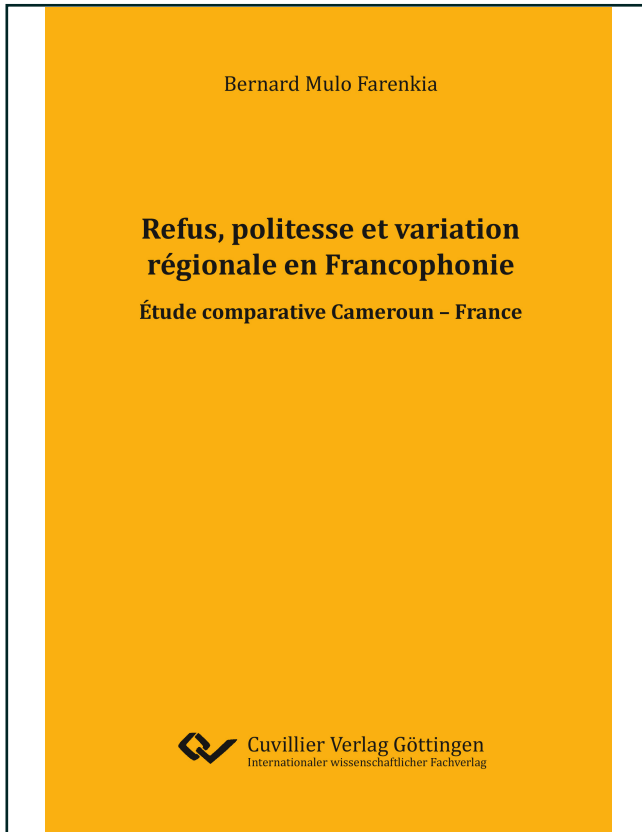




Bernard Mulo Farenkia (Autor)
Refus, politesse et variation régionale en Francophonie
Etude comparative Cameroun - France



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/7753>

Copyright:

Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentzsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen, Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>



Introduction générale

Nous proposons dans cet ouvrage une étude comparée de l'expression du refus en français du Cameroun et en français de France. À cet effet, nous scrutons les stratégies de refus attestées de part et d'autre ainsi que l'influence des facteurs tels que le degré de familiarité et la distance hiérarchique entre les interlocuteurs et les types d'actes initiateurs (offres, invitations et demandes) sur le fonctionnement du refus dans les interactions verbales au Cameroun et en France. Alors qu'on assiste à la multiplication de travaux sur les aspects phonétiques, morphologiques, syntaxiques et lexico-sémantiques des français régionaux, on note que peu de chercheurs s'intéressent particulièrement aux phénomènes pragmatico-discursifs de ces variétés du français. Il va sans dire que la diversification des normes et pratiques endogènes du français s'observe aussi dans la réalisation des actes de langage, les pratiques de la politesse, entre autres. Alors, la nécessité d'explorer aussi cette dimension pragmatico-discursive des français régionaux s'impose d'elle-même.

Pour déblayer une parcelle de cette dimension pragmatico-discursive des français régionaux dans une perspective comparative, nous nous proposons ici de nous pencher sur la manière dont les locuteurs du français du Cameroun et ceux du français de France formulent, contextualisent et varient leurs refus selon qu'ils repoussent des offres, invitations et demandes de service formulées par leurs amis, leurs patrons, leurs professeurs ou des personnes inconnues dans différents types d'échanges verbaux. L'étude s'inscrit dans les cadres théoriques de la pragmatique des interactions verbales, de la politesse linguistique et de la pragmatique différentielle du français langue pluricentrique et elle repose sur des observables recueillis auprès de deux groupes de locuteurs des deux variétés du français.

