

Quelques remarques sur l'excommunication
dans les interactions verbales en face à face

I. Quelques brèves définitions

Je tenterai de poser dans ce premier point des jalons à la caractérisation de trois concepts essentiels dans l'analyse d'interactions verbales en face à face :

. Interaction

Je l'appellerai aussi parfois travail interactif et je lui adjoindrai les traits définitoires suivants :

- a) C'est une action, langagière dans le cas d'une interaction verbale, dont la caractéristique fondamentale est d'être rétroactive et réciproque. La réaction est immédiate lors de face à face, de rapports téléphoniques etc., différée lors d'échanges de type épistolaire par exemple.
- b) Ceci implique la participation d'au moins deux interactants.
- c) Une action apparaît toujours dans un cadre à la fois physique, psychologique et social.
- d) Pour qu'une action puisse être rétroactive et réciproque, il y a nécessité d'un processus interprétatif.
- e) Il y a toujours au moins deux niveaux dans une interaction :

- le(s) message(s).
- la relation.

. Coopération

Celle-ci se définit, par rapport à l'interaction, comme un type possible de travail interactif². Ainsi, c'est à partir du moment où l'on constatera, dans le contenu et/ou la forme et/ou la succession des actions des partenaires interactionnels, un travail interactif coordonné et réglé sur et pour des

actions encore coordonnées - émanant elles-mêmes de ce travail interactif - que l'on pourra dire que l'on a affaire à une interaction de type coopératif. Le produit d'un tel travail de coordination est l'élaboration progressive d'un fil directeur partagé par les interlocuteurs.

. Négociation

Se définissant aussi, en fonction de l'interaction, je la considère comme un mode possible de travail interactif³. Ainsi, en tant que telle, la négociation est "... une discussion entre interlocuteurs pour aboutir à un accord. Le processus peut être décrit tentativement ainsi : toute négociation a sa source dans un problème qui donne lieu à une initiative du locuteur; cette initiative appelle une réaction qui peut être favorable ou défavorable, de l'interlocuteur. Si elle est favorable, le locuteur peut clore la négociation en exprimant à son tour son accord [...]. Si la réaction de l'interlocuteur est défavorable ..., le locuteur ne peut pas clore l'échange; il va donc tenter de contrer cette réaction défavorable et de relancer son initiative, parfois sous une forme différente, et la négociation se poursuit ..." (Roulet, E. et al., 1985, p. 15)⁴.

II. Remarques sur l'excommunication

D'abord, je ne donnerai pas une définition de l'excommunication. C'est encore un peu tôt. Ce terrain est en friche. En ce sens, je ne ferai que donner des indications sur certains mécanismes, effets, points d'impact, fonctions et contraintes définitoires de quelques stratégies que je qualifie pour l'instant d'excommunicatoires. Ces indications me permettront, dans un deuxième temps, à la fin de cet article, d'ébaucher les contours du processus excommunicatif.

Ensuite, tout ce que je dirai vaudra pour des interactions verbales en face à face; et seules les données linguistiques seront à la source de ces dires.

Je commencerai par distinguer deux types d'excommunication selon qu'elle a un effet :

- 1) Sur l'interaction, c'est-à-dire si l'excommunication influence le va-et-vient immédiat rétroactif et réciproque des actes de langage qui unissent interactivement les interlocuteurs d'un échange verbal.
- 2) Sur le discours, c'est-à-dire chaque fois que l'excommunication ne frappe pas le va-et-vient interactif (celui-ci étant assuré), mais influence par exemple l'action coopérative (mise sur pied d'une ligne directrice sous-tendant la ou les négociations), ou l'action négociative (thèmes à discuter, rôles à convenir, ⁵ contrats à établir, etc., par le processus négociatif) .

L'effet sur l'interaction peut se manifester sous deux formes au moins :

- a) l'excommunication ne permet pas à l'interaction de démarrer.
- b) l'excommunication met fin, au moins momentanément, à l'interaction.

La stratégie la plus répandue en a) est celle qui consiste à "laisser parler à vide" l'interlocuteur. Le processus est le suivant. Un locuteur A initie un échange, initiation à laquelle le locuteur B n'oppose pas de réaction. Ceci empêche toute interaction verbale dans la mesure où celle-ci est caractérisée entre autre (cf. supra) par la rétroaction et la réciprocité immédiate. Prenons un exemple tiré du travail de diplôme de Ventrisci, R. (1985): Approche conversationnelle chez un enfant sourd profond intégré en scolarité ordinaire, Université de Neuchâtel.

Repas de famille à midi.

Interlocuteurs : les parents et deux enfants, dont l'un, G, est un enfant sourd profond.

P : père. S : Sandra. (9 ans)

M : mère. G : Gilles. (7 ans)

4. S. quand la récréation a sonné j'ai enlevé mon
 capuchon, je l'ai mis sur le radiateur et pis après
5. G. qu'est-ce qu'elle
 a dit Sandra? [kEladi sãdra]
6. M. très bien
7. S. pis après il était sec

G étant malentendant cherche à établir un contact avec sa mère dans le but de pallier les pertes d'information. Mais la mère ne réagit pas à l'initiation de son fils, qui appelle explicitement une réponse. La parole de G tombe à vide, l'interaction entre lui et sa mère ne peut commencer.

C'est un phénomène bien connu; mais il faut ici néanmoins remarquer deux choses :

- D'abord l'imprévisibilité de cette excommunication. En effet, jusque-là la majorité des initiations de G reçoit immédiatement une réaction. Ainsi, par exemple, aux [kEladi] de G, M répète les paroles que G n'a pas perçues. L'interaction entre G et M semble donc reposer sur une règle qui veut que la mère aide son fils dans ses problèmes de perception. L'infraction à cette règle casse l'attente et constitue l'imprévisibilité du mécanisme excommunicatif.
 - Ensuite, le non-respect de cette règle modifie un paramètre important de la relation G/M, à savoir le contrat d'attention qui lie la mère à son enfant malentendant. Mais cette modification n'est pas radicale dans la mesure où il ne s'agit en fait que d'un non-respect momentané. La modification serait radicale si, l'excommunication passée, la relation ne se basait plus sur le contrat d'attention. Or ce n'est pas le cas :
8. G. ouais qu'est-ce qu'elle
 a dit? [kEladi]

9. M. (en train de manger) attend... il a plu à la récréation?

Par son "attend", la mère signale à son fils qu'elle va entrer en relation avec lui, mais que ce n'est pas encore "faisable". Donc M indique à G que le contrat, enfreint, n'est néanmoins pas rompu.

La stratégie la plus frappante en b), à savoir pour mettre fin, momentanément du moins, à une interaction en cours, a été analysée en 1981 déjà par Françoise Armengaud. Celle-ci a appelé cette stratégie "impertinence excommunicative". Elle consiste en une réaction dont la relation de contenu à une initiation d'un premier locuteur semble, à première vue, faire défaut. Voyons un exemple que je reprends à Armengaud 1981, qu'elle tire elle-même d'un roman de San Antonio 1953 :

"Nous descendons à son bistrot. Il me demande des détails sur ma vie privée..."

1. - Comment va Lulu?
- Quelle Lulu? je demande...
- Mais...la souris avec qui tu étais lorsque je suis parti de Paris!
Je pars d'un grand éclat de rire...
2. - Qu'est devenue ta chemise verte à rayures? je fais...
- Quelle chemise? grommelle Ribot.
- Celle que tu portais lorsque tu as quitté Paris... Mon pauvre gros, Lulu! Je ne sais même plus de laquelle tu veux parler...
- Bref, fait-il, tu n'as pas changé!"

La réponse 2. à la question "comment va Lulu?" est doublement impertinente ou non-pertinente :

- répondre à une question par une question (sauf si celle-ci est une demande de clarification ou une demande d'information) relève de la non-pertinence.

