

Conseils et variation stylistique en français parlé au Cameroun

Bernard MULO FARENKIA¹

1. Introduction

Le conseil est un acte communicatif par lequel on vise à inciter l'allocutaire à faire « quelque chose en présupposant que cela est bon pour lui et qu'on a de bonnes raisons de croire que l'action envisagée est appropriée dans le contexte » (Vanderveken, 1988 : 185). C'est une activité discursive complexe, qui est à la fois valorisante et menaçante pour l'image du locuteur et celle de l'interlocuteur.

S'appuyant sur les théories des actes pragmatiques et de la politesse, cette étude propose une description des stratégies utilisées par des locuteurs camerounais francophones pour donner des conseils à leurs interlocuteurs. Elle met aussi en évidence le lien entre les types de formulations actualisés et la gestion des faces. Cette description s'appuie sur des observations faites sur un corpus produit par un groupe de répondants à Yaoundé au Cameroun. Dans un premier temps (section 2), nous élaborerons le cadre théorique du travail dans lequel nous définirons brièvement le concept de français langue pluricentrique, le modèle de la politesse développé par Brown et Levinson (1987) et l'acte de conseil. Dans un deuxième temps (section 3), nous présenterons les données sur lesquelles portent les analyses. Finalement, nous analyserons, dans la section 4, quelques stratégies de conseils mobilisées par les enquêtés.

2. Cadre théorique

Cette recherche se situe dans le cadre théorique de la variation et du français comme langue pluri- ou polycentrique. Le concept de langue pluricentrique, caractérise « une langue qui n'a pas qu'un seul centre dont

¹ Cape Breton University, Sydney, Canada.

émanent les normes » (Pöll, 2005 : 19)², une langue dont les locuteurs reconnaissent et valorisent la coexistence de plusieurs normes et de plusieurs modalités d'existence. Cette définition est à la base de plusieurs travaux sur les régionalismes phonologiques, morphologiques, syntaxiques et lexicosémantiques du français. L'analyse des régionalismes pragmatiques est basée sur le postulat que les locuteurs du français dans l'espace francophone ne partagent pas forcément les mêmes valeurs culturelles et, que par conséquent, les préférences culturelles en ce qui a trait à la formulation des actes de langage et la manifestation de la politesse linguistique diffèrent dans l'espace francophone.

Cette étude s'appuie aussi sur les acquis de la théorie de la politesse développée par Brown et Levinson (1987), qui s'articule essentiellement autour de la notion de face. Selon Goffman (1973), 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 l'autorisation de son propriétaire (*ibid.* : 167). Ces deux faces peuvent être la cible de plusieurs types d'actes menaçants (cf. Brown et Levinson, 1987 : 65-68). Pour préserver l'harmonie sociale, il faut nécessairement neutraliser ou atténuer les actes menaçants moyennant des procédés de redressement, qui 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 sont orientés vers la face négative de l'autre (*ibid.* : 129). La politesse se définit alors comme un ensemble de comportements discursifs destinés soit à flatter les faces soit à atténuer ou à éviter tout acte susceptible de les mettre en péril. On pourrait donc se demander comment l'acte de conseil fonctionne dans le cadre de ce système des faces.

D'une manière générale, « conseiller » c'est indiquer à quelqu'un ce qu'il doit faire ou ne doit pas faire, lui recommander quelqu'un ou quelque chose. Le conseil est considéré comme un acte illocutoire directif, réalisé dans le but de « faire faire quelque chose par l'auditeur » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 20). Toutefois, cette conception n'est pas entièrement partagée par tous les

² Voir aussi à ce sujet Clyne (1992).

chercheurs. Pour Emmanuelle Danblon (2000 : 45), par exemple, il est nécessaire de relever que « si, la plupart du temps, [le conseil] est classé parmi les actes illocutoires directifs, on souligne cependant le fait qu'il peut aussi avoir un aspect assertif ». Elle poursuit en postulant que « le conseil renferme à la fois une information dont le contenu est censé être désirable pour l'allocataire (aspect assertif) et une incitation à réaliser ce contenu (aspect directif) » (Danblon, 2000 : 46). Lorsque le conseil prend la forme d'une assertion, la valeur dérivée l'emporte toujours sur la valeur littérale.

On peut aussi postuler que le conseil est un acte potentiellement menaçant et valorisant les faces du locuteur et de l'interlocuteur. Des chercheurs ont montré que « toute prise de parole implique la construction d'une image de soi [...]. Délibérément ou non, le locuteur effectue [...] dans son discours une représentation de soi » (Amossy, 1999 : 9). Le conseil est un acte par lequel le locuteur projette une image de soi positive, d'autant plus que son acte, le conseil, est motivé par le désir d'inciter le destinataire à faire quelque chose qui lui est bénéfique de générosité. Ce « désir altruiste » (cf. Danblon, 2000) est valorisant pour la face positive du locuteur. Cependant, le conseil risque d'être considéré comme un acte menaçant la face du destinataire, si le désir du locuteur n'est pas partagé par l'interlocuteur. Dans ce cas, le conseil peut porter atteinte à l'harmonie sociale. Ce cas de figure est récurrent lorsque le conseil est non-sollicité entre personnes inconnues ou lorsqu'il est réalisé de bas en haut dans une situation dissymétrique. Par ailleurs, le conseil peut faire perdre la face au locuteur si ce dernier formule son acte de manière brutale et si le contenu propositionnel du conseil représente une action plus ou moins irréaliste.