Nous avons opté pour une étude de l'acte de refus pour plusieurs raisons. La première motivation tient de notre projet en cours axé sur la variation régionale des actes de langage en français langue pluricentrique. Les travaux déjà effectués dans le cadre de ce projet ont permis de mettre en relief de nombreuses différences et similitudes dans la formulation du compliment en français du Cameroun et en français du Canada (cf. Mulo Farenkia, 2012a ; 2012b ; 2012c ; 2012d ; 2014 : 39-134), la réalisation des réponses aux compliments en français du Cameroun et en français du Canada (cf. Mulo Farenkia, 2014 : 135-188), l'expression du refus initié par des invitations en français de France et en français du Cameroun (cf. Mulo Farenkia, 2015a), l'actualisation des refus d'offres en



français de France et en français du Cameroun (cf. Mulo Farenkia, 2017a) et la réalisation des refus de demandes de service (cf. Mulo Farenkia, 2017b).

Le deuxième intérêt est lié au fait que l'acte de refus en français est, comparativement aux autres actes de langage, une activité communicative relativement peu étudiée. Parmi les travaux déjà effectués sur cet acte, on peut citer l'article de Croll (1995) sur l'acte de refus dans le discours politique médiatisé en France, la thèse de doctorat de Trinh Duc (1999) qui propose une étude comparée du refus dans les interactions commerciales en France et au Vietnam, l'analyse de Manno (1999) axée sur les lettres de refus d'emploi en français, l'article de Mbow (2011) sur le fonctionnement du refus dans les interactions commerciales en France et l'article de Berrier (2000) sur le refus et la politesse en français du Canada (Québec). A cela s'ajoutent quelques études sur le refus en français du Cameroun (cf. Mulo Farenkia, 2014c, 2015b et 2016).

La troisième motivation résulte de la complexité de l'acte de refus du point de vue de la formulation, la gestion des faces et la variation stylistique ; une complexité qui fait du refus un acte particulièrement intéressant pour une analyse pragmatique comparée. Cela est d'autant vrai que

le refus exige une compétence socio-pragmatique très développée. Cet acte est en effet une déclaration d'hostilité, surtout lorsqu'il est prononcé à titre personnel : le refus d'une invitation, d'un cadeau, etc. est par métonymie le rejet de celui qui invite ou offre, ce qui est susceptible de susciter des agressions, voire de provoquer la rupture. [...] Celui qui doit opposer un refus à autrui, s'il ne veut pas lui faire perdre la face, est censé construire un message négatif qui repousse et lénifie à la fois (Manno, 1999 : 30-40).

En ce qui concerne la réalisation linguistique du refus par exemple, les analyses effectuées jusqu'à présent révèlent que, bien qu'il soit possible de recourir aux formules telles que « *non* », « *je refuse de* », « *je ne peux pas* », etc. pour décliner des offres, invitations, demandes de service, etc., les locuteurs préfèrent généralement des formules plus ou moins complexes, parce que celles-ci semblent mieux appropriées pour concilier deux aspects fondamentaux de la communication du refus, à savoir « *dire non* » et « *ménager les faces de l'autre* ». C'est dans ce sens que Croll (1995 : 82) affirme que

le refus, s'il peut être brutal, cantonné à un acte langagier minimal comme le « non ! » ou à un pur refus d'agir, s'accompagne le plus souvent d'excuses, de justifications. Il peut aussi atténuer, voire masquer, ce qu'il a d'offensant par le recours à un acte indirect dans lequel le refus n'est pas formulé comme tel.

La prise en compte de cette complexité du refus dans les interactions verbales engendre systématiquement l'utilisation d'une gamme de stratégies discursives, dont le choix et la combinaison au sein d'une communauté discursive sont déterminés par différents

paliers des relations humaines ainsi que par les normes socioculturelles du contexte où l'échange verbal a lieu. Concernant le français langue pluricentrique, la problématique de la complexité du refus et de son actualisation dans différentes variétés régionales du français est un axe de recherche qui mérite bel et bien d'être exploré. En effet, une étude comparée du refus dans plusieurs variétés régionales du français pourrait permettre de cerner et comparer la manière dont les locuteurs de ces français régionaux mettent leur compétence socio-pragmatique en œuvre pour dire non et préserver les faces de leurs interlocuteurs. En outre, une telle analyse pourrait permettre, par ricochet, d'appréhender un pan des styles interactionnels des locuteurs des variétés étudiées. Pour illustrer ce type de variation pragmatique régionale, nous nous focaliserons sur le refus en français du Cameroun et en français de France.

