
 22 DJ uf\ (0.4) « regardez » ouais ouais comme honoraires oui\ (0.98) **je sais** que le patron de cévital avait dénoncé c la xatra « une fois » sur la presse/(.) **we na** « et nous » nous citoyens/ **on apprend à gauche et à droite**// (0.87) ja ni euh:: comment on puisse accepter ja ni est-ce qu'il y a (0.4) .h un état/ est-ce qu'il y a un gouvernement/ est-ce qu'il y a::/ (0.82) .h quelque chose/
 23 DB là là là sous Réserve hein\ je je n m'engagerai pas/ pa ce que je n'ai : Pas/ (0.58) .h euh l'information exacte/ mais vous me dites deux cent cinquante millions de dinars/
 24 DJ ah oui oui\
 25 DB les frais/ (0.44)
 26 DJ de mettre le nez dans ces affaires-là//(0.4) bon **na** ma jhamna / « nous ça ne nous intéresse pas » de toute façon .h kol wahed XX ja tih/(0.44) walakin « mais » est-ce qu'il y a des des barrières/ est-ce qu'il y a est-ce que c'est balisé est-ce que/.h est-ce que c'est réfléchi/ est-ce que/ (0.55) .h : comment on a pu fixer ces ces honoraires\ (0.75) .h je parle sur les commissaires aux comptes/ ja ni je parle sur les commissaires priseurs/ je parle sur enfin toutes les fonctions qui sont exercées auparavant/=

[...]

Afin de donner de la légitimité à son acte de dénonciation, l'auditeur-appelant Djamel élargit, dès le début de la conversation, l'instance énonciative à une entité plus vaste (les citoyens) en passant du pronom personnel « je » au pronom personnel « na » qui signifie « nous ». En 22, le pronom « nous », réitéré par le recours à l'alternance codique répétitive, constitue une forme d'insistance

sur ladite entité énonciative. Cette stratégie lui permet de renforcer son point de vue et de donner de la valeur à ses arguments. Dans la même conversation, l'animateur Benamara fait appel à la même stratégie dans le but de légitimer ses questionnements et inviter indirectement l'auditeur-appelant Djamel et les auditeurs à rallier son point de vue :

[...]
 73 DB [non non
j' non moi j'] vous serez D'accord/ avec moi voilà/ j suis persuadé
 pa ce que je pense que .h vous êtes un fin observateur// et
 quelqu'un qui est rompu justement à ces/ alors// c' c'est d'éviter
 de comparer\ ce ne sont pas des choses comparables\ entre (.).h ce
 que touche un retraité et un liquidateur (.) ce ne sont pas mais/ .h
je veux simplement si vous voulez vous vous moi (.) m- m-
probablement c'est tous ceux qui nous écoutent/ sont sont curieux de
savoir// comment/ on en est arrivé à fixer des honoraires pareils
pour des liquid[ateurs]
 74 DJ [voilà:]=
 75 DB =.h **voilà c'est c'est la réponse qui viendrait nous convaincre**
maintenant// .h [comparer]
 [...]

L'animateur Benamara associe ici le pronom personnel « moi », le pronom personnel « vous » renvoyant à l'auditeur-appelant et l'ensemble des auditeurs afin de donner une certaine légitimité à la question qui se pose, à savoir « comment la loi a pu fixer des honoraires pareils ? ». Donc l'élargissement de l'entité énonciative en se référant à l'ensemble des personnes présentes (animateur, appelant, auditeurs) n'a pas seulement pour but la légitimation de la parole et du sujet de conversation mais c'est aussi une manière de donner de l'autorité à son opinion. L'emploi des pronoms dans le jeu énonciatif va se poursuivre jusqu'à la fin de cette conversation :

[...]
 236 SA il faut parler aux à:: à celui qui a légiférer// pas à celui qui est
 entrain d'appliquer la loi/
 237 DB Non/ non non\ mais écoutez (.) on ne vise personne// maintenant si
 je croise un notaire qui qui prend les les trente millions de dinars
 et je le croise je peux je peux/ (.) chais pas .h je peux le le
 pousser à me payer un café/ parce que je peux toujours lui dire vous
 touchez/ (.) .h pratiquement chais pas combien de milliards/ donc il
 y a une possibilité de prendre le café\ .h **c'est pas Eux qui nous**
intéressent\ (.)h na « nous » on se dit on pose la question/(.) .h
et cette question qui reviendra pratiquement sur tous les secteurs/
 c'est de dire/.h euh:: j' j' sans remettre en cause la légitimé de
 l'ordonnance ou de la loi/.h mais de dire (0.46) .h euh ce- ce-
 cette loi// euh a été conçue/ a été préparée/ a été travaillée/ par
 .h des personnes (.) est-ce qu'elles sont aux faits/ est-ce
 qu'elles ont .h euh:: hmm est-ce qu'elles (.) est-ce qu'elles ont
 l' l' l' l'appréciation des rapports// qui [qui sont]
 [...]

Tout en adoptant un ton humoristique, Benamara tente d'instaurer dans son intervention une dissociation par l'emploi des pronoms « Eux » et « na ». Le premier pronom marqué par l'accentuation vocalique renvoie aux notaires qui gagnent des sommes d'argent importantes ; le second regroupe l'animateur, les deux auditeurs-appelants et le public. Cette amplification de l'instance énonciative lui permet de s'opposer à la loi qui autorise les notaires à gagner des milliards mais sans toutefois remettre en cause sa légitimité. Elle lui permet aussi, à la fin de la conversation, de mettre en évidence l'injustice existant entre les honoraires de ces notaires et les prestations salariales des autres secteurs :

[...]
 261 DB djamel// (1.6) ((EVT : appel interrompu)) salim//(1.2) ((EVT : appel interrompu)) eh ben ils sont tous partis là ((rit)) d'accord\ euh::: on on on va essayer de reprendre djamel parce que là il fait/(0.4) je voudrais bien djamel// (0.91) salim// (0.73) oh là là ils sont partis\ .h::: donc si l'on suit le raisonnement de notre ami djame//(.) .h effectivement/ il y a il ya il y a un questionnement/ (.) et se dire est-ce que dans ce pays/ .h qui est le notre/(.) il est possible de trouver justement des des fonctions libérales/ qui euh::: a : avoisinent lorsqu'il font un travail un un service/.h ils avoisinent les deux-cent-cinquante millions de dinars\ **kima n'gulu na fbledna fdzajer ir elfom li gader jgul** « comme on dit nous dans notre pays en algérie il y a que la bouche qui peut dire ça » **deux-cent-cinquante millions de dinars/(0.44) ir elfom berk li jgulha** « il y a que la bouche qui est capable de la dire » **alors// (.) c'est là où se situe la décence/ et puis bien sûr (.) euh l'encouragement pour les autres secteurs/ lorsqu'il y a une inÉgalité .h qui s'y installe\ voilà** je vous remercie mais les questions restent encore posées donc euh::: .h inévitablement elles attendent les réponses si vous êtes à l'écoute et vous êtes intéressées .h par des éclaircissements\ (.) veuillez bien/(.) nous les donner/.h zéro vingt-un quarante-huit quinze quinze\ dans moins d'une minute les informations de minuit/ .h et on se retrouve après pour parler des encore une fois des millions de dinars/

En donnant raison à l'auditeur-appelant Djamel, Benamara fait appel une nouvelle fois au pronom personnel « na » ou « nous » pour énoncer une formule populaire algérienne : « **ir elfom berk li jgulha** » qui signifie que ces sommes dépassent l'entendement. Ces deux éléments fonctionnent ici comme un argument d'autorité car ils permettent d'élargir l'instance énonciative à l'ensemble des auditeurs et des Algériens, ce qui confère aux arguments de l'auditeur-appelant et de l'animateur de l'ampleur et plus d'impact.

2.3.8. Les axiologiques et les choix lexicaux

En manifestant l'inscription de la subjectivité dans le langage, les axiologiques et les choix lexicaux participent fortement dans l'entreprise de persuasion et confèrent aux énoncés une

orientation argumentative. Choisir un mot par rapport à un autre ou l'énoncer dans une langue plutôt que dans une autre permet au locuteur d'inscrire ses prises de position dans sa propre parole et ainsi tenter d'influencer l'interlocuteur. Cette stratégie qui arme le discours d'une certaine force illocutoire oriente le discours et finit souvent par avoir son effet. C'est ce que souligne Plantin en affirmant que « si l'emploi de certains mots doit être justifié, c'est parce que leur usage a des conséquences. Celui qui désigne prend des engagements discursifs. Les noms ne font pas que désigner simplement des êtres : ils les désignent toujours sous certains points de vue » (1996 : 60). Donc le mot désigne et oriente : en désignant les choses et les êtres d'une certaine façon, le mot révèle l'orientation du discours. Analysons les extraits suivants :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 1 « Les hommes qui se féminisent I ».

