

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

ⵓⵎⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵎⵎⵓⵔ ⵎⵎⵎⵎⵔ ⵏ ⵜⵉⵣⵉ ⵓⵣⵣⵓ
X.ΘV.ΠΞΧΙΠC:η:V.ΧCη:CC:QIXεξ:ξξ:ξξ:
X.ξ:λλ.ςΧΙηΘ:κηCΠεIVX:Χη.ςεI

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

Faculté des Lettres et des Langues

Département de Français

جامعة مولود معمري - تيزي وزو
كلية الآداب واللغات
قسم اللغة الفرنسية



N° d'ordre :

N° de série :

MÉMOIRE DE MASTER II

Domaine : *Lettres et Langues Étrangères*

Filière : *Langue et Littérature Françaises*

Spécialité : *Sciences du langage*

Sujet

**La manifestation de la politesse linguistique dans
une interaction verbale commerciale et dans une
conversation amicale.**

Présenté par :

Mlle. YACOUB Rima

Mlle. ZAIDI Chahrazed

Dirigé par :

Mme. HOCINI Siham

Jury de soutenance :

M. ELHOCINE Rabah

Mme. HOCINI Siham

M. KEZZAR Hocine

Président

Rapporteure

Examinateur

(MAA, UMMTO)

(MCA, UMMTO)

(MAA, UMMTO)

Promotion : 2020/2021

Remerciements

Nous remercions d'abord Dieu le tout puissant de nous avoir procuré la volonté d'entamer et de terminer ce mémoire de fin d'études.

Nous remercions notre directrice de recherche : madame Siham HOCINI, qui a bien voulu nous encadrer, ainsi que, pour sa gentillesse, sa disponibilité et son encouragement. On lui doit un immense respect.

Nous remercions aussi les membres du jury, monsieur KEZZAR Hocine et monsieur ELHOCINE Rabah, de nous avoir honorés de leur présence et avoir accepté d'évaluer ce travail et de participer à cette soutenance.

Nous remercions également les interactantes qui nous ont fourni les enregistrements sans lesquels ce travail n'aurait pas abouti.

Nous remercions enfin, notre fidèle ami, Aghiles pour ses conseils judicieux et son aide précieuse.

Dédicaces

Je dédie ce modeste mémoire à mes chers parents, mes frères et sœurs, mes adorables neveux : Ghilas, Anaïs, Léa. Ainsi qu'à une personne particulière qui m'a soutenue tout au long de ce travail.

Je le dédie à mes beaux-frères, ainsi qu'à ma camarade Rima.

Chahrazed

Je dédie ce travail de recherche tout d'abord à ma chère maman, Fazia et mon cher papa Youcef, qui ont toujours été là pour moi, à mes deux grands frères, ainsi que ma belle-sœur.

Je le dédie aussi à la mémoire d'une brave femme, ma tante maternelle : IBEGGAZEN Fatima, qui nous a quittée très tôt.

Je le dédie, à ma camarade Chahrazed avec qui j'ai partagé les efforts tout au long de cette période de travail.

Ríma

Sommaire

Introduction.....	06
Premier chapitre : Cadres théorique et méthodologique de l'étude	
1. Cadre théorique	10
2. Cadre méthodologique	23
Deuxième chapitre : La politesse linguistique dans l'interaction verbale commerciale qui se déroule au marché et dans la conversation amicale au marché et à la Maison des Examens	
1. La politesse linguistique dans l'interaction verbale commerciale	30
2. La politesse linguistique dans la conversation amicale qui se déroule au marché et à la Maison des Examens	48
Conclusion	64
Références bibliographiques	67
Table des matières	70
Annexes	75

Introduction

Introduction

Introduction

L'être humain a constamment besoin de converser avec son prochain, il doit assurer une relation quotidienne avec autrui afin de subvenir à ses besoins. Par ailleurs, la communication est un processus qui fonctionne grâce à des acteurs appelés en analyse des interactions verbales « les interactants ». L'interaction verbale se produit lorsque deux, ou plusieurs personnes se réunissent, et communiquent, ils interagissent et tentent de maintenir une relation harmonieuse tout au long de l'interaction verbale, elle se distingue du dialogue lors de la réalisation d'une tâche : communiquer pour agir. Selon Lakoff (citée par Kerbrat-Orecchioni, 1992 :184), la relation interpersonnelle dans une interaction est gérée par un ensemble de règles qui sont nommées : « les règles de la politesse ».

