LA FORMULATION DU CONSEIL EN FRANÇAIS CANADIEN (QUÉBÉCOIS) ET EN FRANÇAIS CAMEROUNAIS

Bernard Mulo Farenkia
Cape Breton University

RÉSUMÉ

S'inscrivant dans le cadre des théories des actes illocutoires et de la politesse et s'inspirant du concept du français langue pluricentrique, la présente étude met en exergue quelques dissemblances et ressemblances dans la formulation du conseil en français camerounais et en français canadien (québécois). Elle s'appuie sur des observations faites sur des données produites par des locuteurs francophones à Yaoundé (Cameroun) et à Montréal (Canada).

1. INTRODUCTION

Cette étude porte sur les différences et similitudes dans la réalisation de l'acte de conseil en français au Canada (Québec) et au Cameroun. Elle s'inspire du concept du français langue pluricentrique (cf. Pöll (2005), de la pragmatique variationnelle (variational pragmatics) développée par Schneider et Barron (2008). L'analyse se trouve dans le prolongement des recherches antérieures sur les actes de langage et la politesse en français au Cameroun et au Canada québécois (voir Mulo Farenkia, 2014). Nous commençons par la définition de certains concepts pertinents (section 2), suivie de la présentation de la méthodologie (section 3). La quatrième section est consacrée à l'analyse des procédés employés par les locuteurs francophones interrogés pour prodiguer des conseils.

2. CADRE THÉORIQUE

L'étude se fonde sur le concept de langue pluricentrique employé comme paradigme théorique et méthodologique dans l'analyse des langues dont les locuteurs reconnaissent et valorisent la coexistence de plusieurs normes et modalités d'existence. En effet, selon Pöll (2005 : 19), une langue pluricentrique est « une langue qui n'a pas qu'un seul centre dont émanent les normes ». Le présent travail s'inscrit aussi dans le cadre des analyses des variétés non-hexagonales du français

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

(Pöll, 2001), lequel a permis de décrire les normes régionales émergentes du français. Le français au Canada (Québec, Ontario, Acadie, etc.) a déjà fait l'objet de plusieurs recherches (cf. Mougeon & Beniak, 1989; Martineau et. al., 2009). Il en est de même du français au Cameroun (Biloa, 2003; Mendo Ze, 1999). L'étude de la variation régionale en français s'est surtout concentrée sur les aspects lexicaux, morphosyntaxiques, phoniques, sémantiques et phraséologiques. Alors que l'analyse des aspects pragmatiques d'autres langues pluricentriques comme l'anglais, l'espagnol, l'allemand, etc. s'est intensifiée ces dernières années (cf. Schneider & Barron, 2008), la dimension pragmatique des régionalismes en français est relativement peu étudiée.

Il faudrait aussi rappeler que la pragmatique interculturelle, telle qu'elle a été conçue par Blum-Kulka et. al. 1989 ; Wierzbicka 2003, entre autres, est surtout axée sur l'examen des différences et similitudes entre deux ou plusieurs langues ou cultures différentes. Cette approche semble reposer sur la conception des langues comme des entités homogènes, négligeant ainsi le fait que les locuteurs d'une même langue ne partagent pas forcément les mêmes valeurs culturelles et, par conséquent, n'adoptent pas toujours le même comportement discursif dans la réalisation d'un même phénomène pragmatique. C'est au vu de ce constat que Schneider et Barron (2008) ont élaboré un cadre théorique et méthodologique appelé pragmatique variationnelle, qui s'occupe de la dimension pragmatique de deux ou plusieurs variétés régionales d'une même langue (cf. Schneider et Barron 2008). La présente étude rentre dans ce cadre. Son but principal est de décrire les choix opérés par les locuteurs du français camerounais et ceux du français canadien (québécois) dans la formulation du conseil. Mais avant cela, il convient de cerner le conseil et son fonctionnement dans le cadre de la théorie des faces.

