

L'ACTE DE REQUETE DANS L'INTERACTION¹

VERBALE

Fallou MBOW

Université Cheikh Anta DIOP (sénégal)

Résumé

L'article montre que l'acte de langage de la requête, en tant qu'énoncé produit dans diverses interactions verbales de la vie quotidienne, offre aux locuteurs plusieurs possibilités d'utilisation et de formulation comme une demande pressante, une prière, etc. Il peut être étudié selon plusieurs entrées dont les plus intéressantes sont celles de la relation interpersonnelle et surtout du fonctionnement de la politesse linguistique. Sur le plan culturel, la requête manifeste la politesse linguistique ou au contraire l'impolitesse d'une communauté donnée en constituant de façon permanente des menaces potentielles pour les faces. Toutefois, la requête n'a pas toujours la même valeur ni la même force dans toutes les cultures. Analysés sous l'angle de la politesse et suivant certains critères, les actes de requête sont définis et classés.

Mots clés : Interaction, acte de langage, face, politesse linguistique, performatif, force illocutoire

Abstract

¹ L'analyse conversationnelle a établi une organisation structurale de la conversation. L'interaction constitue l'une des unités de cette organisation et est la plus grande unité conversationnelle étant donné qu'il n'y a pas de rang supérieur au sien. C. Kerbrat-Orecchioni la définit comme suit : « Pour qu'on ait affaire à une seule et même interaction, il faut et il suffit que l'on ait un groupe de participants modifiable mais sans rupture, qui dans un cadre spatio-temporel modifiable mais sans rupture, parlent d'un objet modifiable mais sans rupture. » (C. Kerbrat-Orecchioni, *Les Interactions verbales*, tome 1, Paris, A. Colin, 1990.) Ainsi, dans l'interaction en face à face, le discours est entièrement co-produit. Il est le résultat d'un travail « collaboratif » incessant. Cette nouvelle perspective entraîne un révison du modèle de la communication qui n'est plus conçue come linéaire et unilatérale comme on le retrouve dans le schéma Jakobsonien de la communication, mais comme incorporant des mécanismes d'anticipation et rétroaction et comme un processus où émission et réception sont en relation de détermination mutuelle.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

As a text produced in various verbal interactions of daily life, the article displays that the request's act of language gives to speakers many opportunities to use and express, as an urgent demand, a prayer, etc. It can be studied according to several entries the most important of which are the ones of interpersonal relationship and above all the ones of linguistic courtesy. In the cultural field, the request reveals the linguistic courtesy or at the contrary the impoliteness of a given society in being continuously potential threats for all sides. However the request doesn't always have the same value or the same strength in all cultures. Analyzed from the courtesy angle and according to a certain number of criteria, the acts of request are defined and arranged.

Keywords : Interaction, speech acts, face, linguistic courtesy, performative, illocutionary force

I - INTRODUCTION

L'acte de langage de la requête est très fréquemment utilisé dans les transactions et interactions quotidiennes. Dans nos divers échanges interpersonnels, nous formulons souvent un acte de requête pour avoir une réponse à une question, pour formuler une demande, pour réclamer un dû, pour solliciter un emploi, etc. Pourtant, sur le plan linguistique, la requête représente un acte nettement incursif qui menace les interlocuteurs en mettant sans cesse leurs faces¹ en péril. Elle menace à la fois la face « négative » de l'interlocuteur et la face « positive » du locuteur, ce qui, sans doute, dérange la bonne relation interpersonnelle. Pour cette raison, un grand nombre de requêtes, dans l'interaction verbale, traduit une certaine impolitesse linguistique, et les interlocuteurs ont l'impression de recevoir régulièrement des menaces de leurs faces. Aussi cela s'explique-t-il par le fait que la requête comporte une grande force illocutoire qui rend impoli celui qui l'utilise.

Pour mieux comprendre la nature et les implications de cette relation interpersonnelle ainsi que le fonctionnement de la politesse linguistique, nous allons étudier de plus près l'acte de langage qu'est la requête, pour voir comment il est formulé et amené dans l'interaction, comment il agit sur les faces des interlocuteurs, quelle différence fondamentale il a avec l'ordre.

¹ Brown, (P.), Levinson, (S.C.), dans leur ouvrage, *Universals in language usage: politeness phenomena. Question and politeness*, ed. by Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge University Press, 1978, propose une théorie dans laquelle ils considèrent que tout être humain possède deux faces :

- La face négative qui correspond à ce que Goffman décrit comme les « territoires du moi » (territoire corporel, spatial, ou temporel ; biens matériels ou savoirs secrets...);
- La face positive qui renvoie au narcissisme et à l'ensemble des images valorisantes que les interlocuteurs construisent et tentent d'imposer d'eux-mêmes dans l'interaction.