.- de plus la réponse de San Antonio n'entretient pas de rapport de contenu avec la question antérieure⁶.

En fait, le lien de pertinence existe mais passe par le biais d'un processus d'implicitation qui déplace le cadre de pertinence. Ainsi, dans notre exemple, l'implicitation serait approximativement celle-ci : "pas plus qu'il n'y a de réponse à ma question, il n'y a de réponse à la tienne". La question de San Antonio s'explique à l'aide de ce mécanisme d'implicitation.

Ce que remarque Armengaud à partir de là, c'est que l'impertinence excommunicative a souvent pour objectif le "rejet et l'exclusion de la personne même de A" (p.2) (c'est-à-dire le premier locuteur-initiateur). Mon point de vue sur l'excommunication n'est pas d'observer l'effet que celle-ci peut avoir sur les partenaires d'une interaction, mais l'influence qu'elle exerce sur l'interaction elle-même, comme processus de va-et-vient rétroactif d'actes langagiers. Et en ce sens, l'impertinence excommunicative a un effet évident :

.- stopper ou, du moins, freiner l'aller-retour des interventions verbales des interlocuteurs engagés dans une interaction⁷.

C'est bien ce que l'on observe ici où les trois points de suspension, à la fin de l'intervention excommunicative de San Antonio, marquent une pause dans le déroulement de l'échange. De plus, le récapitulatif "bref" indique un "coup de frein" au développement antérieur avec synthèse de ce qui a été dit (Roulet, E. et al. 1985).

Peut-on expliquer l'effet de coupure que provoque cette stratégie de l'impertinence ? Je donnerai deux ébauches de solution à ce problème :

- d'abord, ne pas respecter une contrainte du déroulement de l'interaction (ici la maxime de relation de Grice) va contre les attentes conversationnelles des interlocuteurs. Je m'attends à ce qu'on réponde à ma question; ce n'est pas le cas; d'où première inférence.
- Ensuite, l'implicitation que l'on reconstruit derrière la relation d'impertinence met fin, implicitement, mais sûrement, à l'interaction :
"tu me poses une question, or il n'y a pas de réponse à cette question".

Autrement dit, l'initiation du premier locuteur ne peut pas donner lieu à un échange normal, à savoir conforme à ses propres attentes qui veulent qu'une question obtienne une réponse.

Remarquons encore ceci : L'excommunication par impertinence repose elle aussi sur, d'une part, son imprévisibilité et, d'autre part, sur une modification non radicale d'un paramètre définissant la relation entre les interlocuteurs. En effet, dans la mesure où un locuteur-initiateur s'attend, en vertu du principe de pertinence, à une réaction à son initiation, l'impertinence de l'interlocuteur s'avérera imprévisible car non-attendue.

Quant à la relation, celle-ci voit l'un de ses paramètres - à savoir une contrainte conversationnelle imposant une nécessité d'à propos aux contributions réciproques des partenaires - légèrement modifié en ce sens que, si la contrainte ci-dessus n'est pas respectée en surface, elle demeure néanmoins fonctionnelle moyennant recours à l'implicitation conversationnelle. Ainsi le cadre de pertinence se trouve déplacé, mais pas abandonné.

J'aimerais maintenant laisser de côté les stratégies qui, comme nous venons de le voir, ont un effet excommunicatoire sur l'interaction, pour passer à une autre série de stratégies dont l'influence s'exerce sur le discours (cf. supra p. 45).

Je présenterai ici trois stratégies potentiellement excommunicatoires, dont les étiquettes qui vont suivre s'expliqueront par la suite :

- a) Le désengagement.
- b) Le scénario d'excommunication.
- c) Les parcours pragmatiques antagonistes.

Commençons par le désengagement et prenons immédiatement un exemple :

D : étudiante allemande en séjour linguistique en France.

M : directeur du foyer pour étudiants.

L'interaction a lieu dans le bureau du directeur. D a pour objectif de rendre la clé de la chambre d'une amie à elle, laquelle est retournée en Allemagne et ne peut donc pas le faire elle-même. (voir corpus M/D en annexe)

35. D : alors euh moi je garde la clé jusqu'à ce que l'autre revienne
36. M : non vous vous vous oui
37. vous la donnez à mademoiselle [brö Er]' et vous lui
38. dites qu'au premier huit' elle vient rendre la clé,
39. D : bon eh mais justement (...?)/
40. M : ((très vite)) comme ça elle a l'A.P.L., elle bénéficiera de l'A.P.L.,
1. D : oui, oui Monsieur, . mais justement il y a un autre
2. problème parce qu'elle elle aussi elle est partie en
3. vacances- elle va revenir que le deux-avril ou le trois avril,
4. M : ah ben elle rentre dans la chambre le deux
5. avril hein' moi j(e) peux pas lui prend(re) la chambre avant hein'...
6. D : bon, . bon qu'est-ce que je vais faire (alors?)-
7. M : v-/ v/ bon vous garder les
8. clés pour l'instant hein' (porte)+ je vais marquer

9. départ'.. ((en écrivant)). le .deux. quatre. quatre-vingt-cinq,+ ((pose son stylo))+
10. (ça va?) vous garder les clés pour l'instant hein' si vous vous
11. D : donc=euhm
12. M : voulez hein'

Le désengagement consiste en une "formule" (ici "bon.bon qu'est-ce que je vais faire (alors?)-") à fonction réévaluative/corrective ou, du moins, récapitulative (on peut en général sous-entendre un connecteur du type "de toute façon, bref, enfin etc., cf Roulet et al. 1985); de cette formule, on peut impliquer deux choses :

- 1) Le locuteur se désengage, c'est-à-dire cesse de contribuer à la négociation en cours.
- 2) L'interlocuteur est appelé à relancer la négociation.

Ainsi notre formule "qu'est-ce que je vais faire alors" indique à l'interlocuteur que le locuteur attend de lui une proposition. Le locuteur se retire donc aussi, simultanément, de la négociation.

La fonction du désengagement est, à partir de là, facile à reconnaître :

- Il s'agit de forcer une négociation en cours à une relance, un nouveau départ.

Le locuteur qui se désengage peut décider de donner ou de ne pas donner de directives sur la relance à suivre. C'est-à-dire que, sans contribuer lui-même à relancer la négociation, il peut ou non signaler à son partenaire le sens qu'il aimerait voir prendre au nouveau départ de leur négociation. Prenons un exemple sans directives :

37. M : ((pas content)) oh mais moi il faut qu'elle me laisse
 38. un petit mot hein' croit qu'on quitte le foyer comme
 ça' elle hein'
 39. D : ((expressif)) oui mais elle vous a chergé toute la .
 semaine dernière
 40. M : ah oui mais .
 moi qu'elle
 41. D : eh-
1. M : me cherche et moi j'habite pas le foyer'(mais?)'...
 moi j'habite pas
 2. le foyer' hein'
 3. D : et bon, et il y avait l'autre .. qui . qui est respon-
 sable aussi et
 4. M : et ((très vite)) qui est- c'est moi le responsable
 c'est fa/ il y a
 5. D : non i(l) y
 6. avait/ hm oui moi j/ j'ha/ j'habite pas
 7. M : pas + d'autre y a/ y a qu(e) moi,
 8. D : ici' j(e) sais rien du tout. mais-
 9. M : oui oui oui d'accord, d'accord, mais moi je
 ((vite)) y a
 10. : un problème avec elle hein' elle a l'A.P.L. à rece-
 11. : voir' et puis j(e) peux pas rendre de l'argent
 comme ça 12. moi hein, + .. (expire audiblement)

.....