Pour le destinataire, le conseil peut être ressenti comme une menace pour sa face négative, d'autant plus que l'acte directif représente plus ou moins une contrainte exercée sur sa liberté d'action. Mais cette contrainte peut être compensée par le fait que la réalisation de l'action conseillée profite au destinataire. Le conseil peut provoquer des réactions négatives, s'il est interprété comme une intrusion non autorisée dans le territoire du destinataire. Il apparaît de ce qui précède que le conseil est une activité communicative dont le déroulement nécessite le respect de certaines exigences oratoires et situationnelles. Dans le souci d'amener l'allocataire à accomplir l'action conseillée et à ménager les faces de l'autre, le locuteur peut entreprendre un « travail de figuration » moyennant une batterie de stratégies énonciatives. Celles-ci lui permettent de gérer deux contraintes dans la formulation du conseil : être clair et persuasif tout en protégeant la face de l'autre et sa propre

face. Cela se manifeste globalement par le recours aux formulations permettant de mettre en relief l'aspect valorisant du conseil et d'atténuer la menace que représente le conseil pour la face de l'autre et la relation sociale.

Cette complexité suscite la question de savoir, comment les locuteurs procèdent concrètement pour concilier l'aspect valorisant et le volet menaçant de l'activité de conseil que nous venons de présenter. Comment incitent-ils leurs vis-à-vis à accomplir une action jugée bénéfique pour eux tout en préservant l'harmonie relationnelle ? Pour répondre à ces questions, nous nous appuyons sur des données empiriques produites par un groupe de locuteurs camerounais.

3. Méthodologie

L'étude présentée dans cet article fait partie d'un projet sur la réalisation des actes de langage et les procédés de politesse en français du Cameroun. Ce projet est basé sur un corpus de données obtenues à partir d'un questionnaire élaboré selon le modèle du Discourse Completion Test (cf. Blum-Kulka *et al.*, 1989). Le questionnaire utilisé pour recueillir les données comporte plusieurs situations de production des actes de parole tels que le refus, la plainte, les excuses, les remerciements, les vœux, etc. Chaque contexte de production consiste en une description d'une situation de communication entre deux locuteurs, suivie d'une consigne demandant aux répondants de réagir aux situations présentées. Dans le but de générer des choix variés, nous avons pris le soin de définir clairement les situations de l'enquête et les variables situationnelles de chaque situation, notamment le type de conseil (sollicité ou non), la distance hiérarchique et le degré de familiarité entre les protagonistes. Les deux situations portant sur l'acte de conseil sont montrées en (1) et (2).

- 1) Situation 1 : « En vous racontant ses déboires professionnels votre ami (e) vous dit que son patron n'est jamais satisfait de son travail et lui fait constamment des reproches. Que lui conseillez-vous de faire ? »
- 2) Situation 2 : « Vous êtes à la cafétéria de l'université et vous apercevez votre professeur (e). Ce dernier/cette dernière est sur le point de commander un sandwich. Il se trouve que vous avez tout récemment consommé ce sandwich et que ce n'était pas très bon. Qu'est-ce que vous dites à votre professeur (e) ? »

Le questionnaire en question a été distribué à 142 étudiants francophones (97 femmes et 45 hommes) âgés de 18 à 30 ans, la majorité

c'est-à-dire 105 répondants, étaient âgés de 20 à 25 ans. Tous les répondants fréquentaient l'Université de Douala ou l'Université de Yaoundé au Cameroun. Le profil linguistique de ces répondants révèle qu'ils pratiquent le français depuis l'école primaire et que certains d'entre eux utilisent des langues autochtones en milieu familial et le camfranglais avec les amis et connaissances.

Le corpus compte au total 253 exemples de conseils, dont 138 exemples dans la situation 1 (ami-amie) et 115 exemples dans la situation 2 (professeur-professeure)³. L'analyse a porté sur les types de formulations du conseil, les types d'actes adjoints utilisés pour modifier les conseils. Nous avons aussi examiné la fréquence et la distribution situationnelle des types de formulations et des actes adjoints attestés.

Les exemples montrent que le conseil peut se réaliser de différentes manières. D'abord et du point de vue de la complexité des conseils attestés, on constate que certains répondants produisent des conseils brefs directs ou indirects. Le conseil direct peut se réaliser à travers des énoncés injonctifs, tels qu'en (1) et des énoncés explicites performatifs, tels qu'en (2).

1) Supporte seulement. (S1)

2) Je te conseille mon amie de supporter et de laisser le seigneur décider de son sort. (S1)

Les conseils indirects s'énoncent au moyen des suggestions, tel qu'en (3), des allusions, tel qu'en (4), etc.

3) Monsieur, si j'étais vous je commanderais autre chose. (S2)

4) Monsieur ce sandwich n'est pas très bon franchement. (S2)

D'autres préfèrent des conseils élaborés comportant deux ou plusieurs conseils directs et/ou indirects, tel qu'illustré en (5), où le locuteur combine trois formulations directes, notamment un énoncé performatif explicite, un énoncé injonctif et un énoncé exprimant une obligation.

5) Je te conseille de ne pas démissionner. Sois juste forte. Il faut persévérer. (S1)

³Le nombre d'exemples est dû au fait que certains répondants n'ont pas complété toutes les tâches communicatives du questionnaire.