Les faces sont à la fois et contradictoirement la cible de menaces permanentes et l'objet d'un désir de préservation.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

En nous appuyant sur un corpus composé d'un ensemble d'actes de requête que nous avons tirés de diverses interactions de locuteurs s'exprimant en français, nous utiliserons la théorie de l'analyse conversationnelle selon laquelle tout énoncé peut être envisagé au niveau de son contenu (c'est-à-dire au niveau des informations qu'il véhicule), mais aussi au niveau de la relation interpersonnelle. Nous examinerons ainsi les actes de la requête suivant ces deux perspectives qui sont complémentaires en les interprétant comme des discours actualisés dans des situations concrètes de communication. Nous ne nous intéresserons pas au niveau d'analyse interne des actes de requête consistant à dégager les différents constituants du texte conversationnel et leurs liens, mais exclusivement à leur niveau externe relevant d'une psychologie de la communication. Nous mettrons particulièrement l'accent sur le fonctionnement fondamental de la politesse linguistique, qui relève de la relation interpersonnelle. En effet, un acte de langage comme la requête a plusieurs réalisations possibles. Le choix entre ces différentes possibilités ne dépend pas totalement du sujet parlant, mais il est conditionné entre autres par le type de « distance » entre les interlocuteurs, qui influe sur la politesse, c'est-à-dire la relation qui existe entre les interactants engagés dans une interaction verbale.

II. QU'EST-CE QUE L'ACTE DE REQUETE ?

2.1 Problème de définition

Comment peut-on définir l'acte de requête ? Quelle est la force illocutoire propre à la requête et quels sont les types d'énoncés qu'on a tendance à catégoriser comme des requêtes.

Dictionnaires

- Selon le dictionnaire « Le petit Robert », une requête c'est une demande instante, verbale ou écrite.
- Le dictionnaire « Grand Larousse de la langue Française » définit la requête comme « une prière adressée dans une forme polie à une personne ».

Analyse des linguistes

➤ Selon Gardiner, les requêtes ont pour caractéristique principale l'expression par le locuteur du désir d'une action qui ne dépend pas ou pas uniquement de la volonté du locuteur. Il y a un grand nombre de types de requêtes : les ordres, les supplications, les prières, les conseils, etc. La requête a, le plus souvent, la forme d'un groupe verbal (verbe seul ou accompagné d'un groupe nominal), accompagné ou non d'une formule de politesse du type « s'il vous plaît » ou « je vous en prie ». Il donne des exemples¹ pour l'illustrer.

¹ GARDINER, (A.H.), *Langage et acte de langage*, Presses Universitaires de Lille, 1989.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

Ferme la porte !
Pars !
Ferme la porte, s'il te plaît !
Prenez place, je vous en prie !

Or, nous constatons que la requête ne se limite pas au simple acte impératif, mais s'étend à une action verbale plutôt complexe.

Soit les exemples suivants :

Ferme la porte !
Tu peux fermer la porte ?
J'aimerais bien que tu fermes la porte.
Y'a des courants d'air.

Ces quatre énoncés ayant des structures formelles différentes sont considérées tous comme des requêtes.

➤ Pour Searle¹, les requêtes sont une sous-catégorie des directifs, puisqu'elles sont des tentatives de la part du locuteur de faire faire une action A à l'interlocuteur. Tout acte contenant une tentative de faire agir autrui, ou ayant la volonté de changer l'action d'autrui, peut entrer dans cette catégorie. On peut citer quelques exemples de verbes désignant des actes faisant partie de cette classe d'actes illocutoires tels que « ordonner », « conseiller », « commander », « demander », « solliciter », « réclamer », « inviter », « supplier », « prier », « insister », « suggérer », etc. Tous ces actes ont en commun la force illocutoire, « faire agir l'auditeur », mais ces directifs ne sont pas tous de la même nature ; ils se distinguent par leur poids en tant que menace pour les faces. Par exemples, « inviter quelqu'un à faire quelque chose » ou « le suggérer » n'a pas le même degré de contrainte qu'un énoncé qui l'ordonnerait. Autrement dit, les directifs ont pour but illocutoire de mettre l'interlocuteur dans l'obligation de réaliser une action future. L'attitude correspondant à la condition de sincérité est le désir du locuteur. Le contenu propositionnel est une action future de l'énonciataire.

➤ Pour Vanderveken², « faire une requête [...] c'est demander à quelqu'un de faire quelque chose d'une façon relativement formelle. »³ Si le locuteur fait une requête, son but est plutôt de faire transformer le monde par l'action future de son allocataire de façon à ce qu'il

¹ SEARLE, (J.R.), *Les Actes de langage. Essai de philosophie du langage*, Paris, Hermann, 1972.

² VANDERVEKEN, (D.), *Les Actes de discours*, Liège-Bruxelles : Pierre Mardaga éditeur, 1988.

³ Ibid., p.182.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

correspondre au contenu promotionnel de son énonciation. Selon Searle¹, de telles énonciations ont la direction d'ajustement des choses aux mots (ou du monde au langage).

Nous trouvons que les définitions ou tentatives de définir la requête jusqu'ici ne sont pas des définitions précises. Nous sommes conscient que les requêtes peuvent être de nature très variables et présentent ainsi un paradigme très large. Il serait, nous semble-t-il, impossible de donner une définition qui soit tout-à-fait adéquate à cet acte de langage. Nous essayons néanmoins de définir l'acte de requête selon différents critères : la nature de l'objet de la requête, le bénéficiaire de l'acte, l'adoucissement de la menace pour la face.