Conseiller est un acte discursif consistant à « dire », « recommander » ou « suggérer » à autrui ce qu'il doit faire ou ne doit pas faire. C'est un acte illocutoire directif, réalisé dans le but de « faire faire quelque chose par l'auditeur » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 20). Du point de vue des rapports interpersonnels, le conseil peut s'interpréter comme un acte potentiellement menaçant et valorisant pour les faces du locuteur et de l'interlocuteur. Premièrement, le conseil projette une image positive du locuteur, d'autant plus que son acte est motivé par un « désir altruiste » (cf. Danblon, 2000), celui d'inciter le destinataire à faire quelque chose qui lui est bénéfique. Toutefois, si cet « élan de générosité » n'est pas partagé par l'allocutaire, le conseil risque d'être considéré par ce dernier comme un acte menaçant pour sa face négative. 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. Le conseil peut aussi 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. Deuxièmement, le conseil peut être ressenti comme une menace pour la face négative du destinataire, 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. Au vu de ce qui précède, le conseil apparait comme une activité discursive dont le déroulement nécessite le respect de certaines exigences oratoires et situationnelles. Dans le souci d'amener l'allocutaire à accomplir l'action conseillée et à ménager les faces de l'autre, le locuteur peut entreprendre un « travail de figuration » moyennant des stratégies énonciatives qui lui permettent de gérer deux contraintes spécifiques: être clair et persuasif tout

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

en protégeant la face de l'autre et sa propre face. Le conseil est donc un acte pragmatique complexe, dont la formulation exige une certaine dextérité permettant de mettre en relief l'aspect valorisant du conseil et de bémoliser la menace que représente le conseil pour la face de l'autre et la relation sociale.

Dans la suite de cet article nous nous intéressons à la manière dont les locuteurs du français canadien (québécois) et du français camerounais gèrent cette complexité du conseil dans les échanges verbaux et aux stratégies que ces derniers mettent en œuvre à cet effet. Avant d'effectuer les analyses à cet effet, il convient de présenter brièvement notre méthodologie.

3. MÉTHODOLOGIE

Notre étude se fonde 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 comportait plusieurs situations de production des actes de parole. Chaque contexte de production consistait en une description d'une situation de communication entre deux locuteurs, suivie d'une consigne demandant aux répondants de réagir aux situations présentées. Parmi les trois situations portant sur le conseil, nous avons choisi une seule, celle décrite comme suit:

1) Situation : « 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 ? »

Le questionnaire a été distribué à deux groupes d'étudiants, locuteurs du français camerounais, d'une part, et du français canadien/québécois, d'autre part. Le groupe camerounais était constitué de 30 répondants, dont 19 femmes et 11 hommes, âgés de 18 à 30 ans, la majorité d'entre eux, c'est-à-dire 20 répondants, étaient âgés de 20 à 25 ans, et étudiants à l'Université de Douala et l'Université de Yaoundé au Cameroun. Les données camerounaises ont été collectées en 2016. Le groupe canadien était constitué de 16 participants, dont 14 femmes et 2 hommes, âgés de 20 à 45 ans (la majorité : 20 – 24 ans (12/16)) et étudiants à l'université de Montréal. Les exemples canadiens ont été recueillis en décembre 2018. Pour l'analyse des données, nous avons privilégié une approche qualitative en combinaison avec une approche quantitative. Notre attention a surtout porté sur la complexité des conseils, les types de formulations du conseil, les types d'actes adjoints et de modalisateurs utilisés pour adoucir ou amplifier les conseils.

4. RÉSULTATS ET DISCUSSION

4.1 Les conseils brefs et les conseils élaborés

Chaque exemple du corpus représente un tour de parole où le conseil peut se réaliser de diverses manières. Du point de vue du nombre d'énoncés employés pour conseiller, on distingue deux

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

catégories de conseils ou de formulations : les conseils brefs ou simples et les conseils élaborés ou complexes. Les conseils brefs sont réalisés moyennant un seul énoncé. Les conseils élaborés résultent de la combinaison de plusieurs énoncés. Dans ce cas, le tour de parole employé pour conseiller comporte une unité centrale (le conseil au sens strict), qui peut être précédée et/ou suivie d'autres types d'actes, dont la fonction est de modifier la force illocutoire de l'acte central. L'unité centrale peut se réaliser de manière directe (conseil direct) ou indirecte (conseil indirect). Les analyses révèlent que les locuteurs des deux variétés du français ont beaucoup plus produit des conseils élaborés. Dans les exemples canadiens il y a deux occurrences de conseils brefs (12.5%), tel qu'en (1) et 14 (87.5%) conseils élaborés, tel qu'en (2)