Tout le développement de ce passage s'articule autour de contre arguments d'un locuteur, auxquels réagissent ceux de l'interlocuteur. Aucun des deux partenaires ne veut s'avouer vaincu; jusqu'au moment où D, faisant explicitement allusion à l'échange précédant à travers le "moi j'habite pas ici", exploite une formule de désengagement ("je sais rien du tout"). Par celle-ci, D indique à M qu'elle ne peut pas (plus) prendre position sur le thème qui les a liés jusque-là et, par là, implicitement, qu'il est nécessaire de changer le thème du

débat. Or, pour M, déplacer le point d'ancrage thématique est une entreprise quelque peu délicate dans la mesure où la formule qu'emploie D ne dit rien ni sur la nature ni sur la forme que M devra imprimer à son nouveau départ.

Il y a des cas où la formule employée donne des renseignements soit sur la nature, soit sur la forme que la relance devra prendre dans la bouche de l'interlocuteur. Prenons deux exemples :

Le premier est tiré d'un corpus dans lequel deux enfants interviewent un adulte à propos de son métier. Au moment du désengagement, l'adulte vient de répondre assez longuement à une question. Les enfants ont participé activement à la réponse de l'adulte en y apportant leurs propres éléments d'expérience et de savoir. A.Q. est l'adulte, M l'un des enfants (pour ce corpus, voir dans ce numéro l'article de Thérèse Béguin-Jeanneret):

M. hm . mais nous on a déjà fait euh : une exposition où on avait mis plein de photos et des choses comme ça - sur les animaux parce que nous deux on aime beaucoup beaucoup les animaux vraiment pis - euh : bon on peut encore rien faire comme vous mais disons quand on sera grand on essaiera de faire des

A.Q. j'espère

M. parce que x

A.Q. tu as d'autres questions toi non alors la copine

M. à toi vas-y

.....

Ici, la formule "tu as d'autres questions" indique explicitement la nécessité, voir l'obligation d'un changement de thème (trouver une autre question à débattre), mais sans donner d'indications sur la nature de ce nouveau thème. Par contre, la forme que devra prendre la relance est claire : Poser une question.

L'exemple suivant est encore tiré du corpus M/D; à ce moment de l'interaction M a proposé à D une démarche à suivre :

Garder la clé de la chambre; la donner à une autre étudiante allemande habitant le foyer, lorsque celle-ci rentrera. Enfin, cette étudiante s'occupera de rapporter la clé au début du mois suivant.

D semble accepter la proposition de M, dans un premier temps ; puis elle avance un contre argument :

- 1.D.: oui, oui Monsieur, . mais justement il y a un autre
- 2. problème parce qu'elle elle aussi elle est partie en
- 3. vacances - elle va revenir que le deux=avril ou le trois avril
- 4.M.: ah ben elle
- 5. rentre dans la chambre le deux avril hein' moi je peux pas lui prend(re) la chambre avant hein'...
- 6.D.:bon, . bon, qu'est-ce que je vais faire (alors?)-
- 7.M.: v/v/ bon vous gardez
- 8. les clés pour l'instant hein' ((porte))+ je vais mar-
- 9. quer départ' .. ((en écrivant)) . le . deux . quatre .
- 10. quatre-vingt -cinq, + ((pose son stylo))+ (ça va?) vous
- 11. gardez les clés pour l'instant hein' si vous vous
- 12.D.:donc=euh
- 13.M.:voulez hein'
- 14.D.:et je donne la clé à euhm madame Brünger, .

Ici, contrairement à l'exemple précédent, la nature de la relance est indiquée dans la formule "bon qu'est-ce que je vais faire alors?" :

D demande à M de lui signaler la démarche à suivre (que dois-je faire) concernant la clé qu'elle a en sa possession (le connecteur "bon" fait mention d'une séquence de constituants antérieurs, laquelle séquence traitait du problème de clé. Pour "bon", cf. Roulet E. et al. 1985).

Par contre, la formule ne donne pas d'indications sur la forme que devra prendre la relance de M. On a affaire ici à une reformulation :

M reprend sa proposition antérieure ⁸.

Mais rien n'indique, dans la formule, la nécessité d'une reformulation plutôt que, par exemple, d'autres formes de type explicatif ou la proposition d'une nouvelle solution etc.

Je ferai encore quelques remarques sur la technique du désengagement :

- a) D'un point de vue énonciatif, qu'est-ce que "se désengager" implique? Deux choses au moins :
 - . C'est, pour le locuteur, une manière de s'approprier, même pour un très court instant, 1) la parole et 2) la ponctuation de l'échange. Ce qui place le locuteur dans une position de force.
 - . C'est, pour l'interlocuteur, l'obligation de prendre la place énonciative que le locuteur lui propose. Ce qui, encore une fois, donne force au locuteur dans la mesure où il cherche, par ce moyen, à contrôler l'échange.
- b) D'un point de vue interactionnel, tout ceci implique, de la part de l'interlocuteur, un comportement de réparation (la relance). En ce sens, le désengagement excommunicatif pose des problèmes de face aux interlocuteurs. Mais tout ceci reste à analyser à l'intérieur des données situationnelles propres à chaque interaction.
- c) Pour devenir excommunicatoire, le désengagement doit être à la fois imprévisible et sans modification radicale du paramètre de la relation sur lequel porte le désengagement. Pourquoi? Un comportement attendu ne permet pas de briser la communication en cours; attendu, il fait déjà partie de cette communication. D'autre part, un changement total dans la relation (son thème par ex.) ne briserait pas non plus la relation en cours, offrant à celle-ci la possibilité de repartir sur d'autres bases, mais donnerait le départ à un nouvel échange. Ainsi, dans les

exemples tirés du corpus M/D, la formule est imprévisible car elle apparaît sans qu'aucun schéma discursif de référence, ni aucune règle conversationnelle ne nous permette de prédire la venue de ces désengagements⁹.

Quant à une modification non radicale de certains paramètres de la relation :

- . "je sais rien du tout" : La relance qui suit n'est qu'une reprise reformulée d'arguments préalablement utilisés.
- . "bon, qu'est-ce que je vais faire alors?" : Idem. Si la reformulation lie sémantiquement, dans les exemples qui nous intéressent ici, une séquence de discours reformulé à une séquence de discours "source", elle marque néanmoins un décalage entre ceux-ci. Il y a donc une modification mais non radicale¹⁰.

Le désengagement n'est pas la seule technique potentiellement excommunicatoire que possèdent les interlocuteurs. Une autre d'entre elles est ce que j'appelle le "scénario d'excommunication". L'exemple qui servira à l'analyse de cette stratégie est reproduit en annexe, corpus M/D, lignes 1 à 32.

Tout d'abord en quoi consiste ce scénario? C'est un processus interactionnel en deux étapes :

- 1) détournement du point d'ancrage thématique de l'échange par une stratégie consistant à enchaîner sur un énoncé 1 par un énoncé 2 thématiquement déviant (le point de référence zéro ou normal étant le point d'ancrage thématique véhiculé par l'énoncé 1). Simultanément, il s'agit de marquer un lien de contenu minimum avec le point de référence zéro. Par cette technique, le locuteur tente de s'octroyer la charge de la négociation et sa ponctuation à venir. Dans l'exemple que nous avons retranscrit, le détournement du point d'ancrage se voit en ligne 7. M transfère le thème de l'entretien, tel que proposé par D comme son objectif (... "je voulais rentrer la clé de la

chambre neuf...", ligne 3), vers un débat centré sur la cause de cet objectif (cf. "pourquoi' (on vend?) la chamb(re)", ligne 7). Ainsi M réussit à redonner un élan personnel à la négociation en y introduisant le thème de son choix. Ce qui perturbe les plans de D dans la mesure où celle-ci prétendait faire appel au directeur (ligne 1) dans un but précis (ligne 3), lequel n'est pas partagé par M (ligne 7).