- [...]
- 61 WA moins fiables exactement et puis quand on est dans la rue/.h euh:: avant peut-être quand il y avait deux hommes wela « ou » on se sentait en sécurité\ .h **maintenant ce sont:: euh: kili naja qadrin** (.) « comme si nous sommes capables » **on peut se défendre tout seul/.h (.) bla haduk er al\ (1.51)** « sans ces hommes-là » et pour vous dire/(0.53) que: nous les jeunes filles/ bon je suis personnellement encore une jeune fille/ .h (.) je préfère/ (0.4) alors au lieu de: .h de fréquenter des des personnes de mon âge/ .h je préfère m'entourer de personnes qui me dépassent de vingt ans/ .h à la limite de trente ans\ (1.18)
- 62 DB d'accord\ (0.75)
- 63 WA Oui\ .h donc euh: c'est-à-dire qu'ils ont même vraiment changé qu'ils ont vraiment changé la vision des hommes/ .h **on:: les voit d'une manière toute autre/** .h euh euh::: c' euh::: **c'est vraiment aberrant\ (0.4)**
- 64 DB hm hm\
- 65 WA **je vous Assure**(.) c'est vraiment aberrant\ c'est vraiment aberrant\ (.)**aucun sujet de conversation/**.h ils s'habillent mal à yelbsou **lelbnet/** « ils s'habillent comme des filles » .h euh: ils se comportent **lelbnet/** (0.4) « comme les filles » **il y a plus il y a plus aucune différence entre nous et eux (.) à part que nous on est un peu mieux soignées**.h (1.09) h. (1.83) il y a le Silence/ [bon monsieur vous dites quelque chose]
- [...]

Tout en critiquant les comportements de certains hommes et afin de donner de la légitimité à sa prise de position, l'auditrice-appelante Wafa passe d'abord du pronom personnel « je » à l'entité collective « nous les jeunes filles ». Puis, elle fait appel à certaines expressions : « on peut se défendre tout seul/ », « lelbnet », et axiologiques : « on:: les voit d'une manière toute autre/ », « aucun sujet de conversation », « ils s'habillent mal », etc. Le mot « lelbnet » qui signifie « filles » traduit dans ce contexte une connotation péjorative car il renvoie à la « faiblesse » et « le manque de courage ». Donc les choix lexicaux et les axiologiques opérés par

Wafa donnent à son discours une orientation et une certaine force illocutoire. Voici un autre cas similaire :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 6 « La qualité de vie en Algérie ».

- [...]
- 66 DB il faudrait .h qu'on discute sans tabous qu'on dise pourquoi ces choses-là/ sont là\ .h elles sont là de toute façon vous allez voir n'importe quel psy/ .h il vous expliquera exactement (.) ce comportement contraire à la morale\ .h pourquoi/ (0.4) parce que avant en amont (.) **il y a des problèmes\ il y a des frustrations\ .h il y a une très mauvaise compréhension\ .h il y a une absence de communication\ .h kajna el ogra** (.) **il y a une injustice\ il y a des réactions qui sont encore plus violentes\ .h** des gens qui vont aller voir un match/ et à la sortie il y a un mort et quelque blessés\ .h alors à chaque fois qu'il y a un match des gens meurent/.h chaque fois qu'il y a un match il faut (.) il y ait de violence/ .h alors il faut arrêter le football/ ensuite on va fermer les marchés/.h ensuite on va arrêter la circulation/.h ensuite euh:: voilà et puis après bon\ mais il faut s'arrêter un moment/ .h et se dire ces choses-là en face/ (0.51) et être d'accord/ que s'il y a :: des remèdes à apporter/ il faut/ .h euh::: [guérir les causes]
- 67 AP [un peu de civisme]
- [...]

Tout en condamnant l'acte d'agression dont a été victime l'auditrice-appelante, l'animateur Benamara tente d'expliquer les raisons de ce comportement violent. Comme nous pouvons le constater, il énumère les causes de ces comportements à travers la mise en place d'expressions et d'axiologiques qui indiquent sa prise de position et son implication dans son message. Le mot « el ogra » qui signifie ici « injustice » ou « mépris » est un vocable très répandu dans le contexte médiatique algérien. L'énonciation de ce mot en arabe est plus forte qu'en français, car il confère au message de l'animateur plus de force expressive et illocutoire. Un autre extrait :

Emission Franchise de Nuit, conversation n° 9 « L'état de l'université algérienne ».

- [...]
- 22 AZ .h la:: l l l l l les les mais ceux qui se sont réunis/ pour **Détruire la matière grise algérienne** du temps de chadli/ (.) .h::: et leurs fils sont toujours à l'étranger/ (.) ils envoient leurs fils à l'étranger/ et et et et et ils font subir au peuple algérien/ (.) c'est c'est un programme politique voilà\ .h (.) pour garder le pouvoir\ .h point à ligne il faut dire ce qu'il en est\ (1.2) maintenant la le la peur doit changer de camp\ (1.04) c'est fini\ (1.6)
- 23 DB hm hm\ (.)
- 24 AZ ils ont fait trop trop trop trop de mal\ .h **l'université/ (.) .h est Sinistrée\ (1.96) l'université/ (.) c'est Fini en algérie\ (1.22) c'est une Véritable catastrophe\ (1.74) BasTa/ (2.45)**
- 25 DB hm hm\ (1.04)

- 26 AZ Basta/ (.) le diplôme algérien ne vaut Rien/ (2.25) avant/ (0.53) Le Bac algérien/ valait Plus// que le bac français\ (1.04) et je veux le XXXX (.) et je veux le Prouver (0.75) or j'ai déjà intervenu/ (1.25) donc trois fois\ .h:: donc/ .h il faut faire quelque chose\ (0.64) il faut faire quelque chose/ .h ça sert à rien de parler\ (0.42) ça sert à rien de de dire n'importe quoi\ (0.91) .h euh:: c'est XXX l'espace\ (.) .h et en plus de ça\ (0.58) alors euh euh re **regardez le machiavélisme**\ .h du primaire/ J:sque bac/ (1.38) les Matières scientifiques sont étudiées en arabe\ (.) bon/ (0.78) j'ai rien contre l'arabe je suis un algérien\ (.) .h je suis musulman et je suis fier de l'être\ (0.64) .h:: mais// (0.78) la technologie moderne ça s'enseigne ça s'enseigne dans d'autres/ euh dans d'autres langues\ excusez moi le terme/ (.) je suis tellement énervé que je perds ma XXX\
[...]
- 36 AZ **c'est UN Véritable cataclysme**\ (.) et je je je lance un sos/ (1.71) à tous les véritables Patriotes de ce pays-là de faire quelque chose\ (0.64) .h parce que **Vraiment**/ (0.64) vraiment\ (0.46) .h **c'est Pas joli** (0.4) du tout\ (0.78)
[...]

Tout en décrivant « l'état catastrophique » de l'université algérienne, l'auditeur-appelant Azziz manifeste sa colère et son indignation par le choix de vocables et d'axiologiques dotés d'une certaine force expressive : « Détruire la matière grise algérienne », « l'université/ (.) .h est SinisTrée\ (1.96) », « c'est une Véritable caTastrophe\ (1.74) BasTa/ (2.45) », « le machiavélisme\ », « c'est UN Véritable cataclysme\ », etc. Les mots relatifs à cette situation sont marqués par des accentuations vocaliques et des pauses plus ou moins longues. A travers ces marques de subjectivité, Azziz inscrit sa prise de position dans son discours et lui donne une orientation argumentative en cherchant à créer une sorte d'effet dramatisant. On retrouve le même procédé dans la deuxième émission :

Emission Libre Ton, conversation n° 5 « L'amplification de la violence ».

- [...]
- 20 SM .h et ce qui est dû ce qui cause ce phénomène de société/ .h c'est disons-le en toute franchise .h notre société/ .h a perdu beaucoup **de ses valeurs ancestrales**\ (.) telle que **la vertu/ .h la bonté/ la générosité/ .h l'HUMANISME// et l'entraide/** .h des valeurs qui ne préoccupent plus l'esprit de beaucoup de citoyens\ .h euh:: plus **GRAVE//** j'ai été dans mon constat modestement dit/ .h que:: j'arrive à penser que beaucoup de citoyens pensent/ .h que ces valeurs n'ont pas existé/ (0.44)
- 21 TM hm hm\ (0.46)
- 22 SM .h et La raison qui a entraîné tout ça c'est un phénomène .h de la **CULTURE du MATérialiste/**
- 23 TM hm hm\
24 SM c'est-à-dire euh euh pour ne pas l'appeler **l'INCULTURE//**
- 25 TM hm hm\
26 SM **c'est l'AVIDITE/**

27 TM hm hm\
 28 SM la COURSE à la vie facile/ sans efforts/ .h euh::: sans sacrifices/
 .h euh:: bien entendu/ ils sont CONSCIENTS//
 [...]