(1) Si tu es malheureuse commence à regarder ailleurs. (Fran-Cana[1])
(2) Je te conseille de lui en parler en restant calme. Si ça ne fonctionne pas, vas voir une tierce personne. (Fran-Cana)

Dans les exemples camerounais, il y a deux conseils brefs (6.7%), tel qu'en (3) et 28 conseils élaborés (93.3%), comme le montre (4)

(3) Tu ferais mieux de le supporter. (Fran-Camer)
(4) Ce n'est rien. Vaudrait mieux supporter tout ce que ton patron te fait en attendant trouver un autre travail. D'autant plus que tu as besoin de cet argent pour payer ta scolarité. (Fran-Camer)

4.2 Les types de formulations

Le Tableau 1 résume les résultats des analyses effectuées et présente les types et fréquences des conseils directs et indirects, des actes accompagnateurs identifiés dans le corpus.

Le tableau 1 montre que les choix des locuteurs des deux variétés du français divergent à certains niveaux. On note que la fréquence des conseils directs est légèrement plus élevée chez les répondants canadiens (45%) que chez les répondants camerounais (44%). Les Canadiens emploient quatre fois plus de conseils indirects que leurs homologues camerounais (Canada : 25% vs. Cameroun : 6%). Mais on remarque que les informateurs camerounais ont beaucoup plus recouru aux actes accompagnateurs que les répondants canadiens.

4.2.1 Les conseils directs

Le tableau 1 montre que les informateurs canadiens ont fait appel à trois types d'énoncés et que les taux d'emploi de ces énoncés sont identiques. Chez les répondants camerounais, on observe qu'il y a quatre types de conseils directs et qu'ils préfèrent de loin les énoncés directifs (22/38) pour formuler le conseil de manière directe. Nous avons aussi analysé la manière dont ces types de conseils directs sont réalisés par les deux groupes.

[1] Les exemples du français canadiens sont codés comme « Fran-Cana » et ceux du français camerounais sont codés comme « Fran-Camer ».

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

TABLEAU 1

Distribution des types de formulations

	Français canadien	**Français camerounais**
Conseils directs	**(n=18) 45%**	**(n= 38) 44%**
Énoncés directifs	6	22
Énoncés performatifs explicites	6	2
Énoncés exprimant une obligation	6	10
Énoncés sans verbe	0	4
Conseils indirects	**(n=10) 25%**	**(n= 5) 6%**
Suggestions	10	4
Reproche (indirect)	0	1
Actes accompagnateurs	**(n=12) 30%**	**(n= 43) 50%**
Justifications	3	10
Marqueurs d'optionalité	9	6
Énoncés parémiques	0	18
Évaluations	0	3
Sentiments d'impuissance	0	4
Mises en garde	0	1
Compassion	0	1
Total	**40 (100%)**	**86 (100%)**

Chez les Canadiens, le verbe des énoncés directifs est conjugué au mode impératif (ex. « *vas voir une tierce personne* »), au présent de l'indicatif (ex. *« tu n'as pas à endurer ça »*), au futur simple (ex. *« tu iras voir quelqu'un de plus haut placé »*). Dans les exemples camerounais, le verbe des énoncés directifs est conjugué au mode impératif (ex. « *laisse tomber ce job* ») et au présent de l'indicatif (ex. *« tu démissionnes »*).

Pour ce qui est des énoncés performatifs explicites, on note que les répondants canadiens emploient plusieurs verbes performatifs, notamment « *conseiller* » (ex. « *je te conseille de lui en parler en restant calme* »), *« inciter à »* (ex. « *je t'incite à percevoir ces commentaires comme*

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

étant constructifs ») et « *encourager à* » (ex. « *je t'encourage à poser des questions à ton patron lorsqu'il fait des commentaires* »). Les Camerounais utilisent uniquement le verbe « *conseiller* » (ex. « *je te conseille de ne pas démissionner* »). Dans les deux groupes, les énoncés performatifs explicites sont combinés avec d'autres énoncés.