2. Prise en charge du déroulement discursif de la négociation par l'interlocuteur chargé du détournement thématique. Et ceci sur deux fronts :

- . Alignement du partenaire B sur l'interlocuteur A. Après avoir réorienté la négociation par l'acte de détournement thématique, l'interlocuteur va se rendre maître de la ponctuation que va prendre la négociation nouvellement orientée. Pour cela, les techniques peuvent varier, et je ne présenterai que celles qui apparaissent dans le passage choisi comme exemple ici :

- a) Le contre-argumentation "serrée" : A la réponse de D (ligne 8 à 13), M réagit immédiatement (avant même la fin du tour de parole de D par deux fois, ligne 12 et 14) en opposant à l'explication de D un contre-argument qui s'avère vite n'en être pas un (cf. ligne 17). M s'est précipité. Et il se précipite encore (cf. ligne 16 ((très vite))) pour contrecarrer le contre-argument de D ligne 17. La contre-argumentation de M est "serrée" en ce sens qu'elle s'agrippe aux paroles de D. Mais jusque là, M n'est pas encore maître de l'échange, quoiqu'il y tende en dévalorisant systématiquement les arguments de D par l'introduction de ses propres contre-arguments.
- b) La reformulation : Aux lignes 18/19 M trouve enfin le contre-argument qui désarçonne la parole de D, en ce sens que celle-ci ne peut plus réagir à propos par manque de connaissances suffisantes (ligne 20 :

D ne sait pas ce qu'est l'A.L.P., ce qu'elle explicitera plus loin ligne 25). M ne va donc plus réagir à D, mais amener celle-ci à lui réagir. M mène le débat (lignes 21/22). Et c'est là que la reformulation prend la relève de la contre-argumentation, dans la mesure où elle permet à M, ici, de garder la maîtrise des tours de parole qu'il a acquise par son contre-argument (lignes 18/19). Ainsi M va reformuler par deux fois son contre-argument sauveur (elle va perdre l'A.L.P.) en lignes 23/24 et 26/27, avec une expansion ligne 28. Dès lors, il n'y a plus qu'à énoncer le résultat que M préconise pour la négociation en cours, ligne 30 : "revenez un autre jour".

. Retranchement du partenaire dans un rôle essentiellement phatique. La technique centrale utilisée par M pour placer D dans ce rôle est simple : éviter d'affronter la parole de D. Et ceci de diverses manières :

-) En n'écoutant pas D (lignes 20/21).
-) En limitant le développement des tours de parole que D tente de prendre en charge (lignes 29/30/31).
-) En faisant peu de cas des interventions de D, M étant entièrement pris par son propre développement (lignes 23 à 28).
-) Enfin, en faisant appel à D, mais pour mieux asséner le coup (lignes 21 à 24, où M utilise D pour donner plus de poids à son argument reformulé, lignes 18/19).

Ainsi, si le détournement thématique est le premier pas décisif dans la prise en charge du déroulement discursif de la négociation (puisqu'il en donne le départ brusque), cette maîtrise du discours demande néanmoins un travail très actif de la part de M à l'intérieur même de la négociation qui s'élabore. Mais le travail et les efforts que requiert la mise

en place d'un scénario d'excommunication n'est pas vain. Si le désengagement exigeait une relance plus ou moins dirigée de la négociation en cours, le scénario, lui, permet d'activer et de réaliser une relance de la négociation qui donne la possibilité au locuteur responsable de l'excommunication de diriger la négociation vers ses propres fins. Et ceci néanmoins tout en participant activement, avec son partenaire, à une négociation authentique.

Notons encore deux choses :

1. Tout comme l'ensemble des stratégies dont j'ai traité jusqu'ici, le scénario d'excommunication n'est excommunicatoire que s'il est à la fois imprévisible et sans modification radicale du paramètre relationnel qu'il touche de ses effets. Si l'on reprend l'exemple qui précède, rien ne permet de prévoir la réaction de M à la ligne 7, réaction qui détourne le thème de la négociation et entraîne celle-ci sur une autre voie. Au contraire, les habitudes conversationnelles tendraient plutôt à montrer que dans ce type de situation transactionnelle la négociation garde un cap et tend à réduire finalement l'objet qui fait problème. C'est par exemple le cas du corpus P/E, reproduit en annexe; on pourrait objecter que celui-ci montre un changement dans le thème de la négociation : Les interlocuteurs passent d'une première mise au point de l'horaire d'une étudiante à des considérations sur la nationalité et l'identité de l'étudiante en question. Or on assiste ici plus qu'à un changement de thème à une reprise à zéro du script conversationnel habituel : 1) Le partenaire reçu se présente. 2) La négociation peut commencer. Au lieu du script tronqué par l'entrée en matière brusque de l'étudiante : 2). Quant à la contrainte de modification non radicale du paramètre relationnel frappé par le scénario d'excommunication, notre exemple est, en ce sens, exemplaire. En effet, le thème de départ (à savoir l'objectif que D soumet à M

dans l'espoir d'une négociation) n'est pas radicalement remplacé dans la mesure où les partenaires passent de cet objectif à sa motivation. Il y a donc là maintien d'un lien de contenu (logique) entre le thème 1 (objectif) et le thème 2 (motivation). Si ces deux contraintes ne sont pas respectées, alors on ne pourra pas dire qu'il y a excommunication, même si, formellement, on a affaire à quelque chose qui ressemble à un scénario d'excommunication. On dira qu'il y a simplement changement de thème. Voir à ce propos l'exemple du corpus H/Z/F en annexe, dans lequel on peut constater 1) un changement radical de thème et 2) une prévisibilité du changement par référence au contexte : vendeurs et acheteurs sont à la fois amis, ce qui leur permet de s'attendre à une alternance de thèmes d'ordre transactionnel vers des thèmes d'ordre plus personnel.

2. Malgré les différences dans leurs formes et leurs fonctions, les diverses stratégies d'excommunication observées jusqu'ici ont un point commun important : Toutes ces stratégies reposent sur deux contraintes définitoires :

- a) leur imprévisibilité,
- b) leur modification non radicale d'un paramètre de la relation.

Ceci est important car la dernière stratégie potentiellement excommunicatoire que je vais maintenant aborder relèvera, quant à elle, d'une autre contrainte définitoire. Le corpus P/A qui servira d'exemple est reproduit en annexe.

J'ai appelé cette dernière stratégie "les parcours pragmatiques antagonistes" parce que le principe fondamental qui la régit et qui permet de la définir n'est autre qu'un antagonisme profond confrontant les discours respectifs des interlocuteurs. Mais il ne s'agit pas de conflit d'opinions, d'idées ou de points de vue qui se reflèterait dans la démarche argu-

mentative de chaque interlocuteur (ex. corpus M/D)¹¹. L'opposition est plus profonde car c'est dans la construction même de la collaboration, c'est-à-dire dans l'élaboration de la ligne directrice de la négociation, qu'il y a affrontement des partenaires. En fait, la succession des énoncés de chaque interlocuteur semble mettre sur pied un fil directeur non partagé par le partenaire, fil directeur qui se consolide et se précise au fur et à mesure que l'interaction se poursuit. Voyons comment :

Je mets ici en parallèle quelques interventions de chaque interlocuteur A et P :

- | A | P |
|---|--|
| - Dans le pli? | - Alors voilà. Y a deux, au mois de juillet, j'ai commencé à avoir des brûlures... |
| - Des brûlures à quel endroit alors? | - Puis il m'est sorti des boutons dans le pli des cuisses... |
| - Toute la hauteur? | |
| - Oui ça fait euh, une histoire de champignon, à priori, hein | - Comme le docteur qui me soignait était pas là... |
| - Ca fait plutôt urticaire ce que vous décrivez. | - Entre temps, mais alors j'avais toujours ces brûlures. |
| | - Ces brûlures, c'était bizarre parce que c'était...un peu cyclique, c'était un jour sur deux. |

Qu'essaie de faire A? Il passe par une série de tentatives pour décrire "formellement" la maladie dont souffre P. Il tente même de nommer cette maladie (urticaire).

Que fait P? Elle place sa maladie dans le temps, elle en fait une espèce de récit.