Dans cet extrait, l'auditeur-appelant Smail énumère les raisons qui, selon lui, sont derrière l'amplification du phénomène de la violence dans la société algérienne. Les choix lexicaux et les axiologiques qu'il emploie indiquent le degré de son implication et l'orientation de son discours car ils sont chargés de sens : « l'HUMANISME// », « CULTURE du MATÉRIALISTE/ », « l'AVIDITE// », « la COURSE à la vie facile// », etc. De plus, ses énoncés sont marqués par l'accentuation vocalique et l'intonation montante. Par ces formes d'insistance, Azziz cherche à donner plus d'impact à ses arguments et ainsi convaincre l'animateur et les auditeurs de la radio du bien fondé de son analyse.

Les types d'arguments employés par les interactants pour appuyer leurs stratégies de problématisation et de positionnement sont variés. Globalement, l'examen de leur entreprise de persuasion a révélé qu'ils mettent en œuvre plusieurs procédés. Afin de justifier leurs opinions, les partenaires de l'interaction radiophonique semblent privilégier des stratégies allant des arguments qui manipulent les objets et la relation entre objets (tels l'argumentation causale et par analogie) aux stratégies de nature énonciative et interactionnelle (tels le discours rapporté, le recours aux valeurs partagées, l'émotion, l'amplification de la source énonciative, les choix lexicaux et les axiologiques, etc.). Le recours à ces procédés et stratégies leur donne non seulement de la crédibilité mais renforcent aussi leurs opinions par l'évocation de connaissances et d'opinions communes. De plus, l'appel aux proverbes et dictons populaires, dotés d'une haute valeur informative, imprègne à l'échange une touche culturelle et confère aux interactants des images de soi et des identités sociales valorisées.

Conclusion

L'analyse des stratégies argumentatives dans les deux émissions interactives montre que les interactants exploitent une multitude de procédés. Sur le plan de la construction du sens et du positionnement réciproque, la relation interlocutive et le rapport de places ne sont pas prédéterminés mais se négocient et se construisent tout au long de l'interaction. Ces actualisations permanentes sont dues principalement à la complexité des sujets et à l'hétérogénéité de leurs sources énonciatives. Par conséquent, leurs faces ne se présentent pas comme des réalités simples et homogènes mais plutôt comme complexes et hétérogènes. Dans leurs échanges argumentatifs, les interactants cherchent souvent à donner de la cohérence à tous les éléments constitutifs de leurs

faces. Ainsi, ils s'efforcent de construire des positions avantageuses en mettant en scène des comportements verbaux et surtout paraverbaux comme les débits oratoires, les inflexions de voix, les intensités vocales, les silences, les allongements vocaliques, etc. L'aspect hétérogène de la face est repérable aussi dans les échanges en apparence coopératifs et dans les marques de politesse. Ces formules de considération n'ont pas seulement pour objectif le ménagement réciproque des faces mais aussi de jouer de la compétition dans la coopération en adoptant des comportements polis comme la mesure dans la formulation des FTAs, la concession, la civilité dans la critique, la maîtrise de soi, etc. L'hétérogénéité de la face et de ses instances énonciatives font de l'espace interactif le lieu privilégié de l'émergence des stratégies où se joue une pluralité de rapports de places. En effet, chaque interactant cherche à établir un système de places en sa faveur par l'adoption de positionnements hétérogènes. De la sorte, ils peuvent jouer de stratégies argumentatives et interactionnelles.

Sur le plan de l'organisation de l'entreprise de persuasion, les interactants font appel à plusieurs stratégies et types d'arguments. Concernant le cadrage et recadrage thématique des sujets abordés, ils mettent en œuvre des stratégies de problématisation où chaque partie essaye d'imposer son cadre de questionnement afin d'amener l'autre dans son terrain de compétence. Pour consolider ces stratégies et affirmer leur crédibilité, les interactants explicitent leurs prises de position par le recours à des stratégies de positionnement. Ces dernières permettent non seulement de justifier leurs problématisations, mais aussi d'affirmer leurs statuts interactionnels et de mettre en avant des arguments d'autorité. Enfin, pour donner plus d'appui à leurs opinions et inviter les autres à les partager, les interactants mettent aussi en œuvre un arsenal de stratégies énonciatives et argumentatives. Il s'agit principalement du discours rapporté, de l'évocation de l'opinion commune et des valeurs partagées, de l'argumentation par relation causale et par analogie, des énoncés émotionnels, du recours à l'alternance codique, de l'affirmation de soi, de l'amplification de la source énonciative, des axiologiques et des choix lexicaux, etc.

Globalement, l'activité argumentative des interactants semble répondre à trois finalités liées au contexte : une finalité persuasive qui se traduit par la volonté de chaque interactant de faire partager son opinion et convaincre l'interlocuteur et le public de son bien fondé ; une finalité relationnelle qui invite les interactants à instaurer une relation de distance ou de proximité à des fins argumentatives ; une finalité identitaire et plus largement culturelle (notamment par le recours aux dictons et proverbes) car ils s'efforcent de construire des discours cohérents, afin de véhiculer une bonne image d'eux-mêmes.

CONCLUSION GENERALE

S'appuyant sur un corpus constitué de conversations radiophoniques de deux émissions interactives de la radio algérienne d'expression française Alger Chaîne 3 (*Franchise de Nuit* et *Libre Ton*), enregistrées et soigneusement transcrites, cette recherche a permis de décrire et d'analyser les différentes stratégies de politesse et d'argumentation exploitées par les interactants dans leur entreprise de persuasion. Loin d'avoir une visée comparative, cette étude s'est fixé comme objet d'analyse les pratiques discursives des animateurs et des auditeurs-appelants en situation d'interaction. L'objectif a été de décrire d'abord, selon la démarche de l'analyse des interactions verbales, le fonctionnement de ces stratégies, puis ensuite, de les interpréter en tenant compte des propriétés des émissions choisies, du contexte et des conditions de production et de réception des messages échangés. L'analyse ne s'est pas uniquement focalisée sur le verbal mais aussi sur l'aspect paraverbal, cet élément qui, par l'absence du non verbal, joue un rôle primordial dans ce type d'interaction. Ainsi, nous avons analysé plusieurs éléments relatifs à l'aspect paraverbal comme le rythme, l'intonation, l'accentuation vocalique, les pauses, etc. qui, comme nous l'avons constaté, participent dans la mise en œuvre des stratégies de politesse et d'argumentation.

Au niveau de la problématique de cette recherche, nous nous sommes posé un certain nombre de questions et les importantes sont les suivantes :

- Quelles sont les différentes stratégies de politesse et d'argumentation que les interactants mettent en œuvre dans les conversations radiophoniques de type *phone-in* ?
- Quel (s) sens donnent-ils à ces stratégies et quelle (s) interprétation (s) se fait chaque locuteur du discours de son partenaire ?
- Comment fonctionnent les stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte plurilingue algériens ?
- Comment et à travers quels procédés les interactants instaurent-ils la relation interpersonnelle et négocient-ils leurs rapports de places ?
- Est-ce que toute valorisation de soi et de l'autre relève-t-elle systématiquement de la politesse ?
- Pourquoi certains actes de langage telle la persuasion, la politesse, la requête, l'émotion, etc. sont exprimés par le recours à la variabilité linguistique ?
- Pourquoi l'alternance codique n'est pas équivalente ni quantitativement ni qualitativement entre les interactants et notamment chez les deux animateurs ?
- Pourquoi les interactants recourent-ils souvent aux éléments para-verbaux comme l'intonation montante, l'accentuation et l'allongement vocaliques ?

Afin de répondre à ces interrogations, nous avons procédé au choix des conversations et leur transcription en privilégiant les éléments les plus pertinents à l'analyse. Nous avons aussi dégagé les différents facteurs externes et internes qui composent la situation de communication relative à ce genre d'interaction en mettant en évidence le contexte construit par les interactants, à travers leurs activités verbales. La nature de l'objet d'étude ainsi que les spécificités du corpus nous ont placé dans une perspective pluridisciplinaire où se mêlent et se croisent plusieurs disciplines appartenant au champ vaste des sciences humaines et sociales. Tout au long de cette recherche, des concepts propres à la sociologie, à la psychologie sociale, à l'ethnométhodologie, à l'analyse conversationnelle, à la philosophie du langage, etc. sont redéfinis et utilisés dans le cadre de ce que Kerbrat-Orecchioni (2005) nomme « analyse du discours-en-interaction ». L'analyse des stratégies de politesse et d'argumentation dans le discours radiophonique nous a conduit à faire appel à des concepts variés tels « la face », « le territoire », « les rituels », « la figuration » (Goffman), « indices de contextualisation » (Gumperz), « actes de langage » (Austin et Searle), « hétérogénéité énonciative » (Authier-Revuz), « rôle » et « statut » (Linton), « co-énonciation » (Culioli), « rapport de places » (Flahault), « tour de parole » (Sacks), « intentionnalité » et « droit à la parole » (Charaudeau), etc. Cette approche pluridisciplinaire nous a permis de comprendre la réalité aux facettes multiples qu'est l'interaction radiophonique de façon particulière et l'interaction verbale de manière générale.