Certains conseils élaborés sont composés d'un acte central, et d'un ou de plusieurs actes adjoints, placés avant ou après l'acte central. C'est ce que montrent les exemples (6) et (7).

6) Professeur, je venais d'acheter le sandwich que vous êtes sur le point de commander. Il n'était pas du tout bon. Ne pourriez-vous pas faire un autre choix? (S2)

7) Mon frère tu vas faire comment? Tu n'as pas le choix. Il faut seulement que tu sois fort. (S1)

On observe en (6) que le conseil proprement dit est réalisé au travers d'une suggestion, précédée de deux énoncés par le biais desquels le locuteur tente d'annoncer et de justifier le conseil prodigué. Dans le premier énoncé préliminaire, le locuteur fait part de son expérience en indiquant qu'il a déjà eu à acheter le sandwich en question. Avec le deuxième énoncé préliminaire, le locuteur énonce des réserves par rapport à la qualité du produit. Ces deux énoncés préliminaires sont des mises en garde : le locuteur dit qu'il a de bonnes raisons de déconseiller le sandwich et de suggérer une autre ligne d'action à son interlocuteur. Ces deux énoncés préliminaires sont des actes accompagnateurs servant à renforcer l'acte central. En (7), l'énoncé interrogatif est une question rhétorique dont la fonction pragmatique est explicitée moyennant l'énoncé suivant. Le locuteur y a recours pour signifier au destinataire qu'il n'y a rien qu'on puisse faire dans une telle situation et qu'il ne lui reste qu'à suivre le conseil prodigué. Il faut ajouter que l'adverbe « seulement » sert ici à indiquer que le comportement évoqué dans l'énoncé est, aux yeux du locuteur, le seul qu'on puisse envisager. L'allusion à l'impuissance de l'interlocuteur est un procédé mis en œuvre pour justifier le conseil.

4. Résultats

4.1. La complexité des conseils

Nous avons analysé et comparé la distribution des conseils brefs et des conseils élaborés dans les deux situations. Les résultats de cette analyse sont présentés dans le Tableau 1.

Tableau 1. Fréquence des conseils brefs et conseils élaborés

	Ami – Amie	Professeur Professeure	Total
Conseils brefs	15 (11%)	13 (11.3%)	28 (11%)
Conseils élaborés	123 (89%)	102 (88.7%)	225 (89%)
Total	138 (100%)	115 (100%)	253 (100%)

Le Tableau 1 montre que les enquêtés préfèrent majoritairement les conseils élaborés. La distribution situationnelle indique que les répondants emploient beaucoup plus les conseils élaborés lorsqu'ils s'adressent à leurs amis et leurs professeurs. Le facteur lié aux personnes à qui on adresse des conseils semble ne pas influencer sur la brièveté ou la complexité du conseil énoncé.

4.2. Les types d'actes employés

Puisque les exemples employés par les répondants pour conseiller sont majoritairement des conseils élaborés, nous avons voulu cerner leurs choix par rapport aux types d'actes auxquels ils recourent pour construire leurs énoncés. À cet effet, nous avons segmenté les exemples en énoncés/actes individuels et nous les avons classés selon qu'ils sont des actes centraux ou des actes accompagnateurs. Au terme de cette analyse, nous avons obtenu 610 actes individuels, dont 349 (57.2%) actes centraux et 261 (48.8%) actes accompagnateurs. Les actes centraux se subdivisent en 234 actes directs ou conseils directs et 115 actes indirects ou conseils indirects (cf. Tableau 2).

Tableau 2. Distribution des types d'actes

	Ami - Amie	Professeur - Professeure	Total
Conseils directs	180 (53.3%)	54 (19.9%)	234 (38.4%)
Conseils indirects	30 (8.9%)	85 (31.2%)	115 (18.8%)
Actes accompagnateurs	128 (37.8%)	133 (48.9%)	261 (42.8%)
Total	338 (100%)	272 (100%)	610 (100%)

En examinant les types d'actes selon les destinataires, nous remarquons que lorsque les répondants s'adressent à leurs amis ils préfèrent les conseils directs (53.3%) et ils emploient aussi les actes accompagnateurs avec une fréquence très significative (37.8%). En revanche, les participants utilisent majoritairement des actes accompagnateurs (48.9%) lorsqu'ils donnent des conseils à leurs professeurs et ils emploient aussi les conseils indirects avec une fréquence beaucoup plus significative (31.2%) que celle des conseils directs (19.9%). Les types de destinataires des conseils influencent les taux d'emploi des types d'actes mis à contribution pour formuler les conseils.

4.3. Les types de conseils

4.3.1. Les conseils directs

Comme le montre le Tableau 3, les répondants emploient plusieurs types de stratégies pour réaliser leurs conseils de manière directe.