2. 2 Tentative de définition de l'acte de requête

2.2.1 Critères de la nature de l'objet de la requête

Si on définit la requête comme un énoncé par lequel le locuteur demande à l'interlocuteur d'accomplir une action, on peut distinguer, selon la nature de l'objet de la demande, deux types de requête :

- **La requête d'un dire** ou requête pour des services verbaux

Exemple : requête pour information « *Vous avez l'heure, s'il vous plaît ?* »

L'acte de requête s'identifie ainsi à l'acte de question, défini comme l'acte qui « se présente comme ayant une finalité principale d'obtenir de L2 un apport d'information. »²

Il y a néanmoins des requêtes d'un dire qu'on ne peut pas classer dans la classe des questions. Par exemple, un marchand à son client qui est en train de marchander : « *Ce n'est pas assez, dites-moi un autre prix plus élevé !* »

- **La requête d'un faire** : requête pour des biens et des services

Exemple : une requête pour un objet : « *As-tu du feu ?* » pour une action « *Pourrais-tu me passer du sel ?* » ; ou pour une sorte de service : « *Pourriez-vous me passer le service des inscriptions s'il vous plaît ?* »

2.2.2 Critères du bénéficiaire de l'acte

L'acte de requête est un acte illocutoire directif par lequel le locuteur fait comprendre à l'auditeur qu'il veut que celui-ci accomplisse une action pour le bénéfice du locuteur.

¹ SEARLE, (J.R.), op.cit.

² KERBRAT-ORECCHIONI (C.), *La Question*, Lyon, PUL, 1991, p.14.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

Les requêtes s'opposent ainsi à des offres du fait que les offres sont au bénéfice de l'interlocuteur.

Néanmoins, nous constatons que ce critère du bénéficiaire de l'acte n'est pas toujours pertinent : il est parfois difficile d'identifier le bénéficiaire des requêtes telles que « *Tu pourrais fermer la porte ?* »

2.2.3 Critère de l'adoucissement des faces

La requête peut être définie comme une formulation indirecte de l'ordre ; elle n'est finalement qu'un ordre adouci. Dans ce cas, c'est une expression qui montre que le locuteur est poli.

En fait, la frontière qui sépare l'ordre et la requête n'est pas toujours claire. En effet, l'ordre et la requête ont tous les deux le même but illocutoire : le locuteur veut que son interlocuteur fasse quelque chose. La seule différence réside dans le fait que le premier est le signe d'une « brutalité » alors que la seconde est ressentie comme une marque de convenance, de bonne éducation en ce sens qu'elle paraît en surface au moins, offrir la possibilité de refuser l'acte demandé. La langue française possède une forme (le mode impératif) réservée tout exprès à l'expression de l'ordre. Donner un ordre à quelqu'un, c'est faire une rotative linguistique assez forte pour qu'il fasse cette chose, sans lui laisser aucune option de refus. Un tel acte illocutoire directif est plus péremptoire et moins poli qu'une requête.

Exemple :

- *Pouvez-vous me passer du sel ?*
- *Non, excusez-moi. Je ne peux pas vous le passer, il est à l'autre bout de la table.*

Donc l'ordre et la requête se distinguent par la contrainte d'enchaînement exercée sur la suite du discours. A la différence de l'ordre qui exclut l'idée d'un refus, la requête se présente comme donnant au destinataire le libre choix de réaliser ou non l'acte demandé.

La requête est employée lorsque le locuteur ne peut ou ne veut pas se mettre en position de donner un ordre.

Se pose donc un problème d'ordre terminologique : on peut parler de requête lorsqu'il s'agit en fait d'ordre (exemple : *Fermez la porte, s'il vous plaît !*) ? Dans ce cas, nous préférons l'appeler « requête » s'il est accompagné des adoucisseurs.

Au final, il découle de tout ce qui vient d'être dit que la requête est un acte illocutoire directif par lequel le locuteur demande à l'interlocuteur d'accomplir une action, qui est pour la plupart des cas au bénéfice du locuteur. Les requêtes sont par conséquent, fondamentalement des requêtes pour une action venant de l'autre personne.

L'action désirée doit avoir lieu après l'énoncé, soit dans un futur immédiat, soit dans une étape plus tardive. Ainsi, l'acte de langage de la requête peut être défini comme un pré-événement (l'inverse par exemple des plaintes qui sont des post-événements, en ce qu'elles se rapportent à une action offensive qui a lieu avant l'acte verbale.)

La requête peut être formulée avec succès par le locuteur, mais non exécutée pour des raisons indépendantes du discours, extradiscursives. Même si la requête dirige toujours l'auditeur vers l'accomplissement de l'action, elle ne lui impose pas un choix.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

2.3 Conditions de réussite d'un acte de requête

D'après Searle¹, la force illocutoire d'un énoncé découle d'un ensemble de conditions nécessaires et suffisantes qui se rapportent à l'acte particulier. Ces conditions qui sont des règles nécessaires à la formulation des actes de parole, dépendant d'un côté des croyances et des attitudes du locuteur et de l'auditeur, et de l'autre, de leur compréhension mutuelle quant à l'usage de procédés linguistiques de communication.

Lorsqu'on applique ces conditions de satisfaction au cas de la requête (formulation d'une requête « sincère »), elles se présentent comme suit :

1. Condition de contenu propositionnel : future action de l'interlocuteur ;
2. Conditions préliminaires :
 - L'interlocuteur est capable de faire l'action ;
 - Le locuteur pense que l'interlocuteur est capable d'accomplir l'action ;
 - Il n'est évident ni pour le locuteur, ni pour l'auditeur que l'auditeur accomplisse l'action de son propre gré.
3. Condition de sincérité : le locuteur se présente comme voulant que l'interlocuteur accomplisse l'action.
4. Condition essentielle : l'acte de langage est une tentative de faire faire l'action par l'auditeur.