- Enfin vous êtes sujette à quelque chose quand même, hein.
- Vous n'avez jamais vu un allergologue?
- On va peut-être y arriver.
- Alors il a essayé...oui... ben attendez.
- Puis au bout de trois mois, il m' a dit, moi, ben j'ai échoué, il faut aller voir un dermatologue...
- Non mais attendez. Attendez ...[...] c'est pas fini, mon histoire.

Dans ces dernières citations, les interlocuteurs explicitent eux-mêmes la ligne directrice que chacun poursuit :

- A : vous êtes sujette à quelque chose.
P : c'est pas fini mon histoire.

Et chacun des interlocuteurs tente de mettre fin au développement de l'autre, en essayant de l'amener à se décaler :

- A : enfin vous êtes sujette à quelque chose.
On a affaire ici à une conclusion-correction (cf. "enfin") où A veut stopper le récit de P pour en venir à ce à quoi elle est sujette. En fait, A voudrait passer du récit à une phase de négociation sur la maladie en tant que telle, un diagnostique.
- P : alors il a essayé...oui...ben attendez.
Ici P, comme plus loin, refuse de changer de cap. Ce qui lui importe, c'est de raconter son histoire. Il y a une suite. Et par ses "ben attendez", elle signale au médecin que, après la suite, alors on pourra envisager de décrire la maladie plus précisément. Ce qui force gentiment le docteur à écouter patiemment le récit de son patient. C'est la technique de la carotte.

Si chaque partenaire construit sa propre ligne directrice, en parallèle de celle de son interlocuteur, avec néanmoins un objet commun de discussion (la maladie du patient), il faut dire que chacun accepte cependant de jouer le rôle qui lui est imposé par son partenaire. En effet, A accepte d'être l'auditeur de l'histoire de P; et celle-ci fournit, par moments, les informations que A lui demande. C'est comme si on avait affaire à une conversation constituée de deux échanges en parallèle. Et ceci parce que chaque partenaire voit la collaboration de son point de vue (diagnostique vs récit). Dès lors les interlocuteurs élaborent leur ligne directrice respective dans la succession de leurs interventions. Cette succession constitue ce que j'ai appelé le parcours pragmatique d'un interlocuteur.

Ce qui reste frappant ici, c'est que ces deux échanges en parallèle donnent une impression générale de négociation, comme si les partenaires agissaient au diapason. Alors que chacun essaie, en dépit de l'autre, mais en même temps avec lui, de mener à bien une négociation sur un thème commun (maladie), au travers d'une ligne directrice non partagée par les interlocuteurs.

S'il y a entente sur l'objet, il y a mésentente sur la démarche à suivre pour aboutir à un état de consensus. Il n'y a donc pas de véritable négociation. Les interlocuteurs mangent le même repas, dans la même salle, mais pas à la même table.

Nous avons vu que cette dernière stratégie repose sur un principe différent (antagonisme des parcours pragmatiques) de ceux régissant les stratégies antérieurement présentées. En fait, cela se comprend mieux maintenant; car, en effet, nous ne pouvons parler ni de prévisibilité ni de modification non radicale pour définir les parcours pragmatiques antagonistes, dans la mesure où cette dernière stratégie ne survient pas dans l'échange, mais en est constitutive de sa possibilité même de développement. Je reprendrai cette distinction pour classer les stratégies selon deux types.

J'aimerais maintenant mettre un terme aux remarques sur les stratégies d'excommunication et essayer de terminer en :

- 1) synthétisant la notion d'excommunication dans une première ébauche de caractérisation générale,
- 2) et en classant les différentes stratégies présentées dans cet article.

Toutes les stratégies abordées jusqu'ici ont ceci en commun qu'elles sont potentiellement excommunicatoires. Chacune possède sa/ses contraintes définitives, fonctions, effets, et mécanismes. Maintenant, peut-on donner, à partir de là, les contours généraux du processus d'excommunication? Essayons :

- Les diverses stratégies d'excommunication permettent aux interlocuteurs qui les utilisent :

- a) soit de stopper l'interaction (par ex. en déplaçant le cadre de pertinence).
- b) soit de déplacer le cadre thématique de la négociation en cours.
- c) soit de développer deux échanges en parallèle, irréductible l'un à l'autre, à l'intérieur d'une même conversation (absence d'un fil directeur partagé, d'où remise en question de la coopération).

- De ces trois résultats possibles, on peut faire émerger le principe général suivant, régissant l'excommunication :

Il s'agit, pour l'interlocuteur excommunicant, d'amener la relation dont il participe, sur quelque plan que ce soit (interaction, coopération, négociation), à se décaler; c'est-à-dire à se placer hors de la communication telle qu'elle unissait, aurait pu ou aurait dû unir cet interlocuteur à son partenaire interactionnel.

Autrement dit, pour ce qui est des exemples présentés ici, il s'agit pour l'interlocuteur pratiquant l'excommunication de déplacer soit le cadre de pertinence ou le contrat qui le lie à son partenaire, soit le cadre thématique, voire le fil directeur, qui a ou aurait pu/dû régir leur négociation et leur coopération; et ceci de manière à donner à leur échange une couleur différente, plus proche de celle que l'excommunicant voudrait lui voir prendre :

Ainsi dans le corpus M/D, le directeur déplace le foyer thématique de l'objectif tel que proposé par D vers la cause de cet objectif; il peut ainsi donner un cadre thématique légèrement différent, lequel lui convient mieux, semble-t-il, pour négocier avec D.

Dans le corpus P/A, le médecin fait tout pour amener le patient à une phase de diagnostique, en repérant dans le récit du malade ce qui pourrait contribuer à faire avancer l'interaction dans cette voie. Etc.

Quoiqu'il en soit, la communication verbale qui unit les interlocuteurs n'est plus, après excommunication, ce qu'elle était; ou cherche à ne pas être, grâce à l'excommunication, ce qu'elle est à un moment donné, ou ce qu'elle aurait dû/pu être.

Comme on le voit, l'idée clé caractérisant la notion d'excommunication est ce que l'on peut appeler un recadrage des paramètres interactionnels. On pourrait aussi dire, en reprenant une idée bien connue, que l'excommunication est une manière, forte il est vrai, de redéfinir une situation de contact dans et par le processus interactif.

Comme je l'avais annoncé plus haut, les stratégies que j'ai présentées dans cet article peuvent être distribuées selon deux types :

- 1) Selon que l'excommunication survient au début ou en cours d'interaction. C'est le cas des deux stratégies qui ont un effet sur l'interaction, à savoir "laisser parler à vide" et "l'impertinence excommunicative". C'est aussi le cas de deux des stratégies qui ont un effet sur le discours, à savoir "le désengagement" et "le scénario d'excommunication".

Deux contraintes sont chargées de définir cet ensemble de stratégies :

- a) leur imprévisibilité.
- b) leur modification non radicale d'un paramètre de la relation (ex. contrat d'attention, cadre de pertinence, thème).

On pourrait dire que ce type d'excommunication donne une impulsion, positive ou négative, à l'interaction selon que celle-ci se poursuit ou non.

- 2) Selon que l'excommunication fonde le développement même de l'interaction. C'est le cas essentiellement de la dernière stratégie à effet sur le discours, à savoir "les parcours pragmatiques antagonistes".

Une contrainte est chargée de définir cette stratégie :

-) l'antagonisme doit frapper le fil directeur de l'interaction, lequel ne doit pas être partagé par les partenaires de l'échange en cours¹².

On pourrait dire que ce type d'excommunication sert de structure de base à l'interaction dans le développement de celle-ci à plus ou moins long terme.

III. Conclusion

L'excommunication est une "peine ecclésiastique par laquelle quelqu'un est retranché de la communion de l'Eglise catholique" (Petit Robert 1, 1982, p.725). C'est une exclusion. C'est une manière de "placer hors de".

