

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
Université Abdelhafid Boussouf-Mila

Faculté des lettres et des langues
Département de langues étrangères –français-

-  Niveau : Master II/ SDL
-  Matière : Psycholinguistique
-  Enseignant : Dr. AZZOUZI. Tarek
-  Semestre : 3
-  **TD / Applications**

Année universitaire : 20025/2026

Contenu-TD :6 - La pragmatique du langage

Objectifs de l'enseignement :

À l'issue de cette séance, les étudiants devraient pouvoir :

- Comprendre le sens en contexte
- Identifier les actes de langage
- Analyser les implicatures et sous-entendus
- Observer les variations culturelles et sociales
- Relier pragmatique et situations actuelles

I. Contenu didactique

1. Comprendre la pragmatique : du langage au contexte

La pragmatique s'intéresse à ce que les gens font avec les mots, autrement dit à la manière dont le langage s'ajuste aux situations. Là où la grammaire s'occupe de la structure des phrases, la pragmatique regarde *ce qu'on veut dire* au-delà de *ce qu'on dit*.

Austin (1962) fut l'un des premiers à souligner que « dire, c'est faire ». Lorsqu'une personne dit « Je promets de venir », elle ne décrit pas une action : elle l'accomplit. Ce passage du descriptif à l'actif a marqué une nouvelle façon de penser la communication.

Searle (1972), reprenant Austin, a proposé une typologie des actes de langage : assertifs (informer, décrire), directifs (ordonner, demander), promissifs (s'engager), expressifs (remercier, s'excuser) et déclaratifs (nommer, proclamer). Ces catégories servent de repères pour analyser les intentions dans les échanges quotidiens.

Un exemple : dans une salle de classe, un étudiant dit à son camarade :

« Il fait un peu froid ici, non ? »

En surface, la phrase semble être une simple remarque. En réalité, c'est souvent une demande implicite : *ferme la fenêtre*.

La pragmatique s'attache justement à ce décalage entre le sens littéral et le sens voulu, ce que Grice (1975) a nommé les implicatures conversationnelles. Selon lui, les locuteurs respectent, ou transgressent, certaines règles implicites de communication : la quantité (dire ce qu'il faut, pas plus), la qualité (dire le vrai), la pertinence (dire ce qui a du rapport) et la manière (être clair).

2. Actes de langage et interprétation

La communication ne repose pas uniquement sur les mots, mais sur la manière dont ils sont interprétés dans un contexte donné. Quand un enseignant dit « Tu veux bien lire le texte ? », la forme interrogative masque un ordre poli.

La pragmatique met en lumière cette flexibilité du langage. On distingue trois niveaux d'analyse selon Austin :

- L'acte locutoire, correspondant à l'énoncé produit (les mots eux-mêmes) ;
- L'acte illocutoire, qui renvoie à l'intention du locuteur (ordonner, promettre, interroger) ;
- L'acte perlocutoire, qui concerne l'effet sur l'interlocuteur (convaincre, effrayer, rassurer).

Par exemple :

« Tu devrais rentrer, il se fait tard. »

L'acte locutoire est une suggestion ; l'acte illocutoire, une incitation à partir ; l'acte perlocutoire, un possible départ de l'interlocuteur.

Cette dimension relationnelle montre que la communication est un jeu d'ajustements. Comme le note Kerbrat-Orecchioni (1990), tout échange implique une gestion de la *face*, c'est-à-dire de l'image sociale que chacun veut préserver. On choisit ses mots pour ménager l'autre, pour atténuer une critique ou marquer une distance.

3. Politesse, implicite et stratégies discursives

La politesse linguistique ne se limite pas à des formules figées (« s'il vous plaît », « merci ») : elle traduit un souci de préserver la relation. Brown et Levinson (1987) ont distingué deux stratégies :

- La politesse positive, qui vise à rapprocher les interlocuteurs (ex. : compliments, marques d'accord) ;
- La politesse négative, qui cherche à ne pas imposer (ex. : atténuations, conditionnels, détours).

Ainsi, au lieu de dire « Ferme la porte », on dira :

« Tu pourrais fermer la porte, s'il te plaît ? »

L'ajout de la modalité et du marqueur de politesse rend la demande plus acceptable. Ces formes varient selon les cultures : ce qui paraît direct en français peut être perçu comme neutre ailleurs. Gumperz (1982) a montré que certaines incompréhensions interculturelles naissent de ces différences d'attentes pragmatiques.