Selon Kerbrat-Orecchioni (1990 : 148), « d'un côté, l'excès de conflit peut entraîner à la mort de l'interaction, voire des inter-actants ; mais de l'autre, l'excès de consensus ne mène qu'au silence ». En étant d'une nature interactive plus qu'unilatérale, la communication ne signifie pas seulement le fait de communiquer un message, mais aussi la relation entretenue entre les inter-actants lors de l'interaction. Cette relation, peut-être : amicale, dans le cas où les opinions convergent, mais, dans le cas contraire, la relation devient conflictuelle. C'est donc ainsi que dans toute interaction verbale, les participants doivent non seulement gérer la cohérence de leur discours mais aussi de faire adapter au contexte, et aussi ajuster leurs tours de parole avec ceux des autres participants, et également faire usage des règles qui régissent le fonctionnement de tout type d'interaction, pour ensuite faire part à une formule de politesse.

La notion de politesse ne se réduit pas à l'acception ordinaire et intuitive seulement, mais ce phénomène renvoie aussi à quelques formules du genre : « s'il te plaît », « Merci » et « je m'excuse », mais elle a aussi une acception scientifique selon laquelle la politesse est un système de règles qui fait le fonctionnement de toutes les interactions verbales.

La politesse est connue en étant un phénomène linguistique pertinent, elle a fait l'objet de nombreuses recherches en sciences du langage. Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 159- 160), « Il est impossible de décrire efficacement ce qui se passe dans les échanges communicatifs sans tenir compte de certains principes de politesse, dans la mesure où de tels principes exercent des pressions très fortes –au même titre que les règles plus spécifiquement linguistiques, et que les maximes conversationnelles de Grice sur les opérations de production/interprétation des énoncés échangés ».

Introduction

L'objectif de notre travail consiste en la description de la politesse linguistique telle qu'elle se manifeste dans les interactions verbales sur lesquelles nous allons travailler et nous nous intéressons spécifiquement aux interactions verbales commerciales et amicales.

La recherche sur la politesse dans les domaines que nous allons entreprendre : professionnel et amical, est une tâche très riche en ce qui concerne la politesse et les interactions verbales. À travers cette analyse, nous allons étudier un corpus et des enregistrements originaux, qui ont été enregistrés par des personnes de confiance qui nous ont donné ainsi un dialogue qui n'a jamais été traité, c'est d'ailleurs ce qui nous a motivé à faire cette recherche, de plus nous allons essayer de mettre en évidence les différentes formes de politesses qui se sont manifestées dans notre corpus, et montrer parmi ces formes, celles qui devraient être adoptées ou être évitées, dans les différents contextes qui existent dedans, afin que la communication entre les différents inter-actants que ce soit dans la conversation amicale ou professionnelle, se tiennent dans des conditions convenables.

En effet, entreprendre cette recherche sur la politesse, à travers les différents types de relations qui existent entre l'être humain, et son autrui, nous mènera ainsi à dire que le choix de cette pratique d'entreprendre ces interactions verbales et de les étudier, est dans le but d'en extraire ensuite, les notions de politesses qui proviennent du fait de vouloir entreprendre un travail original, notamment au sein de notre département où le thème de l'analyse de la politesse linguistique dans l'interaction professionnelle et dans la conversation amicale permettra d'enrichir la bibliothèque du département de français de l'Université Mouloud MAMMARI de Tizi Ouzou et ainsi inciter les étudiants à élargir leur perspective, à l'avenir, et leur ouvrira un passage à de nouvelles découvertes afin de percer dans le domaine des interactions verbales, et avoir une meilleure compréhension du mot politesse.

Tout au long de cette recherche, et à travers notre travail, nous avons construit la problématique suivante : « Comment se manifeste la politesse linguistique dans les interactions verbales commerciales et dans les conversations amicales composant notre corpus ? Autrement dit, nous allons nous focaliser à retirer la politesse qui se trouve dans notre corpus et la catégoriser.

Introduction

Afin de répondre à cette question de recherche, nous émettons les hypothèses suivantes : « Au marché, où l'interaction est professionnelle, la gestion des relations qui se tiendront entre les interactants, les clientes et les vendeurs, qui interagissent mutuellement entre eux, serait purement professionnelle, tandis que, les conversations qui se déroulent entre les deux inter-actants, que ce soit au marché, ou dans la Maison des Examens, serait amicale. Pour ainsi produire des énoncés linguistiques relevant de la politesse, afin de produire une atmosphère qui joue dans le formel et dans l'informel ».

Afin d'infirmer ou de confirmer ces hypothèses, nous nous sommes basées sur les travaux et les recherches de Kerbrat-Orecchioni (1992, 2010), sur la notion de politesse linguistique.

Pour bien organiser notre travail nous allons le diviser en deux chapitres complémentaires. Le premier, est divisé en deux axes : le cadre théorique et le cadre méthodologique. Sur l'axe théorique, nous abordons les concepts de base qui permettent de définir notre corpus de recherche. Pour ce qui est de la méthodologie, elle sera dévouée à la présentation du corpus et de la démarche qui sera suivie par sa collecte de données et son analyse. Le deuxième est consacré à l'analyse des données, afin de décrire comment est la manifestation de la politesse dans l'interaction verbale professionnelle (commerciale) et dans la conversation amicale.