Les énoncés qui expriment une obligation ou une nécessité sont employés par les locuteurs pour signifier au destinataire qu'il est obligatoire ou nécessaire de considérer l'action et/ou le comportement indiqués dans le conseil. Les répondants Canadiens mobilisent, à cet effet, des structures introduites par « *il faut* » (ex. « *il faut confronter gentiment ton patron et lui dire que ça te dérange* ») et « *il ne faut pas* » (ex. « *mais il ne faut pas laisser passer ce genre de situation* »). Les informateurs camerounais, quant à eux, ont utilisé, en plus de l'expression « *il faut (que)* » (ex. « *il faut serrer le cœur si c'est pour payer ta scolarité* » ; « *il faut seulement que tu sois fort* »), le verbe « *devoir* » (ex. « *tu dois te soumettre et bien travailler* » ; « *tu dois être fort de caractère* ») et la formule « *tu n'as qu'à + VP* » (ex. « *tu n'as qu'à supporter ces petites choses-là* »). Comme le tableau 1 le montre, les énoncés sans verbe d'action apparaissent uniquement dans les exemples camerounais, où ils sont associés à d'autres énoncés. Il y a deux occurrences du mot « *courage* » et deux groupes de mots, notamment « *beaucoup de courage* » et « *encore un peu de persévérance* ». Ces énoncés servent à amener le destinataire à inférer l'action ou le comportement qui lui est prescrit(e).

4.2.2 Les conseils indirects

Le tableau 1 indique que les répondants canadiens prodiguent leurs conseils exclusivement sous forme de suggestions, alors que les Camerounais font appel aux suggestions et aux reproches pour conseiller.

L'analyse des suggestions des Canadiens révèle que ces derniers utilisent quatre énoncés avec le verbe « *devoir* » au conditionnel présent (ex. « *tu devrais peut-être le rencontrer pour lui en parler pour connaitre ses raisons* »), deux exemples avec le verbe « *pouvoir* » au présent de l'indicatif (ex. « *au pire, tu peux en parler à la personne responsable des ressources humaines* »), un énoncé avec le verbe « *pouvoir* » au conditionnel présent (« *vous pourriez lui en parler plus facilement* »), deux exemples moulés dans la structure « *si tu X / ne X pas, cela/ça va/ ne va pas Y* » (ex. « *mais si tu ne dis rien, ça va pas changer* » ; « *si tu sembles impliquée et ne démontres pas ces commentaires t'affectent, cela encourage moins to patron à faire des commentaires désagréables* »). À cela s'ajoute une suggestion formulée sous forme de question (ex. « *lui en as-tu parlé ?* »).

Les suggestions faites par les Camerounais sont réalisées de la manière suivante. Il y a un énoncé déclaratif comportant l'expression « *tu ferais mieux de X* » (ex. *« tu ferais mieux de le supporter »*), et un autre avec « *vaudrait mieux X* » (ex. « *vaudrait mieux supporter tout ce que ton patron te fait en attendant trouver une solution* »), en plus d'un énoncé contenant le verbe « *pouvoir* » au présent de l'indicatif (ex. « *tu peux essayer d'en parler à ton patron si possible et prier notre Dieu afin qu'il abaisse la tension* ») et d'un autre exemple avec le verbe « *pouvoir* » au futur simple (ex. « *lorsque tu auras obtenu une assez suffisante, tu pourras maintenant démissionner et te chercher ailleurs* »). Le répertoire camerounais compte un reproche, notamment

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

l'énoncé « *c'est pas parce qu'on a besoin d'argent qu'on doit se laisser marcher dessus* ». Sa valeur pragmatique est d'inciter le destinataire à ne pas sacrifier sa dignité au profit de l'argent.

4.2.3 Les actes accompagnateurs

Par actes accompagnateurs, nous entendons ici des actes qui sont placés avant ou après les conseils directs ou indirects et qui servent à modaliser, c'est-à-dire à atténuer ou amplifier, l'intensité desdits conseils et en influencer la réception. Le tableau 1 montre que le répertoire canadien n'est constitué que de justifications et marqueurs d'optionalité alors que celui camerounais comporte plusieurs types d'actes, dont les justifications et les énoncés parémiques sont de loin les plus nombreux.