4. La pragmatique cognitive

La pragmatique cognitive, initiée par Sperber et Wilson (1986), relie la compréhension du langage aux mécanismes mentaux. Leur *théorie de la pertinence* part de l'idée que tout acte de communication cherche à produire un effet cognitif maximal avec un minimum d'effort. Quand on entend une phrase ambiguë, notre cerveau cherche la signification la plus pertinente selon le contexte. Si quelqu'un dit :

« Tes chaussures parlent ! »

On comprend, sans hésiter, qu'il s'agit d'une remarque sur leur couleur ou leur bruit, et non d'une phrase littérale. Cette économie cognitive explique la rapidité avec laquelle on saisit des sous-entendus ou de l'ironie.

5. Pragmatisation et usages contemporains

Dans la communication numérique, la pragmatique prend une dimension nouvelle. Les émoticônes, les gifs ou la ponctuation deviennent des indices pragmatiques. Par exemple, un message comme :

« D'accord... »

Peut exprimer la contrariété selon le contexte, alors que

« D'accord 😊 »

atténue le ton.

Les travaux récents de Crystal (2008) et Tagg (2015) montrent que ces signes remplacent les gestes et intonations absents à l'écrit, redonnant à la communication virtuelle une expressivité proche de l'oral.

Ainsi, la pragmatique moderne ne s'arrête pas aux interactions en face-à-face ; elle englobe aussi les usages numériques, où l'implicite, le ton et le contexte gardent toute leur place.

Applications- TD :7 -La pragmatique du langage

☐ **Exercices /corrigés**

☐ **Exercice 1**– *Analyse d'un acte de langage*

Énoncé :

Un professeur dit à un étudiant : « Tu n'as pas oublié ton devoir, j'espère ? »

Corrigé :

Cet énoncé, bien qu'interrogatif en surface, correspond à un acte directif. Le professeur n'attend pas réellement une réponse ; il rappelle implicitement une attente. L'intention illocutoire vise à susciter une prise de conscience ou un léger sentiment de devoir. Comme l'a montré Austin (1962), la valeur d'un énoncé ne dépend pas uniquement de sa structure grammaticale, mais de ce qu'il fait dans la situation. Ici, la phrase réalise une demande indirecte formulée sous forme de question rhétorique. Le ton, souvent accompagné d'un regard appuyé, signale le sous-entendu : « Tu ferais bien de l'avoir apporté. » Ce type de formulation adoucit l'ordre tout en maintenant l'autorité du locuteur.

☐ **Exercice 2** – *Implicature et contexte*

Énoncé :

Deux amis se croisent :

– « Tu viens au cinéma ? »

– « J'ai un exposé demain... »

Corrigé :

La réponse n'apporte pas d'information explicite, mais elle contient une implicature conversationnelle. Selon Grice (1975), les interlocuteurs suivent un principe de coopération : chacun suppose que l'autre parle de manière pertinente. Ici, le second ami ne dit pas « non », mais son énoncé suggère clairement qu'il ne viendra pas. L'implicature repose sur le contexte partagé : la préparation d'un exposé est incompatible avec une sortie. Ce type de communication, fréquent à l'oral, permet d'exprimer une réponse négative sans la formuler directement, ce qui rend l'échange plus naturel et socialement plus souple. Le sens naît donc de l'interprétation contextuelle et non de la seule syntaxe des mots.

☐ **Exercice 3** – *Politesse et stratégie*

Énoncé :

Comparez :

– « Donne-moi ton stylo. »

– « Tu pourrais me prêter ton stylo un instant ? »

Corrigé :

La première phrase est un ordre direct, sans précaution. La seconde introduit une atténuation par le conditionnel et la tournure interrogative. Selon Brown et Levinson (1987), cette différence illustre deux stratégies de politesse : la première menace la « face » du destinataire (sa liberté d’agir), tandis que la seconde cherche à la ménager. Dire « Tu pourrais » transforme la demande en simple possibilité, ce qui réduit la pression. L’ajout de « un instant » renforce cette atténuation en limitant la contrainte temporelle. Dans la vie quotidienne, cette manière de parler aide à maintenir une atmosphère cordiale et évite les tensions liées à des ordres trop directs, surtout entre pairs ou amis.

☐ **Exercice 4** – *Ironie et pertinence*

Énoncé :

Quelqu’un dit, en voyant un ami trempé sous la pluie : « Belle journée, hein ? »

Corrigé :

Cet énoncé illustre une ironie contextuelle : le sens implicite est à l’opposé du sens littéral. L’énonciateur exprime en réalité le contraire de ce qu’il dit. Selon Sperber et Wilson (1986), la compréhension de l’ironie repose sur la recherche de pertinence : l’auditeur sélectionne l’interprétation la plus cohérente avec la situation. Dans ce cas, il comprend immédiatement que l’expression « belle journée » est une remarque humoristique sur la pluie. Ce type d’usage permet d’alléger la gêne ou de créer une complicité entre locuteurs. L’ironie ne tient pas seulement aux mots, mais à la manière de dire, au ton et au contexte partagé, qui signalent au destinataire de ne pas prendre le sens au pied de la lettre.