A propos de la réussite de la requête indirecte, nous empruntons ci-dessous les exemples à Kerbrat-Orecchioni², qui illustrent clairement ces conditions. Pour accomplir une requête indirecte, on peut par exemple :

1. Asserter ou questionner au sujet de la condition de contenu propositionnel :
Tu descendras la poubelle.
Vas-tu te taire à la fin ?
2. Affirmer ou interroger sur le pouvoir ou le vouloir de l'auditeur d'exécuter l'acte (condition préliminaire) :
Peux-tu me passer le sel ?
Pourriez-vous entrouvrir légèrement la fenêtre ?
3. Affirmer la condition de sincérité
Je veux que tu fermes la porte.
J'aimerais que tu m'embrasses.

Les conditions énumérées par Searle ne sont pas forcément généralisables.

¹ Searle, Op.cit.

² KERBRAT-ORECCHIONI (C.), *L'Implicite*, Paris Armand Colin, 1986, p. 79.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

Le degré de généralité de ces conditions [...] est en effet très variable : certaines valent pour tous les actes de langage, par exemple celle qui veut que toute énonciation se fasse à l'intention d'un destinataire, capable de recevoir et de décoder le message [...]. D'autres conditions de réussite sont au contraire spécifiques, de tel ou tel acte particulier : ainsi le fait qu'un ordre « échoue » si la situation ordonnée est d'ores et déjà réalisée, ou si l'acte en question n'est pas de ceux que l'on peut commander.¹

2.4. Requête et menace pour les faces

La requête est un FTA² (Face Threatening Act) par définition. Elle représente précisément un très bon exemple d'acte de parole qui implique une intrusion du territoire de l'auditeur et limite sa liberté d'action. L'auditeur, appelé à l'aide et dont l'assistance est invoquée au premier plan, se voit imposé d'accepter l'accomplissement de cet acte. Tout acte directif est potentiellement menaçant et dangereux pour les faces du locuteur ou de l'auditeur. Dans le cas de l'acte illocutoire de requête, la menace concerne surtout la face négative de l'auditeur, par le fait qu'on attend de lui un effort futur. En formulant une requête, le locuteur empiète sur le territoire de l'auditeur qui peut interpréter la requête comme un empiètement intrusif de la liberté d'action ou encore comme la démonstration d'un exercice de pouvoir ou de contrôle. C'est pourquoi, les locuteurs peuvent hésiter à produire des requêtes explicites par crainte d'exposer le récepteur à un risque de perdre la face.

Mais l'acte de requête a également un caractère offensif et menaçant pour la face positive du locuteur qui, en exprimant sa demande, exhibe un manque et se met en position basse (à l'exception du cas de l'ordre). Il produit ainsi un auto-FTA ; De plus, si l'auditeur refuse d'accomplir l'action, le locuteur risque de perdre la face. Nous reprenons ici l'exemple de Roulet pour bien illustrer ce point.

Si je dis à mon voisin dans la salle d'attente du dentiste, « il fait vraiment chaud aujourd'hui » ou « Est-ce que vous avez fini de lire " Le Monde " », je crée tout à la fois une menace potentielle pour ma face positive, car mon voisin peut m'ignorer ou me rabrouer, récusant ainsi mon droit à la parole ; et une menace pour la face négative de mon interlocuteur, car j'empiète sur son territoire et le mets dans la situation de réagir, positivement ou négativement, alors qu'il s'en tenait à un comportement d'évitement.³

L'acte de langage de la requête constitue donc à la fois :

- « Une menace pour la face négative de L2 (qui est dérangé par L1) [...] »

¹ Ibid., pp.240-241.

² FTA est une expression forgée par Brown et Levinson. Elle signifie "Face Threatening Act" qui désigne des actes menaçants pour les faces. Ce sont ces « actes qui, par leur nature, vont contre le désir de préserver la face du locuteur et/ou de l'auditeur. (P.), Brown, (P.), Levinson, (S.C.), *Universals in language usage: politeness phenomena. Question and politeness*, ed. by Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge University Press, 1978, p.70.

³ ROULET (E.), « Modalité et illocution : Pouvoir et devoir dans les actes de permission et de requête » in *Communication* 32, pp 216-239.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

- Une menace pour la face positive de LI (qui s'abaisse à quémander). »¹

III. CLASSEMENT DES ENONCES REALISANT L'ACTE DE REQUETE

Les études linguistiques contenant l'acte de la requête sont nombreuses. Cependant, nous allons nous contenter, pour la typologie des actes de requêtes, de l'étude de l'équipe des chercheurs intitulés « CCSARP » (Cross-Cultural Speech Acts Research Project)². Les résultats de cette étude sont présentés dans Blum-Kulka et al. Le travail de CCSARP s'est centré sur l'étude des actes de langage de la requête et de l'excuse dans sept langues. L'objectif de cette étude était d'analyser les points communs et les différences observables dans la réalisation de ceux deux actes de langage. Les résultats ont montré que toutes les langues étudiées disposent de stratégies de formulation de la requête qui se rangent dans les trois niveaux que nous allons étudier à présent :

3.1 Les formulations directes de l'acte de langage de la requête

Les actes de langage directs concernent les énoncés par lesquels le locuteur entend signifier exactement ce qu'il dit littéralement. Dans le cas de la requête, ce sont les impératifs, les performatifs (et les performatifs adoucis) et les expressions de l'obligation. L'acte qui doit se réaliser est clairement nommé.