Les justifications sont mises en œuvre par les locuteurs des deux groupes pour prouver le bien fondé de leurs conseils et amener leurs interlocuteurs à adopter la ligne d'action proposée dans le conseil. Sous cet angle, les actes justificatifs peuvent être considérées comme des stratégies de préservation des faces. En effet, lorsqu'un locuteur indique que son conseil est motivé par une raison objective (justification) et non subjective, il protège sa propre face. C'est ainsi que dans les exemples canadiens, les trois justifications attestées consistent à faire comprendre à l'allocutaire qu'il est nécessaire d'agir comme conseillé parce qu'il/elle « *ne mérite pas de se faire traiter de la sorte* » et parce que « *ça va être lourd (pour lui/elle) de continuer de travailler dans cet environnement* ». La plupart des justifications formulées par les Camerounais soulignent des avantages de l'emploi dont il est question. C'est ainsi que le locuteur rappelle le plus souvent au destinataire que « *l'essentiel c'est d'avoir [son] argent pour [sa] scolarité* ».

Les marqueurs d'optionalité et/ou les énoncés avec des « si » hypothétiques sont employés par les répondants des deux groupes. Il s'agit ici des énoncés qui signalent aux destinataires que l'acceptation du conseil dépend de leur volonté ou disponibilité ou de certaines circonstances que ces derniers jugent favorables ou non. Ce sont des stratégies mises en œuvre pour accorder une marge de manœuvre à l'interlocuteur concernant la réception du conseil, pour bémoliser le contenu du conseil et réduire de ce fait l'effet d'imposition que peut impliquer l'énonciation du conseil. Dans le répertoire canadien, nous avons relevé 9 marqueurs d'optionalité, dont 8 sont introduits par « si » et un qui emprunte une structure tout à fait différente *(« je ne sais pas à quel point ça aiderait »)*. Ces actes sont placés avant (5) ou après (6) l'acte central.

(5) **Si tu es malheureuse** commence à regarder ailleurs. (Franc-Cana)
(6) Il faut en parler à ton patron, **si tu te sens capable de le faire.** (Franc-Cana)

Les 6 marqueurs d'optionalité employés par les Camerounais sont introduits par « si » et ils sont placés avant (7), après l'acte central (8) ou entre plusieurs actes centraux (9).

(7) **Si tu sais que tu ne vas pas démissionner** alors cesse de t'époumoner à critiquer ton boss. (Franc-Camer)
(8) Il faut serrer le cœur **si c'est pour payer ta scolarité**. (Franc-Camer)
(9) Supporte c'est la vie, il faut tenir le coup et **si ça ne va toujours pas** alors cherche toi un autre travail. (Franc-Camer)

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

Les énoncés parémiques sont les actes qui accompagnent le plus fréquemment les conseils des répondants camerounais. On affaire ici à une divergence majeure entre les deux groupes. En effet, le tableau 1 montre qu'il y a 18 énoncés parémiques chez les Camerounais et aucun énoncé de ce type dans les exemples canadiens. Par énoncés parémiques nous entendons des énoncés stéréotypés 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. Si ces énoncés peuvent fonctionner dans certains contextes comme des conseils proprement dits, ils sont considérés ici comme des actes adjoints parce qu'ils sont greffés aux conseils proprement dits, comme le montre (10).

(10) 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. (Franc-Camer)