Cette étude qui s'est donné comme tâche la description et l'analyse des stratégies de politesse et d'argumentation dans le contexte radiophonique algérien a révélé que les interactants exploitent plusieurs types de stratégies. L'analyse des marqueurs relatifs à la dimension horizontale et verticale de la relation interpersonnelle nous a montré les traits suivants :

- Les partenaires de l'interaction radiophonique et notamment les animateurs cherchent, dès le début de la rencontre, à instaurer une relation horizontale égalitaire, conviviale voire intime. Les procédés de politesse visent donc à rapprocher deux locuteurs éloignés et permettent notamment aux auditeurs-intervenants une entrée plus ou moins souple dans la sphère publique. L'examen des indices verbaux et paraverbaux de cette relation a révélé que les moyens de la recherche du rapprochement qu'ils mettent en œuvre sont variés. Il faut signaler entre autres les formules de salutations, les termes d'adresse (emploi des prénoms), les thèmes abordés, l'emploi de l'alternance codique, le volume et le timbre de la voix, le rire, etc.
- En revanche, l'analyse de la relation verticale a montré que les animateurs et les auditeurs-appelants n'occupent pas les mêmes positions dans les *phone-in*. En effet, de part leurs rôles

interactionnels (animation des émissions, gestion de l'organisation globale de l'interaction, l'allocation de la parole) les animateurs se placent en position haute alors que les auditeurs-appelants occupent la position basse. Cependant, l'analyse des différents marqueurs verbaux et paraverbaux de cette dimension (l'intensité vocale, le débit, les pauses, les interruptions et chevauchements, etc.) ainsi que les différentes étapes de l'interaction a montré que les auditeurs-appelants manifestent des stratégies de résistance et de contre-pouvoir, ce qui signifie que les places ne sont pas prédéterminées mais font l'objet d'une négociation permanente car elles sont à chaque fois remise en question.

- L'analyse des différentes séquences notamment le corps de la conversation a révélé que les interactants exploitent plusieurs stratégies afin de concilier le désir mutuel de préservation des faces avec les menaces contenues dans la formulation des actes de langage. Dans ce cas, les procédés de politesse viennent réduire les menaces contenues dans l'acte d'argumenter. Ils font également appel aux rituels d'ouverture et de clôture, aux adoucisseurs de FTAs, aux préliminaires, aux minimisateurs, aux modalisateurs, aux désactualisateurs modaux, aux excuses, aux amadoueurs, aux FFAs comme les compliments, les vœux, les remerciements, etc. Ces procédés leur permettent de « polir » non seulement leurs actes de langage mais aussi de véhiculer une bonne image d'eux-mêmes et ainsi donner plus de légitimité et de crédibilité à leurs propos et à leurs ethos.
- D'un point de vue culturel, les relations interpersonnelles dans le contexte radiophonique algérien se caractérisent par un ethos dit de « proximité » et d'« égalité », tourné plus vers la recherche de l'accord. Cette sphère, comme nous l'avons vu, cultive plutôt la politesse négative au détriment de la politesse positive. Elle est aussi bien centrée sur la préservation de la face et du territoire du locuteur et de ne pas les faire perdre à l'interlocuteur.
- L'examen de la relation verticale a révélé que les rapports de places ne sont pas prédéterminés mais actualisés et négociés tout au long de l'interaction. Nous avons constaté que les interactants cherchent à donner de la cohérence et de la convergence à tous les éléments constitutifs de leurs faces en exploitant l'hétérogénéité de leurs sources énonciatives. Ils s'efforcent de construire des positions avantageuses en mettant en scène des comportements verbaux et paraverbaux comme les débits oratoires, les inflexions de voix, les intensités vocales, les silences, les allongements vocaliques, etc. Ces éléments paraverbaux jouent un rôle très important dans ce type d'interaction car ils permettent aux locuteurs d'avoir une certaine supériorité interactionnelle et ainsi occuper des positions hautes dans l'échange.

- Nous pouvons dire qu'il y a un certain rapport entre l'hétérogénéité linguistique des conversations et l'hétérogénéité comportementale des interactants. Ce rapport se manifeste notamment dans l'expression des états émotionnels tels la colère, l'indignation, la tristesse, etc. Sans oublier les contraintes qu'exerce le format médiatique sur le comportement des participants ainsi que la diffusion directe des conversations.
- Pour défendre leurs points de vue, les interactants font appel à plusieurs stratégies argumentatives. Ils exploitent des stratégies de problématisation qui leur permettent de proposer et d'imposer le cadre de questionnement qui leur convient. Ils mettent aussi en œuvre, à des fins de crédibilité, des stratégies de positionnement, à travers le recours aux arguments d'autorité. Pour consolider ces deux premières stratégies, les interactants font appel à la probation où sont exploitées des stratégies de nature énonciative et argumentative. Il s'agit surtout du discours rapporté, du recours à l'opinion commune et aux valeurs partagées, de l'argumentation causale et par analogie, de l'émotion, de l'amplification de la source énonciative, de choix lexicaux et d'axiologiques, etc.
- L'analyse du corpus a montré que les stratégies de politesse ne visent pas toutes le ménagement et la valorisation de la face du partenaire. Dans certains cas, elles constituent de véritables stratégies argumentatives dans la mesure où elles permettent au locuteur d'assumer sa différence sur un fond consensuel, de faire preuve de maîtrise de soi, de donner une bonne image de lui-même et ainsi neutraliser toute riposte de l'interlocuteur.
- L'analyse du corpus a révélé aussi que dans le contexte plurilingue algérien, certains actes de langage comme la requête, l'émotion, la persuasion, etc. sont exprimés par le recours à l'alternance codique. Dans la formulation de la requête ou de la réfutation, le passage du français à l'arabe dialectal vient adoucir la menace contenue dans ces deux actes de langage. Cette stratégie consiste à remplacer la formulation la plus directe par une autre plus douce. Quant à l'expression de l'émotion, c'est une stratégie qui permet au locuteur de manifester son positionnement et son degré d'implication par rapport à son message. Elle lui permet non seulement de mieux exprimer son état affectif mais aussi d'influencer son interlocuteur et le public en faisant appel à la langue qu'il partage avec lui. Pour ce qui est de la persuasion, l'expression de certains mots en arabe dialectal leur donne plus de force illocutoire et d'effet argumentatif.
- Après l'analyse du corpus, nous avons remarqué que l'alternance codique est plus présente chez l'animateur Djamel Benamara que Toufik Mendjeli. Nous pensons que cela est dû aux profils linguistiques différents des animateurs. Mais cela pourrait être dû aussi à la différence des stratégies communicationnelles et interactives qu'ils mettent en œuvre.

Cette étude présente quelques limites. La première est en rapport avec la complexité de l'objet d'étude et la difficulté de faire une analyse combinée de la politesse et de l'argumentation dans ce type d'interaction. De plus, ces deux composantes répondent plus à des variations culturelles, ce qui rend l'analyse et le travail d'interprétation du discours plus complexe. La deuxième est en rapport avec la politesse en Algérie. En effet, il n'existe pas, à notre connaissance, d'études sociologiques ou linguistiques poussées sur cette question. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes référé majoritairement aux travaux de Kerbrat-Orecchioni qui abordent les variations culturelles.

Cette recherche qui s'est donné comme tâche d'analyser un objet d'étude complexe comme les interactions verbales invite à poursuivre la réflexion sur les émissions radiophoniques interactives car cela peut permettre d'ouvrir plusieurs perspectives de recherche et d'approfondir certains points en relation avec la politesse et l'argumentation. Ainsi, nous pensons qu'une telle étude peut permettre de s'intéresser par exemple à la relation entre la construction du rapport de places et la coarticulation des modules conversationnels. Elle peut permettre également de s'intéresser au rôle de la politesse dans la négociation du rapport de places. D'autre part, cette recherche peut ouvrir de nouvelles pistes notamment en sociodidactique car nous pensons qu'il serait intéressant d'étudier la politesse dans le contexte scolaire algérien et voir son rôle dans la construction de la relation interlocutive en classe. Enfin, le présent travail qui traite les interactions authentiques peut être réinvesti pour des modules de licence comme « L'oral » ou de master comme « Analyse conversationnelle ».