L'ouvrage est structuré en six chapitres. Les deux premiers sont respectivement consacrés aux aspects théoriques et méthodologiques de l'étude. Le troisième chapitre offre une analyse comparée des refus de demandes d'aide. Le chapitre 4 est consacré à la comparaison des refus d'invitations alors que le chapitre 5 examine les refus d'offres en français de France et en français du Cameroun. Au chapitre 6, nous examinons la variation des stratégies de refus en fonction des actes initiateurs dans les deux variétés du français. La conclusion présente une récapitulation et discussion des résultats obtenus et livre quelques remarques sur les orientations que pourraient prendre les recherches ultérieures dans ce domaine.



Chapitre 1 : Cadre théorique de l'étude

1.1. Les actes de langage et leurs réalisations linguistiques

Comme nous l'avons déjà indiqué, notre étude s'inscrit dans le cadre théorique de la pragmatique des interactions verbales et s'appuie sur le principe fondateur de la théorie des actes de langage selon laquelle « l'on peut faire des choses, et des choses fort diverses, par la simple production d'énoncés langagiers. [...] Tout énoncé est ainsi doté d'une charge pragmatique, certes plus ou moins forte et évidente selon les cas, mais toujours présente » (Kerbrat-Orecchioni 2005a : 21-22). C'est dans cette optique que nous considérons l'acte de refus comme une pratique discursive visant « à produire un certain effet et à entraîner une certaine modification de la situation interlocutive » (Kerbrat-Orecchioni, 2005a : 16).

Les actes de langage sont, il faut le rappeler ici, les unités de base de l'interaction verbale pouvant se réaliser de différentes manières. À ce propos, les chercheurs s'accordent à reconnaître qu'un « même acte de langage (une même valeur illocutoire) peut recevoir un grand nombre de réalisations différentes » (Kerbrat-Orecchioni, 2005a : 34). Pour ce qui est du refus, notre objet d'étude, les analyses montrent que cet acte peut prendre la forme d'une formulation brutale du type d'un « non », d'une formulation directe exprimant l'impossibilité d'accepter l'invitation ou l'offre (par exemple : « *je ne peux pas (accepter) votre invitation* », « *c'est impossible pour moi d'accepter cette offre* »), d'une formule explicite performative telle que « *je dis non* » ou « *je refuse de déménager* », d'une justification comme « *j'as pas mal de choses à faire ce jour-là* », d'une promesse telle que « *on prendra ce pot la prochaine fois, je te promets* », etc.

Du point de vue interactionnel, on note aussi que les locuteurs peuvent faire appel à un énoncé minimal pour réaliser l'acte, comme c'est le cas lorsque le locuteur se sert de la formule explicite performative, « *je me vois obligé de refuser votre invitation/offre* », pour repousser une invitation ou une offre. Mais il arrive aussi que le locuteur utilise une intervention composée de plusieurs énoncés pour transmettre son intention de refuser une offre, demande ou invitation. On parle dans ce cas d'un macro-acte de langage se composant d'un acte central ou directeur et des actes additifs. Au sein de cette

macrostructure, il y a un acte noyau « qui donne à l'ensemble de l'intervention sa valeur pragmatique globale (...) c'est sur [lui] que doit s'effectuer prioritairement l'enchaînement » (Kerbrat-Orecchioni, 2005a : 60). Les autres actes sont considérés comme encadrants ou subordonnés, puisque leur « présence est secondaire d'un point de vue structural et [leur] fonction est variable (rituelle, argumentative, reformulative) » (Kerbrat-Orecchioni, 2005a : 60).¹ Le choix d'un énoncé minimal ou d'un énoncé complexe pour exprimer le refus peut être motivé par des considérations liées à la politesse et la préservation des relations interpersonnelles.