En s'appuyant sur des énoncés tels que « *gars la vie c'est un choix* » et « *et qui cherche supporte* », en (10), le locuteur tente de communiquer à son ami la nécessité de faire face aux difficultés de la vie, en général, et en milieu professionnel, en particulier. L'énoncé « *après la pluie vient le beau temps* » sert à réconforter le destinataire et à rendre le conseil « *tu n'as qu'à supporter ces petites choses-là* » acceptable. À noter ici que le syntagme « *ces petites choses-là* » est employé pour relativiser les problèmes auxquels l'interlocuteur est confronté. Le ton optimiste « *tout ira bien* » par lequel le tour de parole se termine est de nature à faciliter la recevabilité du conseil prodigué. Parmi les énoncés parémiques identifiés dans les exemples camerounais, on peut citer: « *ce sont les étapes de la vie* », « *tu sais c'est la fin qui justifie les moyens* », « *je pense que dans la vie il faut souffrir pour réussir* », « *mon frère, c'est comme ça la vie* », « *la souffrance et une école de sagesse* ». On observe que certains de ces énoncés sont accompagnés d'aveux d'impuissance tels que « *(mon frère) tu vas faire comment* ? », « *que veux-tu que je fasse?* », « *qu'est-ce que tu veux ?* », tel qu'illustré en (11) et (12).

(11) Mon frère tu vas faire comment? Tu n'as pas le choix. Il faut seulement que tu sois fort. (Franc-Camer)
(12) 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. (Franc-Camer)

Dans le répertoire camerounais se trouvent aussi des actes tels que les évaluations (13), une mise en garde (14) et une expression de compassion (15).

(13) Il faut serrer le cœur si c'est pour payer ta scolarité. **Qui sait, un jour tu pourras aussi devenir patron**! (Franc-Camer)
(14) **Gars, il y a l'AVC dehors!** Si tu sais que tu ne vas pas démissionner alors cesse de t'époumoner à critiquer ton boss. (Franc-Camer)
(15) **Je suis vraiment désolé pour tout ce que ton patron te fait subir**. Mais surtout

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

supporte. (Franc-Camer)

En dehors des actes accompagnateurs décrits ci-dessus, les répondants des deux groupes recourent à un certain nombre de marqueurs morphologiques, lexicaux et syntaxiques pour modaliser l'intensité des conseils. Ces procédés de modalisateurs sont présentés dans la section suivante.

4.2.4 La modalisation de l'intensité

Nous entendons par modalisation, « la prise en charge par l'individu du contenu de sa contribution discursive » et « la prise en compte par le locuteur (L) des besoins et résistances possibles de l'allocutaire (A), ce qui indique un niveau d'ajustement interpersonnel de la part de L » (Saint-Pierre, 1991 : 224). En ce qui concerne la formulation du conseil, cette conception de la modalisation nous amène à mettre en lumière la fonction atténuante ou amplificatrice de modalisateurs contenus dans les conseils de notre corpus. On verra, plus précisément, comment les locuteurs font usage des modalisateurs pour accomplir des tâches interactionnelles spécifiques. Les modalisateurs identifiés sont répartis dans deux groupes. Le premier groupe comporte les atténuateurs, lesquels sont utilisés pour adoucir tout aspect menaçant (coercitif, envahissant, intrusif, infantilisant, etc.) des conseils prodigués. Le deuxième groupe est celui des amplificateurs, lesquels sont mobilisés pour créer un effet de zoom sur certains aspects valorisants (urgence, nécessité, sincérité, etc.) des conseils prodigués.

4.2.4.1 Les atténuateurs

Plusieurs sous-classes d'atténuateurs sont attestées dans les exemples canadiens et camerounais. La première sous-classe regroupe les verbes modaux et les verbes semi-auxiliaires employés pour indiquer une certaine souplesse par rapport au respect de la ligne de conduite conseillée. Les répondants canadiens ont employé le verbe modal « devoir » au conditionnel (ex. « tu devrais lui en parler »), le verbe modal « devoir » au conditionnel en association avec le verbe « essayer de » (ex. « tu devrais essayer de lui en parler »), le verbe modal « pouvoir » à l'indicatif en combinaison avec le verbe « essayer de » pour réduire le caractère directif du conseil (ex. « tu peux essayer de lui en parler »), le verbe modal « pouvoir » au conditionnel (ex. « vous pourriez lui en parler »). On observe chez les Camerounais surtout le recours au verbe modal « pouvoir » pour marquer la possibilité et l'emploi du verbe « pouvoir » avec le verbe « essayer de » pour rendre la suggestions plus polie.