Tableau 3. Fréquence des types de conseils directs

Type de conseil direct	Amie – Amie	Professeur – Professeure	Total
Énoncés injonctifs	134 (74.5%)	20 (37%)	154 (65.8%)
Énoncés exprimant une obligation ou un besoin	31 (17.2%)	2 (3.7%)	33 (14%)
Énoncés sans verbes d'action	8 (4.5%)	2 (3.7%)	10 (4.3%)
Performatifs explicites	7 (3.8%)	14 (26%)	21 (9%)
Performatifs modalisés	0	15 (27.8%)	15 (6.4%)
Autres	0	1 (1.8%)	1 (0.5%)
Total	180 (100%)	54 (100%)	234 (100%)

Le Tableau 3 montre que les participants recourent à six types de stratégies directes. La stratégie directe la plus attestée du corpus est celle qui consiste à utiliser des énoncés injonctifs, lesquels apparaissent solitairement, tel qu'en (8), et aussi accompagnés d'autres types d'énoncés, tel qu'illustré en (9), où l'énoncé injonctif est précédé d'une excuse et suivi d'une justification.

8) Essaie de bien faire ton travail. (S1)

9) Désolé professeur, changez votre commande, car ce sandwich est insipide. (S2)

Les énoncés injonctifs se caractérisent par le fait que leurs verbes sont à l'impératif. Ils sont généralement moulés dans les structures du type « Fais X » ou « Ne fais pas X ». Le Tableau 3 indique que la nature des rapports interpersonnels influence les taux d'emploi des énoncés injonctifs : les répondants utilisent nettement plus d'énoncés injonctifs lorsqu'ils donnent des conseils à leurs amis.

La deuxième stratégie directe préférée consiste à employer les énoncés qui expriment une obligation ou une nécessité. Ces énoncés sont actualisés avec l'idée de faire comprendre au destinataire l'obligation ou la nécessité de considérer l'action et/ou le comportement indiqués dans l'énoncé. L'analyse révèle aussi que les répondants mobilisent, dans la plupart des cas, des structures comportant les expressions « il faut », « il ne faut pas », ou des structures contenant le verbe « devoir » au présent de l'indicatif, au conditionnel et au futur simple. Il faut préciser que les verbes dans les deux exemples utilisés envers les professeurs sont au conditionnel, et ils fonctionnent comme des procédés d'adoucissement desdits conseils.

La troisième stratégie consiste à utiliser les énoncés performatifs explicites, lesquels se caractérisent par l'emploi du verbe « conseiller ». Les répondants utilisent les structures tu type « je te/vous conseille de » et « je ne te/vous conseille pas de ». Ces énoncés peuvent être adoucis moyennant des énoncés antéposés ou postposés, tels qu'illustrés en (10-11), où les énoncés performatifs sont respectivement précédés d'une expression d'hypothétique et d'une excuse et respectivement suivis de l'expression de la conviction que les difficultés auxquelles l'interlocuteur fait face sont passagères et d'une justification. On note aussi que les énoncés performatifs explicites sont beaucoup plus employés lorsque les répondants s'adressent à leurs professeurs.

10) Si j'avais de l'argent, je t'aiderais. Je te conseille plutôt de supporter car c'est pour une période bien déterminée. (S1)

11) Excusez-moi monsieur, je vous conseille de prendre ce gâteau au chocolat. Il est plus délicieux. (S2)

La quatrième stratégie directe consiste à employer les énoncés performatifs modalisés et ceux-ci sont utilisés exclusivement lorsque les participants s'adressent à leurs professeurs. Ces énoncés se caractérisent par l'emploi des verbes performatifs « conseiller » et « recommander » au

conditionnel, tel qu'en (12) et (13). Il y a un cas d'emploi du verbe modal « pouvoir », comme le montre (14).

12) Je ne vous conseillerais pas de prendre ce sandwich, vu qu'il n'était pas délicieux la semaine dernière. (S2)

13) Madame, je ne vous recommanderais pas ce sandwich mais plutôt l'autre. (S2)

14) Je ne peux pas vous conseiller d'acheter cela j'ai déjà essayé mais ce n'était pas du tout agréable. Ah! Mais oui peut-être aujourd'hui ça pourrait être différent. (S2)

La cinquième stratégie directe consiste à recourir aux énoncés sans verbe d'action. Ces énoncés peuvent être constitués d'un seul mot (ex. « courage », « attention ») ou d'un groupe de mots (ex. « attention professeur », « pas de stress »). En utilisant ces formulations, le locuteur espère que le destinataire pourra inférer l'action ou le comportement qui lui est prescrit (e) ou conseillé (e). Les conseils réalisés moyennant de tels énoncés apparaissent au sein de macro-actes composés de divers types d'énoncés, comme l'illustrent les exemples (15) et (16).

15) Attention, professeur, ce sandwich n'est pas très bon d'après moi. (S2).

16) C'est la vie! Qu'est-ce que tu veux? Puisque tu as besoin de cet argent, tu ne peux pas juste démissionner sans avoir trouvé mieux. Allez, encore un peu de persévérance. (S1)

En (15), l'énoncé « attention professeur » est actualisé pour inciter le destinataire à prendre du recul par rapport au sandwich qu'il est sur le point d'acheter. Cet énoncé est suivi d'une mise en garde servant à expliciter ou justifier l'intention communicative véhiculée dans l'énoncé précédent. En (16), le conseil est très élaboré : le locuteur commence par une sorte d'aveu d'impuissance. Ensuite vient un deuxième segment constitué d'une justification et du conseil de ne pas démissionner si l'interlocuteur n'a pas mieux. Le tour de parole se termine par le conseil formulé par le biais d'un énoncé sans verbe d'action « encore un peu de persévérance ».