1.2. Actes de langage, relation interpersonnelle et politesse

En effet, les actes de langage jouent un rôle de premier plan dans l'organisation de l'interaction, la gestion des rapports interpersonnels et des faces. De fait, diverses approches peuvent être envisagées à cet effet. La première stipule que le choix d'un acte de langage et la manière dont il est réalisé peuvent servir de miroir reflétant le type de rapports qui existent entre les interlocuteurs. L'autre perspective suggère qu'en produisant un acte de langage spécifique ou en le réalisant d'une certaine manière, le locuteur construit un certain rapport avec l'autre et modifie, dans ce cas, les rapports préexistants (cf. Kerbrat-Orecchioni, 2005a : 68-72). On doit aussi prendre en considération le fait que les actes de langage et leurs réalisations linguistiques peuvent menacer ou flatter les faces des interlocuteurs. Autrement dit, les actes de langage peuvent être polis ou impolis. On peut illustrer cet aspect en examinant le rapport entre l'acte de refus et la politesse.

Rappelons tout d'abord les grandes lignes de la théorie consacrée à la politesse. La théorie de la politesse développée par Brown et Levinson (1987) repose, pour l'essentiel, sur la notion de face. Selon Goffman (1974), chaque individu présente deux faces au cours d'une interaction : une face positive qui « correspond en gros au narcissisme et à l'ensemble des images valorisantes que les interlocuteurs construisent et tentent d'imposer d'eux-mêmes dans l'interaction » (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 168), et une face négative, qui n'est rien d'autre que le territoire corporel, spatial, temporel ou tout ce qui relève de la sphère privée à laquelle l'autre ne saurait accéder sans

¹ Se référer aux chapitres 3, 4 et 5 pour des exemples illustratifs.

l'autorisation de son propriétaire (*ibid.*, p. 167). Ces deux faces peuvent être la cible de plusieurs types d'actes menaçants ou Face Threatening Acts (FTAs) (voir Brown et Levinson, 1987 : 65-68). Pour préserver l'harmonie sociale, il convient de neutraliser ces actes menaçants moyennant des procédés de politesse dont le choix est souvent déterminé par le type et le degré de menace qui pèse sur les faces. Ces procédés de redressement peuvent relever soit de la politesse positive (Brown et Levinson, 1987 : 101), c'est-à-dire qu'ils sont dirigés vers la face positive de l'interlocuteur, soit de la politesse négative, c'est-à-dire qu'ils peuvent être orientés vers la face négative de l'autre (*ibid.*, p. 129).

Ce modèle théorique, il faut le souligner, a fait l'objet de nombreuses critiques. Plusieurs chercheurs reprochent en effet à Brown et Levinson d'avoir une conception très négative ou « paranoïde » des interactions humaines, et de mettre en relief les actes menaçants pendant que les actes flatteurs (ex. compliment, remerciement, vœu, etc.) sont occultés. C'est dans cette perspective que Kerbrat-Orecchioni (1992) souligne que la politesse ne se limite pas à l'évitement des actes menaçants, mais qu'elle consiste aussi à mener des actions valorisantes (Face Flattering Acts ou FFA). Pour Zheng (1998 :156-157), par exemple, la politesse consiste à « donner de la face » au récepteur, c'est-à-dire à hausser sa valeur sociale, à « protéger la face du partenaire », à « gagner de la face », autrement dit à augmenter sa propre valeur sociale, à « protéger sa propre face », etc. La politesse se définit alors comme « l'ensemble des procédés ayant pour fonction de ménager ou de valoriser les faces d'autrui (sans pour autant mettre excessivement en péril ses propres faces), afin de préserver l'« ordre de l'interaction » » (Kerbrat-Orecchioni, 2014 :297).