Les adverbes et locutions adverbiales font partie de la deuxième sous-classe d'atténuateurs. Les informateurs canadiens ont recouru à l'adverbe « *peut-être* » pour diminuer le caractère d'imposition du conseil (ex. « *tu devrais peut-être le rencontrer pour lui en parler* »). Dans les exemples camerounais, on note l'emploi des adverbes comme « *juste* » (ex. « *fais juste ce que tu as à faire* »), « *seulement* » (ex. « *il faut seulement supporter* ») et de la locution adverbiale « *un peu* » (ex. « *allez, un peu de persévérance* ») pour minimiser l'impression de complexité du contenu des conseils prodigués. La minimisation de la complexité de l'action suggérée est aussi exprimée dans les exemples camerounais moyennant la structure « *ne … que* » (ex. « *tu n'as qu'à*

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

supporter ces petites choses-là »). On relève aussi le recours à la locution « *si possible* » (ex. « *tu peux essayer d'en parler à ton patron si possible* ») pour accorder une marge de manœuvre au destinataire en ce qui a trait à l'exécution de l'action conseillée.

La troisième sous-classe regroupe des locutions contenant des verbes d'opinion. Les répondants canadiens et camerounais emploient la locution « *je pense que* » (ex. « *je pense que tu devrais le rencontrer* » (Fran-Cana) ; « *je pense que dans la vie il faut souffrir pour réussir* » (Fran-Camer)) dans le but de souligner le caractère subjectif de l'opinion exprimée dans l'énoncé et de protéger leurs propres faces. La quatrième sous-classe d'atténuateurs regroupe le procédé d'évitement du référent personnel, tel qu'en « *c'est pas parce qu'on a besoin d'argent qu'on doit se laisser marcher dessus* », les termes affectifs « *mon frère* » et « *gars* » et le syntagme de minimisation « *ces petites choses-là* ».

4.2.4.2 Les amplificateurs

On observe ici que les locuteurs des deux variétés du français recourent surtout aux verbes modaux et aux verbes performatifs pour amplifier leurs conseils. C'est ainsi que les Canadiens utilisent, en plus du verbe performatif « conseiller », les verbes « falloir » (ex. « il faut lui en parler »), « encourager » et « inciter à » pour exprimer une obligation plus ou moins forte, une nécessité pratique, une incitation à accomplir l'action évoquée dans le conseil. Les Camerounais, pour leur part, recourent au verbe performatif « conseiller » et aux verbes modaux « falloir » et « devoir » pour intensifier leurs conseils. Signalons aussi l'emploi des adverbes « vraiment » et « surtout » dans le but de renforcer des justifications, qui à leur tour amplifient les conseils.

5. CONCLUSION

Cette étude révèle que le conseil est perçu par les répondants des deux espaces francophones comme une activité interactionnelle complexe au cours de laquelle plusieurs tâches conversationnelles et sociales sont accomplies : exhortation de l'interlocuteur à adopter une ligne de conduite « bénéfique », préservation de la face du destinataire, protection de sa propre face, entre autres. Nous avons relevé quelques différences et similitudes en ce qui concerne la manière dont ces tâches interactionnelles sont accomplies.

Au niveau des types de formulations, les analyses révèlent que les locuteurs des deux variétés du français produisent beaucoup plus des conseils élaborés et qu'ils utilisent majoritairement des énoncés directs pour prodiguer leurs conseils. Quelques différences majeures ont été identifiées en ce qui concerne le recours aux conseils indirects et aux actes accompagnateurs. Nous avons constaté, par exemple, que les conseils prodigués par plusieurs répondants camerounais sont assortis d'énoncés parémiques stéréotypés. Ce choix semble le reflet de l'influence des pratiques discursives endogènes sur les pratiques du français. Les interactions quotidiennes au Cameroun sont entrelardées d'énoncés proverbiaux fonctionnant comme des véhicules d'une certaine sagesse populaire. Lorsqu'ils sont associés aux conseils, ces énoncés parémiques remplissent une double fonction. Ils sont dotés, d'une part, d'une valeur argumentative : « ils énoncent une « raison » communément admise. Il est courant dans la conversation familière de citer un proverbe

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

pour renforcer la crédibilité d'une explication ou le bien fondé d'un conseil » (Tamba, 2000 : 46). Ils fonctionnent, d'autre part, comme des procédés de préservation des faces, puisqu'ils permettent de dépersonnaliser le conseil, d'éliminer la subjectivité du locuteur et de mettre en avant la nécessité « objective » de l'action conseillée. En ce qui concerne la modalisation des conseils, nous avons constaté que les répondants des deux groupes utilisent sensiblement les mêmes types de modalisateurs lexicaux et morphosyntaxiques pour adoucir ou renforcer la valeur des leurs conseils.