Francis Jacques 1983 marque le parallèle qui existe entre cette exclusion de type religieux et le "rejet opéré latéralement dans le langage et par le langage" (p.3), sens dérivé du terme "excommunication". A partir de ce sens dérivé, Fr. Jacques pose deux situations d'excommunication :

- "mise hors jeu de la situation de discours" (p. 12); ici, une communauté sociale empêche l'un de ses membres de s'exprimer (ex. le marginal);
- "exclusion de quelqu'un comme locuteur dans le jeu libre et tenu pour normal de la communication en général" (p. 13); ici, l'auteur fait référence plutôt à l'exclusion d'un partenaire interactionnel dans l'exercice de sa parole.

J'ai traité de l'excommunication dans le cadre de la deuxième situation proposée par Fr. Jacques. Pour moi aussi, excommunier est une manière d'exclure, de "placer hors de". Mais ce que l'observation des stratégies d'excommunication nous montre, c'est que la pratique excommunicative est un acte qui porte non seulement sur un des partenaires de l'interaction, mais surtout, à travers le rapport entre excommunié et excommunié, l'excommunication modifie la communication dans son ensemble en altérant certains de ses paramètres (cadre de pertinence, contrat relationnel, thèmes, fils directeurs). Ainsi, plus qu'excommunier son partenaire, le locuteur excommunié place la relation hors communication pour, paradoxalement, rendre la communication possible en vertu du cadre interactionnel tel qu'il aimerait le voir se réaliser.

En ce sens, voir en l'excommunication la seule exclusion d'un locuteur de la communication me paraît insuffisant pour caractériser le processus excommunicatif. D'autant plus qu'il est difficile d'imaginer l'exclusion d'un partenaire sans, par contre-coup rétroactif, prétendre au rejet simultané de l'interlocuteur excommuniquant. C'est aussi en ce dernier sens que l'excommunication frappe la communication comme processus interactif, même si cela se réalise à travers ses acteurs.

De plus, et enfin, s'il est vrai que certaines stratégies suppriment, momentanément du moins, le droit de parole à l'interlocuteur excommunié (ex. les stratégies qui stoppent le déroulement de l'interaction), il est aussi vrai que d'autres (celles qui agissent sur le discours en cours) exigent de ce même interlocuteur qu'il prenne la parole, souvent immédiatement, pour poursuivre. Donc, l'excommunication ne peut pas être uniquement vue comme une exclusion d'un partenaire interactionnel.

L'excommunication est un objet intéressant à double titre : D'abord, elle a été peu observée et analysée; et sa fréquence, dans des types d'interaction divers, laisse entendre qu'elle doit jouir d'une large popularité auprès des usagers, au même titre que les divers procédés de négociation. Elle demande donc qu'on la considère. C'est ce que j'ai tenté de faire. Mais il faut poursuivre.

Ensuite, et ceci est directement lié à sa nature de rejet de la relation hors communication, elle doit probablement permettre, en plus de son rôle de régulation des rapports conversationnels, de régler la dynamique entre le côté individuel du sujet parlant et sa socialisation au sein d'une communauté (à travers les microsystèmes sociaux que sont les interactions verbales). En effet, en ayant la possibilité d'infléchir, dans le sens qui lui convient le mieux, certains paramètres de l'interaction, le sujet parlant marque ainsi, en un sens, la maîtrise qu'il a de sa socialisation en cours. Ici encore, l'excommunication demande à être considérée plus largement.

Université de Neuchâtel
Centre de linguistique appliquée
CH-2000 Neuchâtel

Serge Rubi

Notes

1. Il va de soi que les définitions qui vont suivre sont le fruit d'une première interprétation de lectures diverses que l'on retrouve en bibliographie.
2. Je ne vais pas ouvrir ici le débat sur la possibilité d'une interaction sans coopération, même si la dernière stratégie que j'exposerai dans cet article aborde, dans une certaine mesure, dans ce sens. Voir aussi à ce sujet Flahault 1979.
3. Je ne développerai pas ici l'idée d'un autre mode possible; mais je signale que l'une des stratégies d'excommunication que nous verrons plus bas peut faire penser qu'une interaction peut se développer essentiellement dans la recherche d'un état consensuel, mais aussi dans l'établissement d'un antagonisme qui tend à ne pas se réduire.
4. Voir aussi à propos de la négociation Kerbrat-Orecchioni 1984.
5. Dans les exemples proposés au cours de l'article, je localiserai mon attention sur le plan thématique. De là, il faudra s'attendre à voir la portée des stratégies observées limitée, du moins pour l'instant, par ce point de vue.
6. Remarquons que l'impertinence peut très bien se réduire à un manque de rapport de contenu. En effet, il y a des cas où la réaction de l'interlocuteur est effectivement une réponse à la question-initiation du locuteur A. Voir exemples dans Armengaud 1981.
7. Notons tout de suite que si une fin brutale, définitive, d'une interaction sous l'effet de l'impertinence existe, toutefois, très souvent, on assiste plutôt à des pauses plus ou moins longues suivies de relances. L'une des raisons majeures pour éviter des cassures totales de l'interaction est que ces brèches atteignent fortement à la face des interlocuteurs.
Quant aux relances, elles peuvent être de deux types :
 - . les interlocuteurs déplacent le point d'ancrage de la négociation et se mettent à "parler d'autre chose". C'est ce que l'on retrouve dans notre exemple où l'on abandonne "Lulu" pour penser à ce qu'est devenu San Antonio;
 - . les interlocuteurs font dériver l'interaction, laquelle change de niveau:
 - a) soit pour passer du discours à un métadiscours par lequel l'initiateur demande à savoir ce que son partenaire entend signifier par sa réaction impertinente.

- b) soit pour intégrer à l'échange une séquence latérale remettant en question la nature et/ou la forme de la relation qui unit les interlocuteurs ("Tu pourrais quand même essayer de répondre à ma question", ou "tu te fous de ma gueule?" etc.).
8. Il faut signaler que D participe à cette reformulation (ligne 13) après que M en a donné le départ et en a formulé la première étape (lignes 7, 8, 10, 12):

7 M: v/v/ bon vous gardez les dés pour
8 l'instant hein' [...]

10 (ça va?) vous gardez les dés pour l'instant hein!
si vous vous

11 D: donc =euhm
12 M: volez hein!
13 D: et je donne la clé à euhm Madame Brünger
[...]
9. Ce qui n'est pas le cas de l'exemple tiré du corpus A.Q./M, où le désengagement est prévisible en fonction du schéma de développement de l'échange : interview question — réponse; celui-ci amènera forcément un désengagement dès lors que l'échange dérapera trop vers une interaction de type plus libre, et plutôt personnelle que transactionnelle.
10. En ce qui concerne la formule "t'as d'autres questions", elle demande clairement un changement radical de thème puisqu'elle préconise le passage d'un débat autour du thème introduit par la question de M à un débat centré autour d'un autre thème, lui-même introduit par une autre question. Ainsi, on peut dire que cette formule est un désengagement par sa forme et par sa fonction, mais n'a pas un statut excommunicatoire dans la mesure où elle est prévisible (cf. note 9) et provoque une modification radicale du paramètre relationnel sur lequel elle porte (les thèmes introduits par les questions des enfants).
11. Ni non plus d'une complémentarité des rôles, comme dans le corpus A.Q./M : interviewé vs intervieweur.
12. Cette contrainte permet d'exclure des antagonismes qui ne touchent pas la constitution même de la coopération :
 - . conflit de points de vue; ici les deux interlocuteurs mêlent leurs arguments et contre-arguments pour construire un même et unique fil directeur où leurs opinions divergentes trouvent leur réalisation. Ex. corpus M/D;
 - . complémentarité des rôles des interlocuteurs; ici, c'est cette complémentarité qui permet de constituer une même et unique ligne directrice. Ex. corpus A.Q./M où interviewé et intervieweur élaborent, par leur rôles opposés, l'interview.