Toutefois, l'ordre de l'interaction et l'harmonie sociale ne sont pas toujours préservés dans les interactions verbales. S'il y a des situations de communication où les stratégies de politesse mentionnées ci-dessus ne sont ni mises en œuvre ni respectées, certains actes de langage peuvent avoir des fonctions variables en termes de menace ou de valorisation des faces. La valeur d'un acte par rapport à la relation interpersonnelle et à la gestion des faces découle non seulement de sa valeur intrinsèque, mais aussi de ses modalités d'actualisation et du contexte culturel dans lequel l'interaction a lieu. Certains actes ont des valeurs socio-communicatives ambivalentes, ayant une composante agressive et une composante flatteuse pour les faces des interlocuteurs. Il serait donc intéressant de mieux comprendre la nature de l'acte de refus en relevant tout

particulièrement ses effets sur les faces des interlocuteurs et les rapports interpersonnels.

1.3. Faces, acte de refus et politesse

Signalons tout d'abord que l'enchaînement dans un échange initié par des actes verbaux tels que l'invitation, la demande d'aide, la suggestion, l'offre, entre autres, et/ou par des actes non verbaux tels que les offres de cadeau ou service peut prendre la forme d'un acte préféré, l'acceptation, ou la forme d'un acte non-préférée, le refus. Du point de vue interactionnel, on peut ainsi définir le refus comme « un acte secondaire qui vient en réaction à un acte premier accompli par un partenaire de communication ou d'action » (Croll, 1995 : 82). En tant que réaction non-préférée, le refus peut s'actualiser, comme nous l'avons indiqué *supra*, moyennant un énoncé minimal ou un énoncé complexe.

Sous l'angle de la gestion des faces, le refus fait partie des activités communicatives (comme les reproches, les désaccords, etc.) qui peuvent provoquer une rupture de l'harmonie sociale et de l'ordre de l'interaction et susciter des agressions verbales, si ces actes communicatifs ne sont pas réalisés avec beaucoup de précautions. En effet, le refus est un acte qui peut s'interpréter comme une forme de rejet de la personne qui offre, invite ou formule une demande d'aide : en tant que tel le refus peut faire perdre la face au destinataire. Cet acte peut aussi mettre en péril la face à la personne qui refuse. D'autant plus qu'en refusant, on se présente comme une personne qui est indifférente aux besoins socio-communicatifs de l'autre. Dans les deux cas de figure, il y a turbulence dans l'harmonie sociale et l'ordre de l'interaction.

Il revient donc à la personne qui refuse de montrer à travers ses choix discursifs quelle orientation elle compte donner à l'échange verbal. Vise-t-elle l'apaisement ou l'affrontement ? Si elle est motivée par le souci de refuser tout en neutralisant les effets négatifs qu'implique le refus sur la face de l'autre, elle pourrait faire appel à un certain nombre de stratégies de politesse, telles que définies par Brown et Levinson (1987). Par contre, si la personne qui refuse ne tient pas compte des faces de son interlocuteur et des effets négatifs du refus sur l'harmonie sociale, elle choisira des énoncés non adoucis voire durcis pour exprimer son refus. On peut donc avancer l'hypothèse que les types de formulations du refus attestés dans un échange laissent transparaître les visées socio-communicatives du locuteur.

En outre, le choix des stratégies de refus peut aussi être déterminé par le contexte sociolinguistique et culturel où se déroule l'interaction verbale. Par rapport à l'espace francophone on peut postuler que les stratégies de refus en français ne seront pas forcément les mêmes dans tous les pays francophones. L'expression du refus peut varier, comme les analyses effectuées dans les chapitres suivants le montrent, d'une variété régionale à une autre, et cela, à plusieurs niveaux. La variation régionale peut s'observer par exemple au niveau des types formulations attestés, c'est-à-dire au niveau de l'emploi des formulations directes et des formulations indirectes. La variation peut aussi être attestée au niveau de la manière dont les actes de refus sont modalisés, notamment en ce qui a trait aux types d'adoucisseurs et d'amplificateurs mis en œuvre. Les variations peuvent être d'ordre quantitatif et/ou qualitatif. Il s'agit là de quelques aspects de la variation pragmatique régionale qui sont au cœur de la pragmatique différentielle des français régionaux.