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrages

- ALLOUCHE V., 2013, *Connaitre et pratiquer les actes et stratégies de discours*, Paris, L'Harmattan.
- AMOussy R., 2000a, *L'argumentation dans le discours*, Paris, Nathan.
- ANDRE-LAROCHEBOUVY D., 1984, *La conversation quotidienne*, Paris, Didier Crédif.
- ANSCOMBRE J-C., DUCROT O., 1988, *L'argumentation dans la langue*, Liège-Bruxelles, Mardaga.
- ARISTOTE., 1967-1973, *Rhétorique I-III*, trad. par M. Dufour, Paris, Les Belles Lettres (1^{ère} éd. 1938)
- ARISTOTE., 1990, *Organon V. Les topiques*, trad. et notes J. Tricot, Paris, Vrin.
- ASSELAH-RAHAL S., 2004, *Plurilinguisme et migration*, Paris, L'Harmattan.
- AUSTIN J.L., 1970, *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil (1^{ère} éd. 1962).
- BAKHTINE M., 1977, *Le Marxisme et la philosophie du langage*, Paris, Minuit.
- BANGE P., 1992, *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*, Paris, Didier.
- BENVENISTE E., 1966-1974 *Problèmes de linguistique générale*, t. I-II, Paris, Gallimard.
- BLANCHE-BENVENISTE C., et al., 1990, *Le français parlé. Etudes grammaticales*, Paris, CNRS.
- BLANCHE-BENVENISTE C., 2000, *Approches de la langue parlée en français*, Paris, Ophrys.
- BLANCHE-BENVENISTE C., JEANJEAN C., 1987, *Le français parlé. Edition et transcription*, Paris, Didier Erudition.
- BLANCHET P., 1995, *La pragmatique d'Austin à Goffman*, Paris, Bertrand-Lacoste.
- BLANCHET P., 2012, *La linguistique de terrain. Méthode et théorie, une approche Ethno-sociolinguistique*, Rennes, PUR.
- BLANCHET P, MOORE D, ASSELAH-RAHAL S., (dir.) 2009, *Perspectives pour une didactique des langues contextualisée*, Paris, Editions des archives contemporaines.
- BOURDIEU P., 1982, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard.
- BRETON P., 1996, *L'argumentation dans la langue*, Paris, La découverte.
- BROWN P., LEVINSON S., 1987, *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge, CUP.

- BURGER M., MARTEL G., (dir), 2005, *Argumentation et communication dans les médias*, Québec, Nota Bene.
- BURGER M., (dir.), 2008, *L'analyse linguistique des discours médiatiques*, Québec, Nota Bene.
- CHARAUDEAU P., 1983, *Langage et discours. Eléments de sémiolinguistique*, Paris, Hachette.
- CHARAUDEAU P., (éd.), 1984, *Aspects du discours radiophonique*, Paris, Didier Erudition.
- CHARAUDEAU P., MAINGUENEAU D., (éd), 2002, *Dictionnaire d'analyse du discours*, Paris, Seuil.
- CHARAUDEAU P., 2005, *Les médias et l'information. L'impossible transparence du discours*, Bruxelles, De Boeck & Larcier.
- CHARAUDEAU P., 2005, *Le discours politique. Les masques du pouvoir*, Paris, Librairie Vuibert.
- COSNIER J., & KERBRAT-ORECCHIONI C., 1987, *Décrire la conversation*, Lyon, PUL.
- COSNIER J., 1994, *Psychologie des émotions et des sentiments*, Paris, Retz.
- COULON A., 1987, *L'ethnométhodologie*, Paris, PUF, col. « Que sais-je ? ».
- CULIOLI A., 1990, *Pour une linguistique de l'énonciation, Opérations et représentations*, tome A, Paris, Editions Ophrys.
- DETREIE., SIBLOT P., VERINE B., 2001, *Termes et concepts pour l'analyse du discours*, Paris, Editions Champion.
- DOURY M., 2021, *Argumentation, Analyser textes et discours*, Paris, Armand Colin (1^{ère} éd. 2016)
- DUBOIS J., 1994, *Dictionnaire de Linguistique*, Paris, Larousse.
- DUCROT O., 1980, *Les échelles argumentatives*, Paris, Minuit.
- DUCROT O et al. 1980, *Les mots du discours*, Paris, Minuit.
- DUCROT O., 1984, *Le dire et le dit*, Paris, Minuit.
- FLAHAUT F., 1978, *La parole intermédiaire*, Paris, Le Seuil.
- GARFINKEL H., 1967, *Studies in ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- GOFFMAN E., 1973a, *La mise en scène de la vie quotidienne. 1- La présentation de soi*, Paris, Minuit.
- GOFFMAN E., 1973b, *La mise en scène de la quotidienne. 2- Les relations en public*, Paris, Minuit.
- GOFFMAN E., 1974, *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit.

- GOFFMAN E., 1987, *Façons de parler*, Paris, Minuit.
- GRIZE J. B., 1990, *Logique et langage*, Paris, Ophrys.
- GUMPERZ J-J., 1982, *Discourse Strategies*, Cambridge, CUP.
- GUMPERZ J-J., 1989, *Engager la conversation. Introduction à la sociolinguistique interactionnelle*, Paris, Minuit.
- GUMPERZ J-J., 1989, *Sociolinguistique interactionnelle. Une approche interprétative*, Paris, L'Harmattan.
- HABERMAS J., 1987a, *Théorie de l'agir communicationnel*. Tome 1 : *Rationalité de l'agir et rationalité de la société* ; tome 2 : *Pour une critique de la raison fonctionnaliste*, Paris, Fayard.
- HAGEGE C., 1996, *L'enfant aux deux langues*, Paris, Odile Jacob.
- HAMBLIN C.L., 1970, *Fallacies*, London, Methuen.
- HYMES D., 1974, *Foundations in sociolinguistics : an ethnographic approach*, Philadelphie : Univ. of Pennsylvania Press.
- HYMES D., 1984, *Vers la compétence de communication*, Paris, Hatier-Crédif.
- HYMES D., 1974, *Foundations in sociolinguistics*, Philadelphie, The University of Pennsylvania Press.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1980, *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1986, *L'implicite*, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1990-1992-1994, *Les interactions verbales*, t I-II-III, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1996a, *La conversation*, Paris, Seuil, Mémo.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 2001, *Les actes de langage dans le discours*, Paris, Nathan.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 2005, *Le discours en interaction*, Paris, Armand Colin.
- LABOV W., 1976, *Sociolinguistique*, Paris, Minuit.
- LEECH G., 1983, *Principles of pragmatics*, London, New York, Longman.
- LINTON R., 1977, *Le fondement culturel de la personnalité*, Paris, Dunod.
- MAINGUENEAU D., 1990, *Pragmatique pour le discours littéraire*, Paris, Dunod.
- MAINGUENEAU D., 1991, *L'analyse du discours*, Paris, Hachette.

- MAINGUENEAU D., 1996, *Les termes clés de l'analyse du discours*, Paris, Seuil.
- MAINGUENEAU D., 2005, *Analyser les textes de communication*, Paris, Armand Colin, (4^{ème} éd. 2007).
- MAINGUENEAU D., 2014, *Discours et analyse du discours*, Paris, Armand Colin.
- MARTEL G., 2001, (dir.) *Autour de l'argumentation. Rationnaliser l'expérience quotidienne*, Québec, Nota Bene.
- MEYER M., 2003, *Paroles d'auditeurs*, Paris, Editions des Syrtes.
- MOESCHLER J., 1985, *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris, Hatier-Credif.
- MOESCHLER J., 1996, *Théorie pragmatique et pragmatique conversationnelle*, Paris, Armand Colin.
- PERELMAN C., OLBRECHTS TYTECA L., 1970, *Traité de l'argumentation*, 6^{ème} éd, Editions de l'Université de Bruxelles.
- PICARD D., 1998, *Politesse, savoir-vivre et relations sociales*, Paris, Presses Universitaires de France.
- PLANTIN C., 1996, *L'argumentation*, Paris, Seuil.
- PLANTIN C, DOURY M, TRAVERSO V (dir.), 2000, *Les émotions dans les interactions*, Lyon, PUL.
- PLANTIN C., 2005, *L'argumentation, Histoire, théorie, perspectives*, Paris, PUF, Que sais-je ?
- PLANTIN C., 2016, *Dictionnaire de l'argumentation*, Lyon, ENS Editions.
- RAVAZZOLO E., 2007, *Analyse du discours interactif médiatique. Le rôle de l'animateur d'une émission radiophonique*, Roma, Arcane.
- RINN M., (dir.), 2008, *Emotions et Discours. L'usage des passions dans la langue*, Pesses Universitaires de Rennes.
- ROUBIEUX J-J., 2015, *Rhétorique et argumentation*, Paris, Armand Collin.
- ROULET *et al.* 1985, *L'articulation du discours en français contemporain*, Berne, Peter Lang.
- SANDRE M., 2013, *Analyser les discours oraux*, Paris, Armand Colin.
- SEARLE J. R., 1972, *Les actes de langage*, Paris, Hermann [1^{ère} éd. 1969].
- SEARLE J. R., 1982, *Sens et expression*, Paris, Minuit [1^{ère} éd. 1979].
- SIMONET R. & J., 1998, *Savoir argumenter. Du dialogue au débat*, Paris, Editions d'Organisation.