Ce travail, s'achèvera par une synthèse des résultats que nous allons obtenir tout au long de l'étude et une conclusion générale.

Premier chapitre : Théorie, concepts et méthodes

L'objectif de ce mémoire est de mettre en évidence les diverses manifestations de la politesse linguistique dans un type spécifique d'interaction verbale, à savoir celles qui se tiennent au marché ou celle dans la Maison des Examens.

Pour parvenir à tel résultat, nous nous intéressons en premier lieu, au cadre théorique de notre projet d'étude où nous présentons d'abord la différence qui existe entre l'analyse conversationnelle et l'analyse des interactions verbales, ensuite, nous nous focalisons sur le domaine de l'analyse des interactions dans lequel la théorie adoptée s'inscrit, afin d'analyser notre corpus, à savoir la théorie de la politesse, ainsi que certains concepts de base qui vont interférer dans l'éclaircissement de notre problématique.

En second lieu, nous présentons le cadre méthodologique de ce travail où nous rendons compte des données collectées, puis, nous présenterons les stratégies que nous avons entreprises pour rassembler notre corpus et les obstacles rencontrés au cours de la réalisation de ce travail.

1. Cadre théorique

Afin de bien mettre en évidence le domaine dans lequel nous inscrivons notre travail de recherche, il est important de préciser ce qui distingue l'analyse des interactions verbales de l'analyse conversationnelle.

1.1. Analyse des interactions verbales ou analyse conversationnelle ?

L'interaction verbale représente tout type d'échange, qu'il soit formel ou informel, l'objectif d'une interaction n'est pas uniquement de communiquer, mais aussi influencer les inter-actants, (les personnes qui sont en interaction verbale), il est primordial de dire que c'est en France, dans les années 80, grâce à Kerbrat-Orecchioni (1998 :114), qu'elle s'est développée, plus précisément dans le domaine de la linguistique.

Alors que l'analyse conversationnelle s'est développée grâce aux travaux de Sacks et al. (Cités par Traverso, 2007 : 33). Aux Etats-Unis, dans les années 70, dans le champ de la sociologie.

Pour Kerbrat-Orecchioni (1982 : 22), « tout au long du déroulement d'un échange communicatif quelconque, les différents participants, que l'on dira donc des "inter-actants", exercent les uns sur les autres un réseau d'influences mutuelles. Parler, c'est échanger, et c'est changer en échangeant ».

Pour Kerbrat-Orecchioni (1998), il est judicieux de choisir la première nominalisation dès que l'objet d'étude est l'interaction verbale « dans toute ses catégorie » et d'utiliser la seconde quand il s'agit d'étudier en principe une simple conversation, de ce fait, afin de différencier ces deux appellations, il faut mettre le point sur les deux notions : « interaction verbale » et de « la conversation ».

1.2. Définition de quelques notions de base

1.2.1. L'interaction verbale

On appelle « interaction verbale » toute communication verbale qui réunit deux ou plusieurs personnes dans un moment et un lieu bien déterminé, qu'ils soient publics ou privés, le terme « interaction » fait référence à la communication intentionnelle entre les interactants, et le terme « verbale », renvoie à l'échange de parole (certaines interactions peuvent donc être non verbales). Le terme « interaction verbale » désigne ce qui se passe quand les individus conversent.

L'interaction peut se manifester sous plusieurs formes y compris la conversation, qui est une activité caractérisée par son aspect familier et informel, telles que : les conversations amicales, etc. Les sujets abordés varient selon le sexe, l'âge et le niveau culturel des sujets parlants. En outre, l'interaction spécifie non seulement ce type informel, mais également tout échanges qui se caractérise par les aspects formels comme dans les domaines professionnels, à titre d'exemple : les réunions de travail, les échanges commerciaux, conférences, etc.

1.2.2. L'interaction verbale commerciale

L'interaction verbale commerciale semble à tout être comme un événement sans importance et inaperçu. Acheter des légumes ou faire ses courses paraît une action banale et ordinaire.

Or, étudier ou traiter l'interaction de commerce a fait l'objet de plusieurs recherches. Cet échange quotidien contient un fait largement complexe que l'on puisse imaginer, ayant des caractéristiques bien définies. Les interactions verbales commerciales font donc partie de la grande catégorie des interactions de services comme l'appelle Goffman « une prestation de service » ou « rencontre de service ». Elles se déroulent dans un endroit prévu à cet effet ; à caractère public comme le confirme Traverso (2007 :06), « Elle met en présence, dans un lieu à cet effet, les individus réunis pour procéder un échange transactionnel argent contre bien et/ou service, elle présente certaines caractéristiques générales qui permettent de la définir comme un type d'interaction s'opposant à d'autres ».