- **Les impératifs**

Selon Gardiner (1989) le type le plus évident et le plus caractéristique de l'ordre en français est celui exprimé par la seconde personne de l'impératif, avec ou sans mots supplémentaires.

- (1) *Prêtez-moi de l'argent (s'il te plaît) !*
- (2) *Apporte-moi à boire (mon chou) !*
- (3) *Range-moi ça (tout de suite) !*
- (4) *Va-t-en (immédiatement) !*

Les constructions impératives peuvent contenir ou non des accompagnateurs qui aggravent comme par exemple « tout de suite » ((3) et « immédiatement » (4), ou adoucissent la force illocutoire comme « s'il te plaît » (1) et « mon chou » (2).

¹ KERBRAT-ORECCHIONI (C.), *Les Interactions verbales*, tome 2, Paris, A. Colin, 1992, p.97.

² BLUM-KULKA, (Sh.), HOUSE, (J.), KASPER, (G.), *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood (N.J.): Ablex, 1989.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

En français, l'impératif est « d'une façon générale, le mode du commandement, de l'exhortation, de la prière » (Grevisse). Une question se pose alors : si l'impératif sert à exprimer le commandement (= l'ordre) et la prière (= la requête), qu'est-ce qui nous signale donc qu'il s'agit d'un ordre ou d'une requête ? Pour le français, c'est clair, si l'impératif est utilisé en fonction d'une requête, il est adouci.

Nous constatons que l'impératif négatif n'est pas très commun dans la formulation d'une requête directe. Il est généralement utilisé lorsque le locuteur souhaite que le receveur du message évite ou arrête l'exécution d'une action, situations dans lesquelles la requête affirmative apparaîtrait peut-être trop brusque.

Exemple : *Ne me parle pas sur ce ton !/ Parle-moi poliment !*

Ne m'appellez pas par mon nom !/ Appelez-moi par mon prénom !

Les impératifs se trouvent à l'extrémité de l'échelle, du côté des formulations les plus directes. C'est la première formulation qui présente l'acte de la façon la plus directe et la plus claire possible. On peut dire que l'impératif n'est, en effet, pas fréquent dans la formulation de la requête en français. En fait, les locuteurs recourent assez rarement à l'impératif pour exprimer un ordre, lui préférant des moyens plus détournés. Par exemple, au lieu de dire « *Ferme la porte* » (1), on dira volontiers :

« *Tu pourrais fermer la porte ?* » (2)

« *Tu voudrais fermer la porte* » (3)

« *J'aimerais que tu fermes la porte.* » (4)

« *Y'a des courants d'air.* » (5)¹

Donc, la formulation indirecte, qui dégrade en quelque sorte l'ordre (1) en requête (2, 3, 4, 5,) apparaît comme un moyen d'atténuer la menace que constitue cet acte de langage. La requête est surtout utilisée dans des situations où le locuteur ne peut ou ne veut pas se mettre en position de donner un ordre.

Mais dans le cas des requêtes attentionnées, « elles peuvent fort bien se formuler à l'impératif sans mettre à mal le principe de politesse : *Fermez la porte !* (si l'objectif est de créer l'intimité propice aux confidences) ».²

• Les performatifs³ et les performatifs adoucis

Les déclarations performatives ayant une intention de requête sont très directes et généralement autoritaires.

¹ KERBRAT-ORECCHIONI (C.), *Les Interactions verbales*, tome 2, Paris, A. Colin, 1992, p.200.

² Ibid., p. 229.

³ « Enonciations qui, abstraction faite de ce qu'elles sont vraies ou fausses, font quelque chose (et ne se contentent pas de le dire). (Austin (J. L.), *Quand dire c'est faire*, Paris Seuil, 1970, p.181)

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

Normalement, les énoncés performatifs sont ceux qui contiennent un verbe performatif à la première personne du présent de l'indicatif.

Exemple : « *Je t'ordonne de rentrer avant 22heurs.* »
 « *Je te demande de fermer la porte.* »
 « *Je te dis d'aller te coucher.* »

Mais comme l'indiquent certains linguistes, le verbe performatif peut engendrer des énoncés performatifs, même quand il n'est pas à la première personne, mais aussi à la deuxième personne ou à la troisième personne. Dans ce cas, le verbe est le plus souvent le centre d'une proposition passive impersonnelle.

Exemple : « *Vous êtes prié de montrer votre billet à l'entrée.* »
 « *Les passagers sont priés d'attachés leurs ceintures.* »

On peut toutefois adoucir la force illocutoire de la requête en ajoutant à l'acte de langage un fragment adoucisseur.

Exemple : « *J'aimerais te demander de partir.* »
 « *Je voulais vous demander d'intervenir à notre séminaire.* »

• L'affirmation d'une obligation ou d'une nécessité

La requête peut être marquée par :

- Un verbe modal « devoir »

Exemple : « *Je dois vous demander de rester.* »

- Les formules : « *Il faut que...* », « *Il faudrait que...* », « *je suis obligé de...* », « *Vous êtes dans l'obligation de...* », « *Vous êtes obligé de...* »

Exemple : « *Il faut que tu fermes la porte.* »

• Formulation elliptique

La requête peut se formuler de manière elliptique. Dans ce cas, une partie de la requête n'est pas formulée explicitement mais sous-entendue et comprise à travers le contexte linguistique et/ou extralinguistique. La formulation elliptique est la formulation la plus brutale de l'acte menaçant (Exemple : « La porte » valant pour une requête de sortir). Pourtant, dans des situations où l'action nécessaire est évidente, il est commun de produire des formes elliptiques spécifiant seulement la nouvelle information (l'objet direct ou indirect). Dans ce cas, la formulation elliptique est le plus souvent accompagnée de « s'il (te) plaît » et elle n'est pas ressentie comme impolie.