La dernière stratégie consiste à employer l'énoncé « monsieur ça ne vaut pas la peine », dont la fonction est d'amener l'interlocuteur à renoncer à l'achat du sandwich. Elle est attestée dans la situation 2 (professeur). Les analyses que nous venons de présenter montrent que les répondants font appel à une panoplie de stratégies pour conseiller directement. Outre cela, les

enquêtés peuvent recourir aux formulations indirectes, l'objet de la section suivante.

4.3.2. Les conseils indirects

Pour conseiller indirectement les répondants s'appuient sur divers types de stratégies, comme le montre le Tableau 4.

Tableau 4. Fréquence des types de conseils indirects

Type de conseil indirect	Ami - Amie	Professeur - Professeure	Total
Suggestions	27	33	60 (52.2%)
Allusions et mises en garde	0	43	43 (37.4%)
Expressions de préférence	0	5	5 (4.3%)
Questions	0	4	4 (3.5%)
Reproches	3	0	3 (2.6%)
Total	30	85	115 (100%)

Les participants utilisent nettement plus de conseils indirects lorsqu'ils s'adressent à leurs enseignants. Les analyses révèlent que les conseils sont réalisés sous forme de suggestions, d'allusions/de mises en garde, d'expressions de préférence, de questions et de reproches. Les suggestions constituent la stratégie indirecte la plus récurrente. Ensuite viennent les allusions et mises en garde. Les reproches ont le plus faible taux d'emploi de tous les types de conseils indirects.

Le Tableau 4 indique quelques différences d'emploi des cinq stratégies dans les deux situations. Premièrement, les participants ont employé quatre types de stratégies indirectes dans la situation 2 (professeurs) et seulement deux types de conseils indirects dans la situation 1 (amis). Deuxièmement : les suggestions constituent la stratégie préférée des répondants lorsqu'ils s'adressent à leurs amis, tandis que les allusions sont les conseils indirects les plus sollicités lorsque ces derniers ont affaire à leurs professeurs. Comme les analyses suivantes le montrent, ces stratégies remplissent des fonctions variables et se réalisent de diverses manières.

La première stratégie préférée des répondants consiste à faire des suggestions, lesquelles sont, comme nous l'avons déjà indiqué, légèrement plus fréquentes dans la situation 2 (professeurs) que dans la situation 1 (amis).

L'analyse révèle que les suggestions faites aux amis empruntent des structures déclaratives comportant les expressions telles que « tu ferais mieux de X », « c'est mieux de X », « vaudrait mieux X » et des structures interrogatives du type « ne penses-tu pas que ? », « et si tu X-ais ? ». À cela s'ajoutent les suggestions dans les structures déclaratives qui contiennent le verbe « pouvoir ». Les structures employées pour faire des suggestions aux professeurs sont plus variées et complexes. Si on observe un effort explicite de la plupart des répondants d'adoucir les suggestions faites aux personnes en position haute moyennant des structures complexes, il faut aussi relever divers types de procédés (verbes au conditionnel, marqueurs de subjectivité comme « selon moi », modalité interrogative, etc.) mis en œuvre pour atténuer les suggestions destinées aux amis. Les suggestions s'emploient, dans certains cas, toutes seules, tel qu'en (17) et dans d'autres cas, elles sont associées à d'autres types d'actes de langage, comme l'illustre (18). Dans l'exemple (18), le locuteur recourt à la structure « au lieu de X, tu ferais mieux de Y » pour indiquer qu'il préfère l'adoption de l'action indiquée dans le deuxième segment de l'énoncé au détriment de celle évoquée dans le premier segment.

17) Monsieur vous feriez mieux de goûter proprement avant d'acheter. (S2)

18) Écoute, au lieu de te plaindre sans cesse à propos de ton patron, tu ferais mieux de t'entretenir avec lui pour savoir ce qu'il y a lieu de faire. (S1)

La deuxième stratégie indirecte la plus récurrente consiste à faire des allusions ou mises en garde. Cette stratégie est uniquement attestée dans la situation 2 (professeurs). Il s'agit pour l'essentiel de communiquer au destinataire que le produit qu'il est sur le point d'acheter n'est pas de bonne qualité. Dans la plupart des énoncés employés à cet effet, on note la présence d'adjectifs, de verbes ou substantifs dépréciatifs portant sur le référent « sandwich ». Certains locuteurs sont catégoriques dans leurs mises en garde, tandis que d'autres les nuancent moyennant des expressions telles que « je trouve (que) » « selon moi/d'après moi », « pour moi », etc. Les allusions et mises en garde sont accompagnées d'autres types d'énoncés, comme le montre (19).

19) Non monsieur, attendez. J'ai acheté un sandwich ici la dernière fois et sans vous mentir c'est dégoûtant. (S2)

La troisième stratégie directe consiste à exprimer ses préférences dans le but d'inciter l'interlocuteur à adopter la ligne de conduite décrite dans l'énoncé. Cette stratégie est uniquement attestée dans la situation 2 (professeurs). L'exemple (20) en est une illustration.

20) Monsieur, j'aurais préféré que vous commandiez autre chose qu'un sandwich. (S2)

Le conseil indirect se manifeste aussi sous forme de questions, lesquelles peuvent s'interpréter à la fois comme de véritables demandes d'informations et comme des conseils. Ces questions sont accompagnées d'autres types d'énoncés, tel qu'en (21). On note dans cet exemple que le locuteur utilise l'énoncé interrogatif pour inciter le destinataire à réfléchir et changer d'avis.