- THOMSEN C., 2000, *Stratégies d'argumentation et de politesse dans les conversations d'affaires*, Bern, Peter Lang.
- TRAVERSO V., 1996, *La conversation familiale*, Lyon, PUL.
- TRAVERSO V., 1999, *L'analyse des conversations*, Paris, Nathan.
- TRAVERSO V., 2003, *Aspects de l'interaction en arabe*, manuscrit HDR, Université Lumière Lyon 2.
- TRAVERSO V., 2006, *Des échanges ordinaires à Damas : aspects de l'interaction en arabe*, Lyon, PUL et Ifpo.
- VAN EEMEREN FRANS H., GROOTENDORST Rob., 1984, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Dordrecht, Foris.
- VAN EEMEREN FRANS H., GROOTENDORST Rob., 1992, *Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragma-dialectal Perspective*, NJ & London, Lawrence Erlbaum.
- VION R., 1992, *La communication verbale. Analyse des interactions*, Paris, Hachette.
- WATZLAWICK P., BEAVIN J. H et JACKSON DON., 1972, *Une logique de la communication*, trad. fr., Paris, Seuil.
- WATZLAWICK P., WEAKLAND J. et FISCH R., 1974, *Changements : paradoxe et thérapie*, Paris, Seuil.
- Articles**
- AMOussy R., 1994, « Les Dessous de l'argumentation dans le débat politique télévisé », in *Littérature* n°93, 31-47.
- AUTHIER-REVUZ J., 1984, « Hétérogénéité(s) énonciatives(s) », in *Langage* n°73, *Les Plans d'Énonciation*, 98-111.
- BRAND G., SCANNELL P., 1991, « Talk, identity and performance. The Tony Blackburn Show », in Scannell (éd.), 201-225.
- BROWN P., LEVINSON S., 1978, « Universals in language use : Politeness phenomena », in E. Goody (éd.), *Questions and Politeness in Social Interaction*, Cambridge, Cambridge University Press, 56-289.
- CHARAUDEAU P., 1984, « Une théorie des sujets du langage », in *Langage et Société*, papier de travail N° 28, Paris, Maison des Sciences de l'Homme, 37-51.
- CHARAUDEAU P., 1991, « Contrats de communication et ritualisation des débats Télévisés », in P. Charaudeau, *La télévision, les débats culturels*, Paris, Didier Erudition.

- CHARAUDEAU P., 1993, « Des conditions de la mise en scène du langage », in *L'esprit de société* Bruxelles, Mardaga, 27-65.
- CHARAUDEAU P., 1995, « Une analyse sémiolinguistique du discours », in *Langages* n° 117, Paris, Larousse, 96-111.
- CHARAUDEAU P., 2000, « Une problématisation discursive de l'émotion. A propos des effets de pathémisation à la télévision », in C. Plantin, *Les émotions dans les interactions*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.
- CHARAUDEAU P., 2004, « Le contrat de communication dans une perspective langagière : contraintes psychosociales et contraintes discursives », in Bromberg M, et Trognon, A (dir.), *Psychologie sociale et communication*, Paris, Dunod, 109-120.
- CHARAUDEAU P., 2008, « Pathos et discours politique », in Michael Rinn (dir.), *Emotions et Discours. L'usage des passions dans la langue*, Presses Universitaires de Rennes.
- COSNIER J., 2002, « Interaction », in P. Charaudeau, D. Maingueneau, *Dictionnaire d'analyse du discours*, Paris, Seuil, 318-322.
- COULON A., 1986, « Qu'est-ce que l'ethnométhodologie », in *Quels Corps* n°32-33, décembre 1986, *Ethnométhodologie. Identités sexuelles et pratiques corporelles. Echographie de l'institution sportive*, Paris, Chiron.
- DOURY M., TRAVERSO V., 2000, « Usage des énoncés généralisants dans la mise en scène de lignes argumentatives en situation d'entretien », in G. Martel (éd.), *L'argumentation en situation de discours oral spontané*, Québec, Nota Bene Editeur, 47-80.
- DOURY M., 2003, « L'évaluation des arguments dans les discours ordinaires : le cas de l'accusation d'amalgame », *Langage et Société* 105, 59-73.
- DREW P., HERITAGE J., 1992, « Analyzing talk at work : an introduction », in P. Drew, J. Heritage (éd.), 3-65.
- FAURE L., 2013, « Transcrire les données vocales : en quoi les corrélats prosodiques des interjections sont-ils notables ? », in *Cahiers de praxématique*, Presses Universitaires de la Méditerranée, 101-133.
- GRICE H. P., 1979, « Logique et conversation », in *Communication* n°30, 56-72.
- GUMPERZ J-J., 2001, « Interactional Sociolinguistics: A Personal Perspective », in Schiffrrin, D., Tannen, D. et Hamilton, H. E. (eds.), *The Handbook of Discourse Analysis*, Oxford, Basil Blackwell, 215-228.
- HYMES D., 1962, "The technology of speaking", in T. Gladwin et W. C. Sturtevant (éds) *Anthropology and human behavior*, Washington (D.C.) : The Anthropological Society of Washington.

- HYMES D., 1972, « Models of the interaction of Language and Social Life », in D. Hymes, J. Gumperz (éd.) *Directions in Sociolinguistics*, New York, Holt, Rinehart and Winson INC., 35-72.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1987, « La description des échanges en analyse conversationnelle : l'exemple du compliment », in *DRLAV* 36-37 : 1-53.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1989, « Le principe d'interprétation dialogique », in *Cahiers de praxématique* n°13, 43-58.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1998, « La notion d'interaction en linguistique : origine, apports, bilan », in *Langue française* n°117, 51-67.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 2000, « Quelle place pour les émotions dans la linguistique ? Remarques et aperçus », in Plantin et al. *Les émotions dans les interactions*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 2002, « Rhétorique et interaction », in R. Amoussy, R. Koren (éd.), *Après Perelman : quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques ?*, Paris, L'Harmattan, 173-195.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., TRAVERSO V., 2004, « Types d'interactions et genres de l'oral », *Langage* n°153, 41-51.
- MARTEL G., TURBIDE O., 2005, « Argumentation et performance communicationnelle. Le débat politique médiatisé », in *Argumentation et communication dans les médias*, Burger Marcel Martel Guylaine (dir), Nota bene, 193-215.
- MONDADA L., 1998, « Variations sur le contexte en linguistique », in *Chiers d'ILS* n°11, 243-266.
- MONDADA L., 2001, « Pour un linguistique interactionnelle », *Marges linguistiques* 1, 142-162.
- MONDADA L., 2006, « La question du contexte en ethnométhodologie et en analyse conversationnelle », in *Verbum* XXVIII, 2-3, 111-151.
- MÜLLER F. E., 1995, « Trilogue et double articulation de la conversation téléphonique », in C. Kerbrat-Orecchioni, C. Plantin (éd), 201-223.
- PLANTIN C., 1997, « L'argumentation dans l'émotion », *Pratiques*, vol. 96, p. 81-100.
- PLANTIN C., 1998, « L'interaction argumentative », in *Dialoganalyse VI*, Tübingen, Max Niemeyer, 151-159.
- PLANTIN C., 1998, « La raison des émotions », in BONDI M. (éd), *Forms of Argumentations Discourse*, Bologne, CLUEB, 1-50.
- RAVAZZOLO E., 2009, « La parole des auditeurs dans les émissions interactives : stratégies énonciatives et argumentatives », in « Le français parlé dans les médias : les médias et la politique », Marcel Burger, Jérôme Jacquin, Raphael Micheli (éds.), Lausanne.
- SACKS H., SCHEGLOFF E., JEFFERSON G., 1974, « A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation », in *Langage* 50, 696-735.

- SACKS H., 1984a, « Notes on Methodolgy », in J. M. Atkinson, J. Heritage (éd.), *Structures of Social Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 21-27.
- SACKS H., 1984b, « Perspectives de recherché », *Problèmes d'épistémologie en sciences sociales III* (« Arguments ethnométhodologiques ») : 138-144.
- SCANNELL P., 1991, « Introduction : the relevance of talk », in Scannell P (éd), 1-11.
- SCHEGLOFF E. A., 1980, « Preliminaries to preliminaries : Can I ask you a question? », *Sociological Inquiry* 50 : 104-152.
- SCHEGLOFF E. A., 1982, « Discourse as an interactional achievement: some uses of 'uh huh' and other things that come between sentences », in D. Tannen (éd.), *Analysing discourse: text and talk*, Washington D. C., Gerogetown University Press, 71-93.
- SCHEGLOFF E. A., 1992b, « In another context », in A. Duranti, C. Goodwin (éd.), Cambridge, Cambridge University Press, 191-227.
- TRAVERSO V., 1997, « Des échanges à la poste : dialogue, trilogue, polylogue (s) ? » in *Cahiers de praxématique* n° 28, 57-77.
- TRAVERSO V., 2002, « Transcription et traduction des interactions en langue étrangère », in *Cahiers de proxématique* n°39, 77-99.
- TRAVERSO V., 2005, « Grille d'analyse des discours interactifs oraux », in J.C. Beacco, S. Bouquet, R. Porquier (éds), *Niveau B2 pour le français : textes et références*, Paris, Didier, 119-149.
- TUDESQ A. J., 1984, « Les conditions de production du discours radiophonique », in *Aspects du discours radiophonique*, P. Charaudeau (dir.), Paris, Didier Erudition, 11-19.
- VION R., 1993, « Hétérogénéité énonciative et espace interactif », in *L'esprit de société Bruxelles*, Mardaga, 67-80.
- VION R., 1999, « Pour une approche relationnelle des interactions verbales et des discours », in *Langage et société* n°87, Types, modes et genres de discours, 95-114.