Exemple : Dans une boulangerie : *une baguette s'il vous plaît !*

Dans les constructions telles que cette dernière, il manque souvent le verbe, la partie restante peut être un nom, un adjectif ou un adverbe. C'est en fonction du verbe omis. La partie restante peut être modulée de la même façon qu'une requête complète. Les verbes qui manquent dans ces genres

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

de requête sont généralement « apporter », « être », « attendre », « donner », etc. Ces formes elliptiques semblent généralement se produire lors des rencontres qui sous-entendent un savoir commun. Le verbe, qui paraît être redondant, est omis et la nouvelle information se suffit à elle-même.

3.2 Les formulations indirectes conventionnelles de la requête

Produire une requête indirecte conventionnelle consiste à asserter ou interroger un interlocuteur sur une condition de réussite de l'acte.

On peut diviser les requêtes indirectes conventionnelles en deux groupes : les requêtes dont l'orientation se fait vers l'auditeur et celle dont l'orientation se fait vers le locuteur ; les premières sont généralement plus polies que les secondes.

3.2.1. Requêtes orientées vers l'auditeur

En formulant des requêtes qui sont orientées vers l'auditeur, le locuteur formule son énoncé de manière à indiquer qu'il laisse une certaine liberté d'action à l'auditeur. Celui-ci est en position de décider s'il désire ou non se plier à la volonté du locuteur. Le locuteur peut dans ce cas :

- S'informer si son interlocuteur possède ou non l'objet qu'il veut demander :

Exemple : *Avez-vous du feu (s'il vous plaît) ?*

Tu as cent balles avec toi ?

C'est en fait un énoncé qui questionne les conditions préalables à la réalisation de l'acte. D'ailleurs, les mêmes requêtes, construites à l'aide d'une construction interro-négative sont perçues comme plus polie. En effet, l'énoncé « *Vous n'auriez pas de feu ?* » est plus poli que l'énoncé « *Vous auriez du feu ?* ». La négation est souvent utilisée pour marquer la politesse dans le discours :

-Tu n'as pas cent balles ?

-Vous n'auriez pas de stylo ?

Constatons que la négation dans ces derniers exemples a une fausse valeur. En fait, ces deux énoncés appellent à l'exécution d'une action et peuvent avoir comme équivalence :

-Prête-moi cent balles.

-Donnez-moi votre stylo.

Or, il semble que les « effets de la négation en structure interrogative varient, et peuvent s'inverser. »¹ Par exemple, la négation dans « Tu ne pourrais pas te taire par hasard » rend plus fort la valeur de l'ordre.

¹ KERBRAT-ORECCHIONI (C.), *Les Interactions verbales*, tome 2, Paris, A. Colin, 1992, 205.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

➤ Questionner sur la capacité (physique et mentale) de l'auditeur à accomplir l'acte

Les questions qui portent sur la capacité de l'auditeur sont des exemples de stratégies indirectes conventionnelles par excellence. Comme ces interrogations maintiennent la balance entre l'interprétation littérale et celle de la requête, elles peuvent être considérées comme un moyen efficace pour atteindre l'objectif tout en maintenant la protection des faces.

Pour questionner sur la capacité de l'auditeur, on emploie souvent le verbe « pouvoir » au présent de l'indicatif ou au conditionnel présent.

- *Pourriez-vous fermer la porte ?*

- *Pouvez-vous me passer le sel, s'il vous plaît ?*

➤ Questionner sur la volonté de l'auditeur à accomplir l'acte

- *Voudrais-tu mettre un peu d'ordre dans ta chambre ?*

- *Voulez-vous fermer la porte ?*

➤ Donner une suggestion

En formulant une requête avec une formule de suggestion le locuteur rend la requête plus hésitante et minimise son intérêt personnel en tant que bénéficiaire de l'action.

- *Pourquoi ne viendrais-tu pas avec toi ?*

- *Serait-ce trop vous demander si je vous suggérais de faire un peu moins de bruit, si vous le pouvez.*

Les requêtes orientées vers l'auditeur sont en fait considérées comme des questions de demande d'agir. A la différence des questions de demande d'information, la question de demande d'agir, comme son nom l'indique, n'attend pas une réponse verbale, mais plutôt l'exécution d'un acte. La forme interrogative des ces demandes d'agir (requêtes) permet au locuteur d'imposer sa volonté, son désir sans avoir à les formuler explicitement. Elles sont surtout utilisées dans des situations où le locuteur ne peut ou ne veut pas se mettre en position de donner un ordre. Cette valeur de requête est marquée dans l'énoncé par :

- L'emploi d'un verbe modalisateur du type « *pouvoir* », « *vouloir* », soit au présent de l'indicatif, soit au conditionnel présent.

- L'emploi des marqueurs spécifiques, propres à la formulation des requêtes « *s'il vous plaît* », « *oui ou non* », « *ou non* », « *ou pas* »...

- Une certaine forme intonative

- La combinaison de plusieurs marqueurs en même temps.

Exemple : *Tu peux me passer le sel, s'il te plaît ?*

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

Voulez-vous vous taire ou pas ?