21) Monsieur, vous êtes vraiment sûr de vouloir manger un sandwich aujourd'hui? Je ne veux pas vous décourager mais il n'est pas agréable. (S2)

Le corpus regorge aussi de reproches, attestés dans la situation 1 (amis), dont la valeur pragmatique est de conseiller une ligne de conduite au destinataire. Considérons à ce propos l'exemple (22).

22) Ce n'est pas parce que tu as besoin d'argent que tu dois te faire humilier chaque fois. Est-ce que c'est la seule boîte où tu peux travailler ? (S1)

Le reproche est actualisé en (22) pour inciter indirectement le destinataire à ne pas sacrifier sa dignité sur l'autel de l'argent.

Il ressort de l'analyse dans cette section que les enquêtés disposent d'une diversité de stratégies pour conseiller de manière indirecte. L'analyse montre aussi que la force illocutoire des conseils directs et indirects décrits plus haut peut être modifiée au moyen d'un certain nombre d'actes accompagnateurs. La section suivante présente les types, fonctions et fréquences de ces actes, dans les deux situations de l'enquête.

4.4. Les actes accompagnateurs

Notons d'emblée qu'il s'agit des actes qui peuvent être placés avant ou après les conseils directs ou indirects et qui remplissent des fonctions variables. Leur distribution est présentée dans le Tableau 5.

Tableau 4. Fréquence des types d'actes accompagnateurs

Type d'acte accompagnateur	Ami – Amie	Professeur - Professeure	Total
Justifications	32	64	96 (36.8%)
Actes réparateurs	0	53	53 (20.3%)
Énoncés proverbiaux	52	0	52 (20%)
Expressions d'empathie	23	0	23 (8.8%)
Vœux / souhaits	17	0	17 (6.5%)
Actes de familiarisation	0	10	10 (3.8%)
Autres	4	6	10 (3.8%)
Total	128	133	261 (100%)

Il ressort du Tableau 5 que les justifications, les actes réparateurs et les énoncés proverbiaux sont les actes accompagnateurs les plus récurrents dans le corpus et que leurs fréquences divergent dans les deux situations. Si les justifications sont employées dans les deux situations, on constate que les énoncés proverbiaux ne s'emploient que dans la situation 1 tandis que les actes réparateurs n'apparaissent que dans la situation 2. Le Tableau 5 montre aussi que les actes tels que les expressions d'empathie et les vœux sont uniquement employés dans la situation 1 alors que les actes de familiarisation et les indicateurs d'optionnalité ne sont attestés que dans la situation 2. Cette différence d'emploi des actes accompagnateurs est à mettre sur le compte des variables telles que le degré de familiarité et la distance hiérarchique entre les interlocuteurs et le fait que le conseil est sollicité dans la situation 1 alors qu'il ne l'est pas dans la situation 2.

4.4.1 Les actes accompagnateurs employés dans la situation 1

Les énoncés proverbiaux sont les actes qui accompagnent le plus fréquemment les conseils envers les amis. Par énoncés proverbiaux nous entendons ici tous les énoncés qui expriment une « vérité générale » (Lisimba,

1999 : 25) ou « un conseil populaire, une vérité de bon sens ou d'expérience et qui sont devenus d'usage commun » (Kannas, 1993 : 1280). Renvoyant généralement à la sagesse populaire, ces énoncés apparaissent sous forme de proverbes, d'adages, d'aphorismes, de maximes, etc. Ils sont considérés ici comme des actes adjoints parce qu'ils sont greffés aux conseils proprement dits, comme le montrent les exemples (23) et (24).

23) Tu devras supporter les caprices de ton patron. C'est la vie. Il y a des hauts et des bas. Juste la persévérance et le courage. Ça va aller. (S1)

24) Gars la vie c'est un choix, et qui cherche supporte. Après la pluie vient le beau temps. Tu n'as qu'à supporter ces petites choses-là et tout ira bien. (S1)

En s'appuyant sur des énoncés tels que « c'est la vie » et « il y a des hauts et des bas » en (23), le locuteur tente de communiquer à son ami la nécessité de faire face aux difficultés en milieu professionnel et de les considérer comme faisant partie des vicissitudes de la vie. Il en va de même dans l'exemple (24) où les trois énoncés proverbiaux « gars la vie c'est un choix », « qui cherche supporte » et « après la pluie vient le beau temps » servent à rendre le conseil plus raisonnable et acceptable aux yeux du destinataire. On observe aussi que le locuteur emploie le syntagme « ces petites choses-là » pour tenter de relativiser l'impact des difficultés auxquelles le destinataire est confronté et pour inciter ce dernier à dédramatiser la situation.

Les justifications sont employées par les répondants pour prouver le bien-fondé des conseils prodigués. Dans la plupart des cas le locuteur souligne les avantages que procure l'emploi de l'interlocuteur, tel que montré en (25).

25) Mon frère, c'est comme ça la vie. Il faut seulement supporter. L'essentiel c'est d'avoir ton argent pour la scolarité. (S1)

L'expression de l'empathie est aussi employée pour accompagner les conseils adressés aux amis. Les répondants réalisent à cet effet des actes comme l'expression de la compassion, la promesse, le compliment, entre autres. Considérons les exemples (26), (27) et (28).