☐ **Exercice 5** – *Pragmatique et culture*

Énoncé :

Dans certains contextes, dire directement « Non » peut être perçu comme impoli.

Expliquez.

Corrigé :

La politesse interculturelle varie selon les sociétés. Dans plusieurs cultures arabes ou asiatiques, une négation directe peut être vécue comme une rupture d’harmonie. On préfère des expressions détournées : « On verra », « Ce n’est pas évident », ou « Peut-être plus tard ». Comme le montre Gumperz (1982), ces formes atténuées visent à préserver la relation. Dans d’autres contextes, comme en Europe du Nord, la franchise est perçue comme un signe de respect. Ces différences montrent que la pragmatique n’est pas universelle : les mêmes mots peuvent avoir des effets très variés selon les habitudes communicatives. En situation interculturelle, ces écarts peuvent générer des malentendus, chacun interprétant la politesse à travers ses propres normes implicites.

□ **Exercice 6 – Interaction numérique**

Énoncé :

Analysez la valeur pragmatique d'un message : « OK 👍 »

Corrigé :

Ce message associe un mot minimal et un symbole visuel (emoji). Ensemble, ils produisent un effet d'accord rapide. D'après Crystal (2008), la communication numérique repose sur une économie d'expression : quelques signes suffisent à transmettre une attitude. Le mot « OK » confirme l'accord, tandis que l'emoji « pouce levé » renforce la validation de manière positive. Ce type de message s'inscrit dans un échange souvent informel, où les symboles remplacent les gestes et le ton. La force illocutoire est celle d'une approbation concise, sans nécessité de justification. C'est une forme pragmatique moderne où la syntaxe multimodale (texte + image) permet de maintenir la cohésion conversationnelle dans les échanges numériques rapides.

□ **Exercice 7 – Discours et pouvoir**

Énoncé :

Expliquez comment le langage peut servir à imposer une autorité sans ordre explicite.

Corrigé :

L'autorité linguistique se manifeste souvent par des formes implicites. Dire « Ce serait bien que ce rapport soit prêt demain » revient à donner un ordre, mais sous une apparence de suggestion. Foucault (1971) a montré que le discours n'est jamais neutre : il encadre ce qui peut être dit et par qui. Dans le contexte professionnel ou institutionnel, le langage devient un instrument de contrôle discret. La modalisation (« ce serait bien », « il faudrait ») masque la contrainte tout en maintenant la hiérarchie. L'efficacité de ce type d'acte de langage repose sur le statut du locuteur et la reconnaissance implicite de son autorité. La pragmatique permet ainsi de comprendre comment la parole participe aux relations de pouvoir sans ordres explicites.

□ **Exercice 8 – Reformulation et coopération**

Énoncé :

Dans un dialogue :

– « Tu veux dire que tu n'as pas compris ? »

– « Si, mais pas cette partie-là. »

Corrigé :

La reformulation est une stratégie de clarification. Elle permet de vérifier la compréhension mutuelle et d'ajuster le sens. Comme le note Kerbrat-Orecchioni (1990), la communication est une co-construction : chaque interlocuteur ajuste ses propos selon les réactions de l'autre. Dans cet échange, la première réplique cherche à confirmer une interprétation, tandis que la seconde corrige partiellement l'image reçue. Ce mécanisme illustre la négociation du sens, fréquente dans les discussions pédagogiques ou familiales. Il montre que comprendre ne se réduit pas à décoder des mots, mais à ajuster constamment les interprétations dans le cadre d'une interaction vivante et réciproque.

□ Bibliographie sélective

- Austin, J. L. (1970). *Quand dire, c'est faire*. Traduit de l'anglais par G. Lane. Paris : Éditions du Seuil.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politesse : Quelques universaux du langage*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Crystal, D. (2008). *SMS : le grand débat*. Oxford : Oxford University Press.
- Foucault, M. (1971). *L'ordre du discours*. Paris : Gallimard.
- Gumperz, J. (1982). *Stratégies de discours*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1990). *Les interactions verbales. Tome I*. Paris : Armand Colin.
- Searle, J. R. (1972). *Les actes de langage*. Paris : Hermann..
- Sperber, D., & Wilson, D. (1989). *Pertinence : Communication et cognition*. Paris : Les Éditions de Minuit.