Comme nous l'avons dit plus haut, le locuteur recourt à la question-demande d'agir lorsqu'il ne veut ou ne peut pas se mettre en position de donneur d'ordre. En fait, il y a une grande différence entre un locuteur qui ne veut pas et celui qui ne peut pas.

Le locuteur qui a le statut de donneur d'ordre utilise une question à valeur de requête indirecte lorsqu'il essaie de ne pas donner l'impression d'une autorité trop marquée, autrement dit, pour une raison ou une autre, il veut dissimuler sa supériorité. Un des buts principaux de ce procédé est de réduire la distance hiérarchique entre lui-même et son interlocuteur. Imaginons, par exemple, un enseignant qui demande à ses élèves : « *Voulez-vous faire un peu moins de bruit, s'il vous plaît ?* » Si pour une raison ou une autre (fausse interprétation de la requête, la force illocutoire de la question posée n'est pas suffisamment forte, etc.) l'effet recherché n'est pas obtenu, le locuteur peut, et souvent n'hésite pas à recourir à l'ordre, cette fois, dans ces formulations explicites : « *Taisez-vous !* » ou « *Je vous ordonne de vous taire !* »

Or, il n'en n'est pas de même pour le locuteur qui ne peut pas, c'est-à-dire qui n'a pas le statut supérieur nécessaire pour pouvoir donner un ordre. Pour lui, le recours à la requête indirecte est, si on peut dire, le seul moyen d'exprimer son désir.

3.2.2. Requêtes orientées vers le locuteur

Dans les formulations où la requête est orientée vers le locuteur, les intérêts du locuteur se placent avant ceux de l'auditeur et de ce fait la requête devient moins polie que si elle était orientée vers l'auditeur. Ces requêtes sont faites souvent sous forme de déclaration du désir ou de l'intention du locuteur. Elles sont souvent marquées par l'emploi du conditionnel présent (*je voudrais, j'aimerais*) ou du conditionnel passé (*j'aurais voulu, j'aurais aimé*), de l'imparfait (*je voulais*), ou des expressions « *J'ai besoin de...* », « *Je veux que...* ».

Exemple : - *Je voulais un formulaire* —————> *Donnez-moi un formulaire.*

- *Je voulais emprunter ton appareil photo.* —————> *Prête-moi ton appareil photo !*

- *J'aimerais que vous partiez maintenant.* —————> *Partez !*

3.3. Les formulations indirectes non conventionnelles de la requête

➤ Les requêtes indirectes non conventionnelles comprennent les stratégies qui se réfèrent indirectement à la requête à l'aide d'un énoncé allusif. Par exemple, « *Il fait chaud ici.* », qui peut dans certains cas suggérer que le locuteur souhaite que son interlocuteur ouvre la fenêtre, donc cet énoncé fonctionne comme une requête camouflée. Nous pouvons citer de nombreux exemples de ce type :

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

- « *Il va pleuvoir.* » —————> *Pends ton parapluie.*
 « *Quelle chaleur !* » —————> *Offre-moi à boire.*
 « *J'aime bien ce chocolat.* » —> *Achète ce chocolat pour moi.*

➤ L'emploi par le locuteur d'une allusion pour formuler une requête exige de l'auditeur un processus élaboré pour décoder et interpréter le sens indirect de l'énoncé. Ceci peut avoir quatre conséquences :

- L'auditeur peut comprendre la requête et va exécuter l'acte recommandé ;
- L'auditeur peut ne pas comprendre la valeur illocutoire indirecte de l'énoncé,

par exemple :

L1 : J'aime bien ce chocolat.

L2 : Moi aussi.

L1 : Il fait froid ici.

L2 : Bien sûr, il fait 0 degré aujourd'hui.

- L'auditeur peut comprendre très bien l'intention du locuteur mais prétendre qu'il ne l'a pas comprise et ignorer la requête.

- Le locuteur peut nier légitimement toute intention de requête impliquée dans son énoncé. Si par exemple, dans le cas de « *Je viens de rater mon bus.* », l'auditeur propose de ramener le locuteur chez lui, celui-ci peut refuser en disant qu'il n'avait jamais l'intention de demander que ce soit.

➤ Il y a des allusions faibles et des allusions fortes.

- Dans l'allusion faible, le locuteur peut ne pas du tout mentionner l'action désirée dans la proposition.

Exemple : « *Il fait froid ici.* » C'est une requête pour fermer la porte.

« *J'ai tellement soif.* » C'est une requête pour avoir à boire.

- Dans l'allusion forte, le locuteur peut mentionner partiellement son désir.

Exemple : « *Dis, tu te sers de ta tondeuse demain ?* »

Il peut faire de telle sorte que son énoncé soit interprété par l'auditeur comme la raison de la requête, mais aucune mention de la requête propre n'est faite, par exemple : « *Je viens de rater mon bus et j'habite à côté de chez vous.* »