Sitographie

- CHARAUDEAU P., 2008, « L'argumentation dans une problématique d'influence », in *Argumentation et analyse du discours* n° 1 [en ligne] <http://aad.revues.org>
- CHARAUDEAU P., 2009, « Dis-moi quel est ton corpus, je te dirai quelle est ta problématique », in *Corpus* n° 8, 37-66. [en ligne] URL : <http://journals.openedition.org/corpus/1674> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/corpus.1674>
- CHARAUDEAU P., 2014, « Etude de la politesse entre communication et culture », in Cozma A-M., Bellachhab A., Pescheux M. (dir.), *Du sens à la signification. De la signification aux sens.*

Mélanges offerts à Olga Galatanu, Bruxelles, pp. 137-154. [en ligne] URL: <https://www.patrick-charaudeau.com/Etude-de-la-politesse-entre.html>

FAURE L., 2013, « Analyser les pratiques discursives radiophoniques : nouveaux enjeux et perspective », in *Chiers de praxématique* 61, [en ligne] , 61 | 2013, mis en ligne le 01 janvier 2014, consulté le 21 février 2022. URL : <http://journals.openedition.org/praxematique/2429> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/praxematique.2429>

KERBRAT-ORECCHIONI C., 2010, “L’impolitesse en interaction”, in *Lexis*, Université Jean Moulin - Lyon 3, 35-60. [En ligne], URL: <http://journals.openedition.org/lexis/796>; DOI: <https://doi.org/10.4000/lexis.796>.

KERBRAT-ORECCHIONI C., 2012, « Le contexte revisité », in *Corela*, Cognition, Représentation, Langage, [en ligne] URL : <http://journals.openedition.org/corela/2627> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/corela.2627>

MAINGUENEAU D., 2005, « L’analyse du discours et ses frontières », in *Marges linguistique* n°9, 64-75, [en ligne] <http://dominique.mangueneau.pagesperso-orange.fr/pdf/L-analyse-du-discours-et-ses-frontieres.pdf>.

MARTEL G., 1998, « Pour une rhétorique du quotidien », in *Recherches Sociolinguistiques* 4, Québec, 7-35, [en ligne] <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED423690.pdf>.

MONDADA L., 2002, « Pratiques de transcription et effets de catégorisation », in *Cahiers de praxématique* n°39, 45-75, [en ligne] URL : <http://journals.openedition.org/praxematique/1835> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/praxematique.1835>.

SAADI N, 2010 : « L’alternance codique dans une émission radiophonique algérienne » [en ligne] *Synergie Algérie* n° 10. pp. 259-373.

YAHIAOUI K., 2010, « L’analyse des salutations dans les interactions entre animateur-auditeur intervenant : le cas des émissions radiophoniques de divertissement d’Alger chaîne 3 » [en ligne] in *Signes Discours et Sociétés* n° 6.

Thèses/ mémoires de magister

ANDRE-LAROCHEBOUVY D., 1980, *La conversation : jeux et rituels*, Thèse de doctorat d’Etat, Université Paris IV.

AVODO AVODO J., 2012, *La politesse linguistique dans la relation interlocutive en classe : des jeux de faces aux enjeux opératoires*, Thèse de doctorat, Université de Bergen, Norvège.

BABAA C., 2005, *L’étude des rituels de salutations et de remerciement dans les transactions algériennes : une approche intraculturelle et contrastive*, mémoire de magistère en sociolinguistique, Université Mentouri, Constantine.

BENKHALED A, 2012, *La construction de l'ethos dans les radios phone-in : l'exemple de Franchise de nuit d'Alger chaine 3*, magistère en sciences du langage, Université Abderrahmane Mira de Béjaia.

BOUBAYA M., 2015, *L'alternance codique entre politesse et argumentation dans les conversations de Franchise de Nuit d'Alger chaine 3*, mémoire de magister en sciences du langage, Université Alger 2.

GROSJEAN M., 1991, *Les musiques de l'interaction*, Thèse de Doctorat, Univ. Lumière-Lyon 2.

YAHIAOUI KH., 2016, *Analyse des interactions radiophoniques polylogues d'Alger chaine 3*, thèse de doctorat en sciences du langage, Université Oran 2.

INDEXE DES NOTIONS

Actes de langage, 3, 12, 14, 42, 49, 52, 72, 82, 83, 84, 85, 95, 96, 97, 99, 100, 101, 111, 112, 113, 121, 127, 134, 135, 136, 137, 138, 140, 161, 162, 164, 168, 178, 180, 190, 221, 227, 231, 232, 235, 236, 248, 255, 335, 336, 337, 338

Adoucisseurs, 167, 177, 221, 337

Analyse conversationnelle, 19, 42, 87, 91, 97, 98, 99, 116, 238, 339

Analyse du discours, 2, 4, 15, 16, 25, 42, 52, 53, 76, 77, 98, 99, 116, 224, 225, 229, 235, 236, 237, 249

Argumentation, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 26, 27, 34, 49, 50, 77, 78, 102, 116, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 248, 252, 253, 255, 268, 271, 277, 309, 310, 311, 312, 314, 315, 316, 318, 319, 332, 333, 336, 338, 339

Captation, 5, 16, 115, 258, 291

Contexte, 1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 23, 25, 26, 30, 35, 36, 39, 41, 42, 43, 44, 45, 52, 75, 79, 83, 88, 90, 92, 93, 97, 99, 100, 107, 110, 112, 131, 138, 141, 152, 153, 164, 206, 212, 231, 232, 240, 309, 321, 329, 330, 333, 335, 336, 337, 338, 339

Contrat de communication, 37, 38, 46, 47, 48, 69, 71, 75, 115, 121, 142, 145, 157

Conversation, 1, 2, 21, 22, 23, 27, 44, 45, 46, 47, 48, 51, 55, 56, 57, 60, 64, 66, 71, 79, 81, 82, 83, 90, 92, 96, 97, 102, 107, 111, 124, 125, 131, 146, 147, 148, 149, 150, 152, 153, 155, 157, 158, 170, 171, 173, 174, 175, 176, 180, 181, 185, 186, 188, 193, 195, 200, 205, 207, 208, 210, 211, 212, 214, 220, 235, 236, 237, 238, 242, 243, 262, 267, 269, 286, 287, 293, 300, 301, 304, 306, 310, 315, 316, 327, 337

Crédibilité, 5, 16, 114, 115, 162, 227, 258, 275, 277, 280, 291, 297, 298, 299, 300, 301, 332, 337

Echanges, 8, 12, 14, 26, 44, 58, 70, 80, 87, 89, 91, 92, 98, 101, 104, 108, 112, 115, 133, 149, 172, 174, 176, 212, 213, 217, 220, 227, 243, 332, 333

Emotion, 5, 227, 245, 246, 247, 267, 287, 318, 319, 320, 321, 322, 325

Enonciation, 2, 5, 15, 26, 39, 54, 83, 84, 95, 96, 100, 108, 167, 202, 203, 233, 234, 241, 245, 246, 307, 311, 319, 323, 324, 326, 330

Ethnométhodologie, 78, 88, 89, 90, 91

Ethos, 11, 20, 41, 132, 162, 227, 245, 252, 255, 277, 278, 280, 283, 307, 308, 337

Face, 3, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 21, 49, 51, 84, 86, 94, 100, 104, 108, 112, 113, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 129, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 137, 138, 139, 155, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 167, 168, 175, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 184, 185, 186, 189, 191, 192, 193, 195, 197, 198, 200, 203, 205, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 218, 219, 220, 221, 230, 235, 238, 243, 246, 258, 260, 261, 262, 263, 265, 267, 271, 272, 273, 274, 275, 277, 278, 280, 284, 290, 318, 332, 333, 336, 337, 338

Hétérogénéité énonciative, 2, 16, 104, 244, 258, 285, 302, 336

Interactants, 12, 13, 14, 15, 24, 34, 36, 37, 38, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 59, 60, 64, 65, 66, 67, 75, 80, 81, 100, 101, 102, 103, 119, 135, 140, 141, 143, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 168, 170, 172, 173, 193, 196, 207, 208, 210, 212, 220, 221, 232, 237, 243, 245, 256, 258, 260, 267, 268, 271, 280, 290, 292, 293, 294, 297, 300, 302, 303, 309, 314, 315, 318, 332, 333, 335, 336, 337, 338

Interaction, 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 29, 30, 35, 36, 37, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 54, 55, 56, 57, 58, 60, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 74, 75, 79, 80, 82, 83, 84, 86, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 97, 98, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 125, 133, 135, 138, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 151, 154, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 167, 168, 169, 173, 174, 176, 177, 192, 196, 207, 213, 223, 235, 236, 237, 238, 240, 241, 242, 243, 245, 246, 258, 259, 267, 285, 286, 287, 290, 291, 332, 336, 337

Légitimation, 4, 16, 130, 167, 214, 215, 219, 221, 222, 326, 327

Négociation, 2, 3, 16, 36, 38, 46, 47, 64, 66, 85, 91, 101, 102, 104, 112, 117, 140, 143, 164, 165, 166, 170, 239, 243, 258, 259, 260, 337, 339