Bibliographie

- ARMENGAUD, FR. (1981): "L'impertinence excommunicative ou comment annuler la parole d'autrui", Degrés 26-27, 1-32.
- BANGE, P. (1983): Points de vue sur l'analyse conversationnelle, DRLAV 29, 1-28.
- de PIETRO, J.-F., M. MATTHEY, B. PY (à paraître): "Acquisition et contrat didactique : les séquences potentiellement acquisitionnelles de la conversation exolingue", à paraître dans les Actes des 3ème Rencontres régionales de linguistique, Université de Strasbourg.
- FLAHAULT, FR. (1979): "Le fonctionnement de la parole", Communications 30, 73-79.
- GARCIA, Cl. (1982): "Interaction et analyse du discours, étude comparative des débats entre adolescents", Etudes de linguistique appliquée 46, 98-118.
- GOFFMAN, E. (1974): Les rites d'interaction, Paris, Minit.
- GRICE, H.P. (1979): "Logique et conversation", Communications 30, 57-72.
- GUMPERZ, J.J. (1982a): Discourse strategies, chap.1, Cambridge, Cambridge University Press.
- JACQUES, Fr. (1983): "Communication et ex-communication. Discours et société", Degrés 33, 1-15.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1984): "Les négociations conversationnelles", Verbum, 2-3, VII, 223-243.
- LACOSTE, M. (1980): "La vieille dame et le médecin. Contribution à une analyse des échanges linguistiques inégaux", Etudes de linguistique appliquée 37, 34-43.
- LAMBERT, E. (1983): "La 'Nouvelle Communication'. Lignes de forces", DRLAV 29, 69-81.
- MOESCHLER, J. (1985): "Introduction", Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours, Paris, Hatier.
- ROULET, E. (1980): "Stratégies d'interaction, modes d'implication et marqueurs illocutoires", Cahiers de linguistique française 1, 80-103.
- ROULET, E. et al. (1985): L'articulation du discours en français contemporain, Berne, Lang.
- RUBI, S. (1986): "'Baby talk' dans un jardin d'enfants", Travaux neuchâtelois de linguistique 10, 13-58.

- RUBI, S. (1987): 'Cause toujours, tu m'intéresse', ou comment ne pas se 'troquer'. Analyse d'une conversation, Mémoire de licence, Université de Neuchâtel, Faculté des lettres, Institut de linguistique.
- SAN ANTONIO (1953): Descendez-le à la prochaine, Paris, Fleuve Noir.

Conventions de transcription

/	mot/syllabe moyennement accentué
.	petite interruption à l'intérieur d'un énoncé
..	pause courte
...	pause moyenne
(pause, x sec.)	pause longue, indication de la durée en secondes
&	enchaînement rapide
' p.e. tu viens'	intonation montante
, p.e. c'est ça,	intonation descendante
- p.e. oui-	intonation en suspens
___ p.e. ah <u>bon</u>	mot/syllabe fortement accentué
--- p.e. mais <u>non</u>	rallongement
... p.e. oui	prononciation/articulation relâchée
...	
(dangereux?)	mot ou énoncé qui n'a pas pu être identifié avec certitude
(.....?)	mot ou énoncé incompréhensible (le nombre des points indique la durée)
(...)	omission
((rit)), ((vite)), ((tousse)), ((parle à son père)), ((ironique)) etc.	commentaire du transcripteur pour caractériser la diction ou des phénomènes non-verbaux (reste en vigueur jusqu'à la fin de la contribution du locuteur ou jusqu'au symbol +)
+	fin d'une caractérisation/d'un commentaire
A: bonjour Monsieur	chevauchement de deux ou plusieurs
B: ça va'	énoncés
/p.e. alors je l'ai/ j'en ai marre	mot ou construction
c'est un phé/ un phénomène	interrompu
euh	hésitation, pause remplie
eh	petite hésitation, remplie d'un
= p.e. trop=amère	liaison facultative réalisée
E p.e. la petite	"e" muet prononcé
*	en cas d'énoncés simultanés: fin de l'articulation simultanée

Les sons qui en français standard sont réalisés (ou peuvent être réalisés), mais qui ne sont pas réalisés dans le texte, seront mis entre parenthèses, p.ex.:

p(e)tit j(e) suis j(e) sais pas i(l) vient i(l)s ont m(ais) enfin

Les mots ou fragments qui ne peuvent pas être identifiés ou qui n'existent pas dans la langue écrite, seront transcrits phonétiquement.

Les fautes de prononciation (notamment celles des interlocuteurs allemands) seront décrites à l'aide de la caractérisation globale de la diction ou dans des cas particuliers par/à l'aide d'une représentation phonético-orthographique (du type "doukipudonktan").

Pour quelques éléments typiques de la langue parlée, l'orthographe usuelle sera utilisée, p.ex.: ouais, ben, oh, ah, bof, hm, mhm, hum.

Annexes

M/D. ("Chez le directeur du foyer").

J'emprunte ce corpus à l'équipe de recherche de Bielefeld (RFA) dirigée par E. Gülich. Cette conversation, avec beaucoup d'autres, a servi de donnée aux travaux de cette équipe sur les contacts de langues dans les interactions en face à face.

- 1.D.: s'il vous plaît c'est . vous le directeur de ((bas)) ce foyer,+
- 2.M.: oui' oui'
- 3.D.: parce que je voulais rentre la clé de la chambre neuf
- 4. . au première étage à gauche, . c'est le couloir des
- 5. femmes, . là à droite plutôt ((fait un geste avec la
- 6. main droite dans la direction du couloir))+..
- 7.M.: ((bref)) Pourquoi' (on vend?) la cham(re)'
- 8.D.: euh, . parce que eh ehm . c'est de la ma copine' . et
- 9.M.: ouais
- 10.D.: elle vous a cherché tout le week end pour rentre
- 11. la clé et elle va de=euh . quitter . et fallait- . bon
- rentre la clé . u/u/ une
- 12.M.: ((vite)) ah oui mais+
- 13.D.: semaine avant le ((bas)) premier (début de la semaine)
- 14.M.: eh . eh oui m(ais) nous sommes le vingt
- 15. cing ça, et (puis?) le vingt-cinq euh ça fait une se
- 16. maine là,..((aspire et expire audiblement))+ ((très vite)) et oui mais
- 17.D.:((plus fort)) oh oui mais c'est juste une semaine+
- 18.M.:elle a l'A.P.L.' elle va tout perdre l'A.P.L. elle va
- 19. tout perd(re)'hein' elle a l'A.P.L. et tout' hein .
- (est?)arrivé+
- 20.D.: & comment- .
- 21.M.: euh . où elle / où elle est partie votre copine là,
- 22.D.: bon en Allemagne, elle va pas revenir,
- 23.M.: ah oui mais là c'est bête
- 24. parcequ'elle a l'A.P.L.' hein'...
- 25.D.: c'est quoi la P.L.'
- 26.M.: euh l': aide personnelle de logement'.. ah elle va
- 27. perdre de l'argent cette fille-là, hein'.oui oh ((très
- 28. vite)) et je peux pas la sortir qu'à la fin du mois' moi
- hein'+
- 29.D.: non mais euh elle m'a demandé que ça (doit être moi?)
- 30.M.: ((très vite)) il faudrait que vous re-
- 31. veniez au premier août,+..((bas)) au pre/au premier août
- ..+ premier août,
- 32.D.: ((bas)) premier août,+

P/E.

J'emprunte ce corpus à Alber, J.L. et B. Py (1985) : "Inter-langue et conversation exolingue" , Cahiers du département des langues et des sciences du langage 1, 30-47, Lausanne, Université.