Rappelons que la présente étude est basée sur un petit échantillon. Il serait intéressant d'approfondir les analyses amorcées ici en utilisant un corpus plus large, en termes de types de situations et de groupes de répondants.

REFERENCES

Amossy, Ruth 1999. *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Lausanne : Delachaux et Niestlé.

Biloa, Edmond. 2003. *La langue française au Cameroun*. Bern: Peter Lang.

Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House and Gabriele Kasper (eds.) 1989. *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood : Ablex Publishing.

Brown, Penelope and Levinson, Stephen 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge : Cambridge University Press.

Clyne, Michael. 1992. *Pluricentric languages. Different norms in different nations*, Berlin / New York: Mouton de Gruyter.

Danblon, Emmanuelle. 2000. Le conseil dans la Théorie de la politesse : réflexion autour de la notion de désir altruiste. In Wauthion, M. et Simon, A. C. (eds.). *Politesse et idéologie. Rencontres de pragmatique et de rhétorique conversationnelles*, 45-5. Louvain : Peeters.

Goffman, Erving 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne. 2. Les relations en public*. Paris : Minuit.

Kannas, Claude. 1993. *Dictionnaire général pour la maîtrise de la langue française, la culture classique et contemporaine*. Paris : Larousse.

Lisimba, M. Kongo. 1999. *Proverbs and the origins of Bantu Wisdom*. Libreville : Ciciba.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine 2005. *Le discours en interaction*. Paris : Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine 1992. *Les interactions verbales, vol 1*. Paris : Armand Colin.

Martineau, France., Mougeon, Raymond, Nadasdi, Terry, et Tremblay, Mireille. 2009. *Le français d'ici: études linguistiques et sociolinguistiques sur la variation du français au Québec et en Ontario*. Toronto : Éditions du GREF.

Mendo Ze, Gervais 1999. *Le français, langue africaine : enjeux et atouts pour la francophonie ; éléments de stratégies*. Paris : PubliSud.

Mougeon, Raymond et Beniak, Édouard. 1989. *Le français canadien parlé hors Québec. Aperçu sociolinguistique*. Québec : Les Presses de l'Université Laval.

Mulo Farenkia, Bernard. 2014. *Speech acts and politeness in French as as pluricentric language. Ilustrations from Cameroon and Canada*. Muenster : LIT Verlag.

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)

Pöll, Bernhard. 2005. *Le français langue pluricentrique? Étude sur la variation diatopique d'une langue standard.* Frankfurt am Main : Peter Lang.

Pöll, Bernhard. 2001. *Francophonies périphériques. Histoire, statut et profil des principales variétés du français hors de France*. Paris : L'Harmattan.

Saint-Pierre, Madeleine. 1991. Illocutoire et modalisation : les marqueurs d'intensité en Français. *Revue québécoise de linguistique*, 20(2), 223-236.

Schneider, Klaus Peter and Barron, Anne. (eds). 2008. *Variational Pragmatics. A Focus on regional varieties in pluricentric languages*. Amsterdam / Philadelphia : John Benjamins.

Tamba, Irène. 2000. Le sens métaphorique argumentatif des proverbes. *Cahiers de praxématique*, n°35, Presses universitaires de la Méditerranée, http://praxematique.revues.org/2889, 39-57.

Vanderveken, Daniel. 1988. *Les actes de discours. Essai de philosophie du langage et de l'esprit sur la signification des énonciations*. Liège / Bruxelles : Pierre Mardaga.

Wierzbicka, Anna. 2003. *Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*. Berlin/New York : Mouton de Gruyter.

BDD-A30750 © 2019 Atlantic Provinces Linguistic Association
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.77 (2026-11-18 10:59:15 UTC)