Paraverbal, 52, 150, 335,

Politesse, 2, 3, 4, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 26, 27, 34, 49, 67, 77, 78, 94, 100, 102, 113, 116, 118, 119, 120, 121, 122, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 148, 158, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 192, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 203, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 215, 218, 219, 220, 221, 222, 238, 246, 252, 258, 271, 276, 277, 278, 279, 280, 310, 318, 333, 335, 336, 337, 338, 339

Rapport de places, 2, 3, 23, 77, 102, 105, 106, 107, 116, 140, 144, 147, 148, 149, 152, 158, 160, 163, 164, 259, 267, 272, 284, 285, 286, 287, 290, 324, 332, 336, 339

Rituel, 3, 83, 126, 128, 129, 130, 164, 203, 213, 220

Situation de communication, 19, 35, 40, 41, 42, 45, 46, 53, 114, 121, 230, 231, 246, 249, 251, 252, 291, 336

Stratégies, 2, 3, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 25, 27, 34, 35, 42, 52, 54, 67, 73, 77, 83, 91, 92, 93, 102, 107, 108, 109, 110, 113, 114, 115, 116, 125, 126, 133, 136, 137, 139, 144, 149, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 173, 175, 183, 203, 207, 215, 216, 221, 222, 223, 225, 227, 232, 234, 235, 243, 245, 248, 250, 251, 252, 254, 256, 257, 258, 260, 272, 274, 275, 284, 290, 291, 292, 295, 297, 298, 302, 318, 332, 333, 335, 336, 337, 338

Tour de parole, 30, 55, 56, 64, 98, 107, 153, 155, 163, 179, 197, 199, 207, 265, 315, 336

INDEXE DES AUTEURS

- AMOussy R, 227, 229
- ANDRE-LAROCHEBOUVY D, 8, 23, 82, 145, 172
- ARISTOTE, 4, 225, 226, 228, 245, 249
- AUSTIN J.L, 87, 90, 96, 99, 111, 112, 121, 161, 231, 232, 255, 336
- AUTHIER-REVUZ J, 16, 104, 112, 244, 336
- BANGE P, 90, 100, 168
- BLANCHET P, 25, 96
- BOURDIEU P, 114
- BRETON P, 11, 225, 239, 244, 307, 315
- BROWN P, LEVINSON S, 3, 8, 10, 100, 119, 131, 133, 135, 136, 137, 138, 161, 164, 177, 184, 192, 210, 221,
- BURGER M, 52
- CHARAUDEAU P, 8, 11, 24, 54, 77, 86, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 115, 116, 121, 168, 225, 228, 233, 246, 248, 250, 253, 291, 307, 318
- COSNIER J, 79
- COULON A, 89, 90
- DOURY M, 238, 243, 255, 319
- DUCROT O, 4, 11, 97, 121, 233, 234, 235
- GOFFMAN E, 10, 25, 36, 39, 64, 66, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 92, 93, 94, 99, 102, 104, 108, 112, 119, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 129, 135, 136, 137, 143, 167, 172, 177, 190, 198
- GUMPERZ J-J, 43, 92, 93, 131, 146, 238, 321
- HYMES D, 36, 92, 93
- KERBRAT-ORECCHIONI C, 3, 8, 10, 12, 14, 20, 22, 23, 30, 36, 39, 41, 42, 43, 46, 55, 56, 60, 61, 62, 66, 79, 80, 82, 85, 89, 91, 92, 93, 95, 97, 99, 100, 101, 103, 106, 116, 119, 120, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 143, 144, 149, 155, 159, 160, 161, 163, 164, 177, 178, 187, 190, 192, 193, 197, 198, 203, 204, 208, 210, 211, 220, 225, 238, 241, 246, 255, 268, 271, 274, 323, 336, 339
- LEECH G, 3, 10, 119, 133, 135, 137, 138, 164, 199
- MAINGUENEAU D, 15, 37, 41, 231, 232, 280
- MARTEL G, 225, 226, 237, 238, 255, 280
- MOESCHLER J, 4, 225, 235, 236, 237
- MONDADA L, 26, 31, 43, 44, 55, 56
- PERELMAN C, OLBRECHTS TYTECA L, 4, 11, 225, 228, 229, 230, 231, 237, 244, 245, 255, 298, 323
- PICARD D, 127, 128, 129, 130, 169
- PLANTIN C, 11, 12, 22, 225, 235, 238, 242, 245, 246, 247, 253, 254, 311, 315, 318, 319, 329
- RAVAZZOLO E, 20, 22, 35, 38, 39, 41, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 51, 57, 71, 98, 243, 281
- ROULET E, 100, 102, 162, 211, 235, 238, 243
- SACKS H, SCHEGLOFF E, 8, 26, 31, 55, 56, 81, 87, 91, 92, 98, 167, 255, 336
- SANDRE M, 20, 21, 36, 37, 40
- SEARLE J. R, 87, 96, 97, 99, 100, 111, 112, 121, 137, 161, 178

TRAVERSO V, 25, 29, 31, 32, 35, 38, 42, 46,
57, 65, 66, 67, 69, 91, 94, 95, 101, 102, 103,
170, 176, 246

VION R, 16, 22, 23, 24, 40, 77, 80, 82, 84,
87, 88, 90, 101, 102, 105, 106, 107, 108, 116,
140, 141, 192, 272, 284, 285, 291

WATZLAWICK P, 83, 87, 211

Résumé :

Cette recherche porte sur l'étude des stratégies de politesse et d'argumentation dans les conversations radiophoniques de type *phone-in*, une catégorie de programmes qui permet aux auditeurs d'entrer en communication téléphonique avec l'animateur en studio afin de débattre avec lui d'un sujet d'actualité. En s'appuyant sur un corpus composé de deux émissions interactives différentes, nous avons tenté d'analyser le fonctionnement et l'impact de ces stratégies dans le contexte médiatique algérien. Nous avons également essayé d'analyser le discours co-construit par les partenaires de l'interaction en tenant compte du contexte et des processus de production et de réception des messages échangés. L'objectif de cette étude étant d'envisager la problématique de la politesse et de l'argumentation sous l'angle de la dynamique et de l'agir interactionnel. L'analyse du discours-en-interaction est l'approche interdisciplinaire principale qui constitue l'arrière-plan théorique pour ce travail car les concepts et les outils d'analyses qu'elle propose se nourrissent de l'apport des différentes sciences humaines et sociales. L'étude montre que les partenaires exploitent et combinent entre plusieurs stratégies afin de concilier le désir mutuel de préservation des faces avec les menaces contenues dans les actes de persuasion.

Mots-clés : conversations radiophoniques, interaction, politesse, argumentation, stratégies, relation interpersonnelle, négociation, actes de langage, rapport de places, face, rituel, persuasion.

Abstract

This research focuses on the study of politeness and argumentation strategies in phone in radio conversations, a program category, that allows listeners to enter into telephone communication with the studio host in order to debate with him of a current topic. Based on a corpus composed of two different interactive programs, we have attempted to analyze the functioning and impact of these strategies in the Algerian media context. We also tried to analyze the discourse co-constructed by the interaction partners, taking into account the context and the processes of production and reception of the messages exchanged. The objective of this study is to consider the problem of politeness and argumentation from the angle of dynamics and interactional action. The analysis of discourse-in-interaction is the main interdisciplinary approach which constitutes the theoretical background for this work, because the concepts and analysis tools it offers, are nourished by the contribution of the different human and social sciences. The study shows that the partners exploit and combine several strategies in order to reconcile the mutual desire for face preservation with the threats contained in the acts of persuasion.

Keywords:

radio conversations, interaction, politeness, argumentation, strategies, interpersonal relationship, negotiation, speech acts, relationship of place, face, ritual, persuasion.

:

يتناول هذا البحث دراسة حول استراتيجيات آداب الدخول في مكالمات هاتفية مع المنشط في الأستوديو من أجل مناقشة موضوع يتعلق بقضايا الساعة. بالاستناد إلى مدونة مكونة من حصتين تفاعليتين مختلفتين، قمنا بتحليل وظيفة وتأثير هذه الاستراتيجيات في السياق الإعلامي الجزائري. كما قمنا كذلك بتحليل الخطاب المتفاعل وهذا بأخذ بعين الاعتبار السياق وعمليات إنتاج واستقبال الرسائل من زاوية ديناميكية العمل التفاعلي. تمثل نظرية تحليل الخطاب التفاعلي المقارنة الأساسية المتبناة في هذا العمل لأن مفاهيمها وأدواتها التحليلية تختلف العلوم الإنسانية والاجتماعية. تبين هذه الدراسة بان التفاعل يستعملون وينسقون بين العديد من الاستراتيجيات من أجل التوفيق بين الرغبة المتبادلة بين الطرفين في الحفاظ على ماء الوجه من التهديدات التي تنجر من أفعال الإقناع.

، استراتيجيات، علاقة بين الأشخاص،

إذاعية : الكلمات المفتاحية :
حفظ ماء الوجه، شعيرة، إقناع.