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

CONCLUSION

L'acte de langage de la requête agit d'une manière ou d'une autre sur les interlocuteurs. Ainsi plusieurs modes de formulations permettent de le réaliser, mais toutes tendent à sauvegarder les faces des interactants. Ainsi, il se distingue fondamentalement de l'ordre en ce qu'il cherche à adoucir ses effets sur les faces. La requête n'en reste pas un acte de langage menaçant pour la face positive du locuteur et pour la face négative de l'interlocuteur, mais elle est souvent formulée de façon que les faces soient ménagées. En d'autres termes, la requête est par excellence un acte de langage qui exprime la politesse linguistique. Il reste entendu que la formulation la plus polie linguistiquement est l'emploi des formules indirectes conventionnelles qui permettent de ne pas surcharger l'interlocuteur par le poids d'une vraie requête. Cela peut s'expliquer par le fait lors d'une interaction verbale, le locuteur est en conflit entre le besoin de transmettre clairement la force de la requête et celui d'éviter de paraître trop coercitif. En utilisant des formules indirectes conventionnelles, le locuteur compte sur la conventionalité pour transmettre la force de l'énoncé, et il compte également sur l'ambiguïté pragmatique de la formule pour éviter d'être quelqu'un de mal élevé. La politesse qui réside dans les stratégies est motivée par le besoin d'adhérer à une clarté pragmatique et par celui de minimiser la menace de la face. Par contre, l'utilisation des autres formes de formulation de la requête qui la rapprochent de l'ordre montrent, de la part du locuteur, une volonté d'expression de sa supériorité ; la requête, dans ce cas, est presque une mise en demeure pour faire produire l'action souhaitée. Cependant, si en français la politesse linguistique est exprimée de cette façon, dans d'autres cultures comme le vietnamien, elle peut être exprimée directement sans choquer l'interlocuteur ou menacer sa face. Chez les Wolofs (une ethnie dont la langue est la plus parlée au Sénégal) par exemple, et pour les locuteurs authentiques évoluant dans le milieu wolof, certaines formulations directes ne sont pas un signe d'impolitesse. Par exemple,

En wolof : *Wax ma gnaata at nga am.* → En français : *Dites moi-combien d'années vous avez.*

En français et pour des locuteurs français, une telle requête aurait mis en péril les faces des interlocuteurs et aurait donc été interprétée comme une formulation impolie. Ainsi, chaque culture a sa propre logique de l'impolitesse linguistique. Une étude comparée d'un tel phénomène culturel pourrait être menée en considérant deux ou plusieurs langues.

Par ailleurs, nous sommes arrivés à proposer un classement des actes de langage de la requête en recourant à divers critères liés essentiellement aux modes de formulations et à la nature de la relation interpersonnelle. Cependant, ce travail gagnerait à être complété dans la perspective de la prise en compte des données internes de l'interaction verbale, mais également de certaines données « externes » (contextuelles) telles que le degré de connaissance mutuelle des interactants, la situation de communication plus ou moins formelle, facteurs dont dépend aussi le choix entre les différentes possibilités de réalisation de la requête.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

BIBLIOGRAPHIE

- AUSTIN, (J.L.), (1970). *Quand dire c'est faire*. Paris: Seuil.
- BLUM-KULKA, (Sh.), HOUSE, (J.), KASPER, (G.), (1989). *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norword (N.J.): Ablex,.
- BROWN, (P.), Levinson, (S.C.), (1978). *Universals in language usage: politeness phenomena. Question and politeness*, ed. by Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge University Press.
- DILLER (A.-M.) et RECANATI (F.), (1979). *La Pragmatique*. Paris : Larousse.
- GARDINER, (A.H.), (1989). *Langage et acte de langage*. Presses Universitaires de Lille.
- GOFFMAN (E.), (1974). *La Mise en scène de la vie quotidienne1. La présentation de soi*. Paris : Minuit.
- GOFFMAN (E.), (1987). *Façon de parler*. Paris : Minuit.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1986). *L'Implicite*. Paris : Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1989). *Théorie des faces et analyse conversationnelle. Façon de parler d'Erving Goffman*. Paris : Minuit.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1990). *Les Interactions verbales*, tome 1. Paris : A. Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1992) *Les Interactions verbales*, tome 2, Paris, A. Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1991). *La Question*, Lyon, PUL.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (1994). *Les Interactions verbales*, tome 3, Paris, A. Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., (1996). *La conversation*. Paris : Seuil.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (2002). *L'Enonciation*. Paris : A. Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI (C.), (2005). *Le Discours en interaction*, Paris, Armand Colin.
- LARREYA (P.), (1979). *Enoncés performatifs. Présupposition*, Paris, Nathan.
- MAINGUENEAU, (D.), (1999). *L'Enonciation en linguistique française*. Paris : Hachette.
- RECANATI (F.), (1986). *Les Enoncés performatifs. Contribution à la pragmatique*. Paris : Editions de Minuit.
- ROULET (E.), « Modalité et illocution : Pouvoir et devoir dans les actes de permission et de requête » in *Communication* 32, pp 216-239.
- TRAVERSO (V.), (2005). *L'Analyse des conversations*, Paris, Armand Colin.
- SEARLE, (J.R.), (1972). *Les Actes de langage. Essai de philosophie du langage*, Paris, Hermann.¹
- SEARLE, (J.R.), (1982). *Sens et expression. Etude de théorie des actes de langage*, Paris, Minuit.
- VANDERVEKEN, (D.), (1988). *Les Actes de discours*, Liège-Bruxelles : Pierre Mardaga éditeur.

[Tapez un texte]

REVUE ELECTRONIQUE INTERNATIONALE DE SCIENCES DU LANGAGE

SUDLANGUES

N° 16 - Décembre 2011

<http://www.sudlangues.sn/> ISSN :08517215 BP: 5005 Dakar-Fann (Sénégal)

sudlang@refer.sn

Tel : 00 221 548 87 99

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.