1.4. Pragmatique différentielle du français langue pluricentrique

1.4.1. Définitions et démarquages

Précisons d'emblée que l'étude effectuée ici se situe aussi dans le cadre de la pragmatique différentielle du français langue pluri- ou polycentrique. Le concept de langue pluricentrique, ainsi qu'il a été employé par de nombreux chercheurs (Clyne, 1992, Pöll, 2005, entre autres), caractérise « une langue qui n'a pas qu'un seul centre dont émanent les normes » (Pöll, 2005 : 19), une langue dont les locuteurs reconnaissent et valorisent la coexistence de plusieurs normes et modalités d'existence. C'est en partant de ce principe que maintes études ont exploré les régionalismes phonologiques, morphologiques, syntaxiques et lexico-sémantiques du français. L'analyse proposée ici porte plutôt sur la variation pragmatique régionale, c'est-à-dire sur les régionalismes d'ordre pragmatique, avec pour but de relever les différences et similitudes dans la manière de réaliser les actes de langage et d'autres phénomènes pragmatiques dans plusieurs espaces francophones. Cette approche est motivée par le constat

que les locuteurs du français dans les différents espaces de la francophonie ne partagent pas forcément les mêmes valeurs culturelles et, par conséquent, n'adoptent pas toujours le même comportement discursif dans la réalisation d'un même phénomène pragmatique. (Mulo Farenkia, 2015b : 164).

Il s'agit d'une démarche qui rompt avec la perspective interlinguale ou interculturelle, celle axée sur l'examen des différences et similitudes entre deux ou plusieurs langues ou cultures différentes et qui est largement exploitée en pragmatique interculturelle (voir à ce sujet Blum-Kulka *et al.* 1989 ; Traverso, 2000 ; Wierzbicka 2003, entre autres). Plusieurs travaux relevant de la pragmatique contrastive ou interculturelle reposent sur la conception des langues comme entités homogènes et ignorent le fait que les locuteurs d'une même langue ne partagent pas forcément les mêmes valeurs culturelles et, par conséquent, n'adoptent pas toujours le même comportement discursif dans la réalisation d'un même phénomène pragmatique.

Contrairement à l'approche classique de la pragmatique contrastive, nous adoptons ici une analyse qui est sous-tendue par les principes de la pragmatique différentielle développée par Schneider et Barron (2008), dont l'objectif est de décrypter l'influence des facteurs macrosociaux comme la région, la classe sociale, le sexe, l'âge et l'identité ethnique sur l'actualisation des phénomènes pragmatiques dans les variétés régionales d'une langue pluricentrique. Cette approche est basée sur le principe que ces facteurs macrosociaux influent systématiquement sur l'usage de la langue en interaction et provoquent de la variation pragmatique (cf. Barron & Schneider, 2009: 427).

Considéré, à bien des égards, comme le versant pragmatique de la sociolinguistique variationniste, cet axe de la pragmatique que proposent Barron et Schneider porte sur l'examen comparatif de l'influence des cinq variables macrosociales citées plus haut sur la réalisation des actes de langage, l'organisation séquentielle du discours, la gestion des tours de parole, entre autres, dans plusieurs variétés régionales des langues pluricentriques (cf. Schneider et Barron, 2008 : 19-21). Au-delà de la variation macrosociale, les travaux dans ce domaine s'intéressent aussi à l'impact des facteurs microsociaux tels que le degré de familiarité et la distance hiérarchique sur l'actualisation des phénomènes pragmatiques. Par ailleurs, la pragmatique différentielle telle que développée par Schneider et Barron est sous-tendue par un certain nombre de principes méthodologiques et l'étude des faits pragmatiques peut s'effectuer à plusieurs niveaux.