26) Je sais que cela ne doit pas être facile pour toi. Néanmoins tu dois persévérer. Applique-toi. Le chemin de la réussite est parsemé d'embûches. (S1)

27) Supporte mon ami, je te promets que si je trouve quelque chose de mieux, je te ferai signe. (S1)

28) [31] Ne fais pas attention à ce que fait ou dit ton patron car je sais que tu n'es pas stupide. (S1)

En (26), le locuteur indique qu'il comprend ce que peut ressentir le destinataire avant de l'exhorter à la persévérance et au dévouement. En (27), le locuteur exprime par le biais de l'acte promissif sa solidarité envers son ami. En (28), le compliment est mis à profit pour restituer ou revaloriser la face positive de destinataire.

Certains répondants associent des vœux et souhaits à leurs conseils. Dans la plupart des cas, les informateurs expriment le vœu ou souhait que la situation change, tel qu'en (29) ou la conviction que la situation est passagère, tel qu'en (30). Ces actes votifs servent à inciter le destinataire à accomplir l'action conseillée en attendant que sa situation s'améliore.

29) C'est comme ça les choses gars, il faut tout juste chercher à améliorer ton comportement face à lui, peut-être il changera. (S1)

30) Ah supporte, c'est juste pour quelque temps. (S1)

Les autres types d'actes adjoints identifiés sont la mise en garde, tel qu'en (31), dont le but est d'attirer l'attention de l'interlocuteur sur la maladie consécutive au stress du travail, et les reproches servant à durcir le conseil de se taire, comme illustré en (32).

31) Gars, il y a l'AVC⁴ dehors! Si tu sais que tu ne vas pas démissionner alors cesse de t'époumoner à critiquer ton boss. (S1).

32) Finalement tu veux quoi ? Tantôt tu te plains, tantôt tu veux rester. Cesse donc de déranger avec tes fausses plaintes. (S1)

4.4.2. Les actes accompagnateurs employés dans la situation 2

Les répondants ont eu recours aux justifications, actes de familiarisation, actes réparateurs, indicateurs d'optionnalité, entre autres, pour modifier la valeur illocutoire de leurs conseils. Dans la plupart des cas, les locuteurs interrogés indiquent qu'ils déconseillent l'achat et la consommation du sandwich dont il est question parce qu'ils en ont fait une très mauvaise

⁴ Comprendre "Accident Vasculaire Cérébral".

expérience. Les justifications sont généralement introduites par les conjonctions comme « car », « parce que », comme en (33). Ces justifications peuvent aussi être interprétées comme des mises en garde.

33) Monsieur, excusez-moi de vous dire cela, mais je vous proposerais de prendre autre chose parce que, après essai, je vous dirais que ce sandwich n'est pas bon. Mais si vous voulez goûter, libre est votre choix. (S2)

Les actes réparateurs sont, après les justifications, les actes accompagnateurs les plus employés envers les professeurs. Ils sont mis en œuvre pour ménager le territoire ou la face négative de l'interlocuteur que le conseil risque de mettre en péril. Les participants recourent, à cet effet, à deux types d'actes : les excuses et les indicateurs d'optionnalité. En mobilisant les excuses, les locuteurs indiquent qu'ils sont conscients du caractère dérangeant des conseils prodigués et s'en excusent au préalable. Les répondants formulent leurs excuses moyennant des expressions telles que « excusez-moi monsieur/ madame », « monsieur/madame, excusez-moi de vous dire cela », « je suis désolé monsieur. Madame », « si vous le permettez professeur », « je ne veux pas vous décourager, mais », entre autres. Les excuses sont placées avant les conseils proprement dits, tel qu'en (34).

34) Excusez-moi de m'en mêler professeur, je me demande si vous pouvez changer de commande, car je viens de goûter à ce même sandwich, mais il n'était pas très bien. (S2)

Les indicateurs d'optionnalité, quant à eux, sont mobilisés pour signaler aux interlocuteurs que l'acceptation des conseils dépend entièrement de leur volonté. Ces indicateurs peuvent apparaître avant, tel qu'en (35) ou après les conseils, tel qu'en (36).

35) Si c'est possible, changez votre commande avant d'être déçu comme moi monsieur. (S2)

36) Monsieur, excusez-moi de vous dire cela, mais je vous proposerais de prendre autre chose parce que, après essai, je vous dirais que ce sandwich n'est pas bon. Mais si vous voulez goûter, libre est votre choix. (S2)

Les actes de familiarisation, le troisième type d'actes adjoints dans le corpus, sont des salutations d'ouverture. Généralement associées aux termes honorifiques « monsieur », et « madame », ces salutations servent à construire

une certaine proximité relationnelle et une atmosphère positive susceptible d'atténuer l'effet d'intrusion territoriale que peuvent produire les conseils, tel qu'en (37).

37) Bonjour monsieur, à votre place je changerais de commande. (S2)

Des autres types d'actes adjoints identifiés, on relève surtout que les répondants mobilisent des actes permettant d'atténuer la validité de leurs conseils en indiquant que ceux-ci sont fondés sur des expériences purement personnelles et qu'il est possible que les interlocuteurs puissent expérimenter autre chose ou aboutir à une autre conclusion, tel qu'illustré en (38) où le locuteur formule tout d'abord son conseil moyennant l'énoncé performatif explicite modalisé. Ensuite, il justifie le conseil en faisant allusion à la mauvaise qualité du produit. Le dernier énoncé sert à préciser qu'il est possible que les choses soient différentes au moment où il s'adresse à son interlocuteur.