1. P. Qu'est-ce que c'est, le problème? Vous voulez vous asseoir un moment?
2. E. Non, c'est pour ... maintenant de 14 heure à 15 heure ...
3. P. plutôt que ...
4. E. Euh ... bon, d'abord ... l'heure de 16 heures à 17 heures, je ne veux pas le faire.
5. P. Attendez, faut que je note tout ça, hein, asseyez-vous un petit moment. Alors d'abord, j'ai oublié votre nom ...
6. E. E.
7. P. Ah, E. Oui, alors, c'est vrai. On vous a pas vu souvent, hein? Pis vous êtes de quelle nationalité?
8. E. Argentine.
9. P. Argentine. Alors qu'est-ce que vous aimeriez? Enlever l'heure ...
10. E. De 16 heure à 17 heure.
11. P. 16 heures - 17 heures.
12. E. Euh ... si je peux faire le ...
13. P. Une heure maintenant.
14. E. Oui.
15. P. On va voir ça. L'heure 14 à 15. Ca, c'est mardi hein aussi?
16. E. Oui.
17. P. Mardi. Bon, de toute façon aujourd'hui vous pouvez rester, hein, parce que ... vous avez vu ... y a pas tellement de monde. Pis je verrai, si quelqu'un ne vient jamais, je vous donne une place ... tou ... pour toujours, quoi ...
18. E. Sinon ...
19. P. Sinon vous venez ...
20. E. Je reste de 15 heures ...
21. P. De 16 à 17. Vous avez deux heures, ou vous ...? Non, vous en avez une.
22. E. Non, j'ai deux heures de 15 heures à 17 heures.
23. P. Ah, comme ça, d'accord.

H/Z/F. ("At the market").

J'emprunte ce corpus à l'équipe Bâle-Neuchâtel qui travaille depuis quelques années déjà sur les contacts de langues en Suisse.

- F. (...) ja XXX
 Z. j'peux encore avoir une dizaine des p'tits oeufs pour faire les
 H. jawohl kai Problem
 Z. Oschtereier tu sais pour les . pour les pr'prochains dix jours . j'ai cinq enfants . alors si tout le monde veut faire des oeufs
 H. ouais alors évidemment
 Z. j'sais pas qui va les manger . mais ...
 H. faut au moins les faire . ((rire léger))
 Z. c'est ceux qui sont/vont bien avec
 Y. so jetzt cha nüt me passiere
 H. ouais.iz'ont/iz'ont la la peau/la la peau
 Z. le truc dur qui . XXX
 F. danke vielmals
 H. voilà.parc'qu'i sont plus durs
 F. die Schaler sind euh hart
 Z. hart et pis j'aimerais encore deux kilos de carottes
 H. premier choix?.deuxième choix?
 F. auf wiedersehn. danke. auf wiederlueg/
 Z. zum rüschte ça va?
 H. zum rüschte? das geht schon.ouais
 ouais.bon y en aXXX
 Z. alors tu m'donnes deux kilos s'il te plaît
 H. deux kilos ouais
 Z. et puis encore de l'ail...tu sais j'dois compter.j'devrais penserXXX j'ai pas pensé. j'suis tellement fatiguée aujourd'hui
 F. aussi? du bisch auch müd?
 H.
 Z. mais j'suis FATiguée ah ...
 F. ich auch
 Z. j'étais allongée sur/e/le canapé pour dix minutes.j'ai/je me suis den/endormie comme un p'tit bébé... c'est le printemps=non c'est le stupide été-
 H. l'horaire d'été? ca c'est con hein
 F. ah ja.es fehlt eine Stunde
 Z. la.la Sommerzeit... tu sais Matthias il a pleuré à midi.il était tat/+non j'suis pas fatigué.non-on/j'suis pas fatigué ((imite une voix d'enfant)).j'l'ai mis allongé sur le lit.j'ai dit je viens à deux heures vingt.si tu m'appelles.après j'ai couru vite j'ai pensé Rachel ((ch prononcé à l'allemande)) est à la maison j'le laisse s'il pleure

F. sie ist/. XXX
Z. oui.maintenant c'est XXX und
jetzt setti no Knoblauch na XXX
F. wenn si wend so guet si
ja
Z. isches per Stück oder per Gramm?
H. nâi per Gramm
(...)

P/A
J'emprunte ce corpus à K. Hölker.

A. Ah ben, on va voir ... S., du S. combien?
P. Cinquante.
A. Vous en prenez combien par jour?
P. Et ben, un. Un demi l'matin, un demi le soir.
A. D'accord.
P. [...?]
A. Un demi ... Vous n'êtes pas allergique à certains médicaments?
P. Ben ... Je pense pas, non, parce qu'on a essayé de les supprimer, et ... ça a pas supprimé ce que j'avais, alors euh.
A. Mais vous n'avez jamais eu d'ennui en prenant un médicament?
P. Non.
A. D'accord. Bon. Qu'est-ce qui vous amène?
P. Alors voilà. Y a deux ans, au mois de juillet, j'ai commencé à avoir des brûlures, des brûlures dans la gorge, des brûlures des lèvres, des brûlures au vagin, des brûlures de l'anus.
A. Mhm.
P. Puis il m'est sorti des boutons dans le pli des cuisses. Des boutons, ça ressemblait à des piqûres d'ortie. Ca me, ça me piquait autant.
A. C'est ça.
P. Comme le docteur qui me soignait était pas là, j'ai donné
A. Dans le pli?
P. Dans le pli, juste dans le pli des cuisses, hein.
A. Ah bon. Oui.
P. Bon. le docteur est revenu, et les boutons étaient partis, bien entendu.
A. Ouais.
P. Entretemps, mais alors j'avais toujours ces brûlures.
A. Mhm.
P. Ces brûlures, c'était bizarre, parce que c'était ... un peu cyclique, c'était un jour sur deux.
A. Mhm.
P. Régulièrement. Jamais le matin, ça commençait vers onze heures [...?] ça allait en empirant, alors le soir, alors ça me brûlait.
A. Des brûlures à quel endroit, alors?
P. Eh ben, des brûlures de euh, de la gorge, de la bouche, du vagin, de l'anus, tout ça.
A. Toute la hauteur?
P. Toute la hauteur, comme ça. Violâ. Bon.
A. Oui. Ca fait euh, une histoire de champignons, à priori, hein.
P. Et ben oui, mais j'ai pas de mycose non plus, parce qu'attendez, c'est pas fini [...?]
A. C'est ce que ça évoque. Mais enfin bon. Alors allons-y.
P. Bon. Alors euh ... Le docteur M est revenu, j'ai expliqué ce que j'avais eu, il m'a dit que les boutons, ça pouvait être de l'herpès, mais ça m'étonnerait parce que ça y ressemblait pas.
A. Ca plutôt urticaire, ce

- P. Oui.
A. que vous décrivez.
P. ... Parce que ça me grattait, ça [...?] des croûtes, ça a pelé, quoi.
A. Oui.
P. Bon, l'urticaire [...] enfin bref.
A. Enfin vous êtes sujette à quelque chose quand même, hein.
P. Alors il a essayé ... oui ... ben attendez.
A. Bon.
P. Alors il a essayé des antibiotiques, des anti-allergiques, des anti-inflammatoires.
A. Mhm.
P. Puis au bout de trois mois, il m'a dit, moi, ben j'ai échoué, il faut aller voir le dermatologue. Je suis allée voir une dermatologue [...?] y avait rien, quoi.
A. Vous avez jamais vu un allergologue?
P. Ah non.
A. Ah.
P. Non mais attendez. Attendez ... [...?] C'est pas fini, mon
A. On va peut-être y arriver.
P. histoire.
A. Allergologue, vous n'avez jamais vu?
P. Non, non, mais c'est pas fini, mon histoire. Attendez voir.
Bon. Alors je vais voir la dermatologue.
A. Mhm.
P. Elle m'a fait faire un tas d'analyses, elle m'a fait faire des prélèvements de tous les côtés.
A. Oui, oh.
P. Bof ... bon.
A. Oui.