38) Je ne vous conseillerais pas ce sandwich monsieur, je ne l'ai pas trouvé très bon dernièrement, peut-être ça pourra être le contraire aujourd'hui. (S2)

Deux des actes appartenant à cette catégorie sont employés pour rendre les conseils plus persuasifs : le locuteur veut rassurer l'interlocuteur qu'il ne sera pas déçu, tel qu'en (39), ou inciter ce dernier à le croire sur parole et adopter la ligne de conduite présentée, comme le montre l'exemple (40).

39) Madame, puis-je vous conseiller? Ce sandwich est peut-être bon mais le mien est meilleur. Alors commandez le mien et vous ne serez pas déçue. (S2)

40) Excusez monsieur, si vous voulez mon conseil il ne faudrait pas l'acheter, car je l'ai trouvé moins appétissant. Je vous assure monsieur. (S2)

On peut retenir des analyses effectuées dans cette section que les répondants exploitent différents types d'actes accompagnateurs pour modaliser la force illocutoire de leurs conseils et que les répondants ne recourent pas aux mêmes types d'actes dans les deux situations.

5. Conclusion

Il a été question, dans cette étude, d'examiner les formulations de conseil chez des locuteurs camerounais francophones, en mettant en lumière la manière dont ces derniers varient leurs conseils selon le type de relation interpersonnelle.

Par rapport à la complexité des énoncés recensés pour cette étude, l'analyse a révélé que les répondants produisent plus les conseils élaborés que les conseils brefs dans les deux situations.

L'analyse des types de formulations des conseils a permis de distinguer deux catégories de conseils, notamment les conseils directs et les conseils indirects. Pour conseiller de manière directe, les répondants font appel à différents types d'énoncés, dont les taux d'emploi divergent dans les deux situations. Lorsque les répondants énoncent leurs conseils de manière indirecte, ils recourent aux actes tels que les suggestions, les allusions, les expressions de préférence, les reproches, etc., lesquels ne sont pas distribués de la même manière dans les deux situations. Par exemple, nous avons constaté que les suggestions sont employées dans les deux situations alors que les allusions et les expressions de préférence ne sont actualisées que lorsque les enquêtés s'adressent à leurs professeurs.

En ce qui concerne l'utilisation des actes accompagnateurs, l'analyse révèle que les répondants s'appuient sur les justifications, les énoncés proverbiaux, les expressions d'empathie, les actes réparateurs, entre autres, pour adoucir le caractère dérangeant et renforcer le caractère valorisant de leurs conseils directs et indirects.

Les analyses ont mis en évidence que conseiller est un événement interactionnel complexe au cours duquel plusieurs tâches conversationnelles et sociales peuvent être accomplies. Au-delà de l'exhortation du destinataire à adopter une ligne de conduite spécifique, les locuteurs s'attèlent généralement à ménager la face positive et négative de leurs interlocuteurs, à protéger leurs propres faces et à préserver une relation harmonieuse avec les personnes à qui ils s'adressent.

Étant donné que les analyses effectuées ici s'appuient sur une base empirique restreinte il serait intéressant de creuser et compléter les analyses amorcées ici en recourant à une base empirique plus large et diversifiée, en termes de types de situations et de groupes de répondants. Une approche interactionniste permettrait de cerner les conseils et les réactions aux conseils dans des conversations naturelles et de déblayer le terrain pour une démarche comparative et interculturelle qui intègre plusieurs langues et/ou français régionaux.

Bibliographie

- Amossy, Ruth, *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*, Lausanne, Delachaux et Niestlé, 1999.
- Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House & Gabriele Kasper (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, Ablex Publishing, 1989.
- Brown, Penelope et Levinson, Stephen, *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Clyne, Michael, *Pluricentric languages. Different norms in different nations*, Berlin / New York, Mouton de Gruyter, 1992.
- Danblon, Emmanuelle, « Le conseil dans la Théorie de la politesse : réflexion autour de la notion de désir altruiste », in Wauthion, M. et Simon, A. C. (dir.), *Politesse et idéologie. Rencontres de pragmatique et de rhétorique conversationnelles*, Louvain, Peeters, 2000, pp. 45-51.
- Goffman, Erving, *La mise en scène de la vie quotidienne [t.2]. Les relations en public*. [Traduit de l'anglais par Alain Kihm], Paris, Minuit, 1973.
- Kannas, Claude, *Dictionnaire général pour la maîtrise de la langue française, la culture classique et contemporaine*, Paris, Larousse, 1993.
- Lisimba, M. Kongo, *Proverbs and the Origins of Bantu Wisdom*, Libreville, Ciciba, 1999.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *Le discours en interaction*, Paris, Armand Colin, 2005.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *Les interactions verbales [vol 1]*, Paris, Armand Colin, 1992.
- Pöll, Bernhard, *Le français langue pluricentrique ? Étude sur la variation diatopique d'une langue standard*, Frankfurt am Main, Peter Lang, 2005.
- Vanderveken, Daniel, *Les actes de discours. Essai de philosophie du langage et de l'esprit sur la signification des énonciations*, Liège/Bruxelles, Pierre Mardaga, 1988.