1.2.3. La conversation amicale

La conversation amicale est une interaction où, le cadre formel est totalement exclu, elle se passent entre deux ou plusieurs individus qui partagent une relation proche et intime. Cette relation fait donc que leur conversation ne les oblige pas à utiliser les règles de la politesse et ne les rend pas impolis non-plus.

1.2.1.1. L'organisation de l'interaction

1.2.1.1.1. L'organisation globale de l'interaction

1.2.1.1.1.1. L'ouverture

Cette étape comprend une situation d'ouverture qui permettra de démarrer une conversation, verbale ou gestuelle.

Exemple : bonjour ! salut ! comment ça va ?

1.2.1.1.1.2. Le corps

Cette étape fait référence au contrat entre les participants et leurs séparations, c'est à dire du début jusqu'à la fin de la conversation.

1.2.1.1.1.3. La clôture

Cette étape est classée en dernier, correspondant à la clôture de la conversation, à savoir l'échange des salutations de clôture.

Exemple : au revoir, à bientôt, bon courage, etc.

1.2.1.1.2. L'organisation locale de l'interaction

Selon Traverso, l'échange interactionnel, se fait selon une règle générale : « chacun son tour ». Elle régit des lois qui donne lieu à l'organisation de la distribution des tours de parole entre les locuteurs.

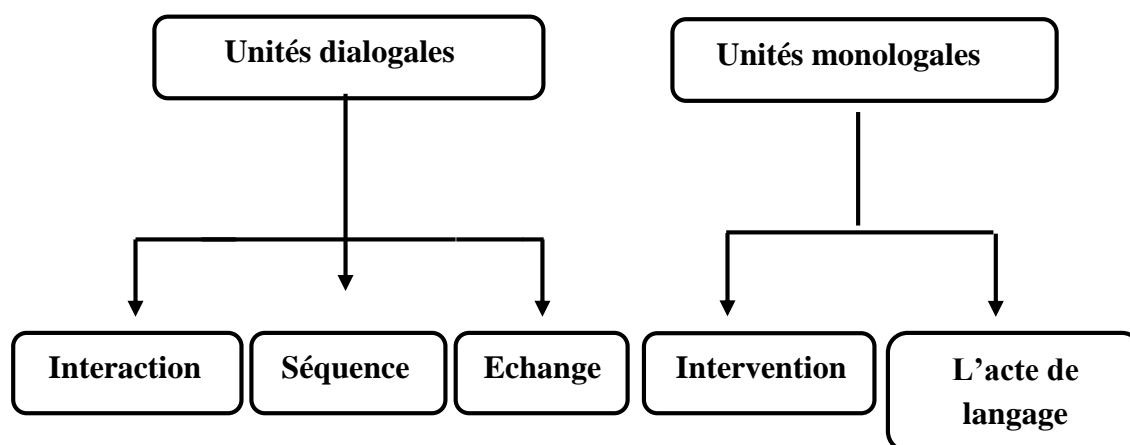
1.2.1.1.2.1. L'attribution des tours de paroles

Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 68), « Le changement de tour doit normalement s'effectuer à un point de transition possible ». C'est ce qui permet aux inter-actants de construire leurs échanges et de définir le moment de l'énonciation.

1.2.4. La structure de l'interaction

L'interaction verbale se manifeste sous forme d'unités construites et emboîtées les unes dans les autres. C'est aux linguistes de l'école de Genève dont Roulet (1981) que revient le mérite d'avoir contribué à l'élaboration d'un modèle hiérarchique expliquant ces divers rangs et unités interactionnels. Selon Kerbrat-Orecchioni (1990 : 214-234), l'interaction verbale se structure des unités qu'elle appelle les cinq rangs. Ces dernières ont subi de multiples transformations à travers le temps, notamment sur le nombre d'unités qui les constitue. Kerbrat-Orecchioni (1998 : 213), quant à elle, retient le modèle à cinq rangs. En voici sa présentation :

Figure 01



Le modèle à cinq rangs de Kerbrat-Orecchioni (1998)

1.2.4.1. L'interaction

L'unité interaction correspond à l'action de communication qui se produit entre un ensemble de participants. Kerbrat-Orecchioni (1998 : 216), propose la formule suivante :

Pour qu'on ait affaire à une seule et même interaction, il faut et il suffit que l'on ait un groupe de participants modifiables mais sans rupture, qui dans un cadre spatiotemporel modifiable mais sans rupture, parlant d'un objet modifiable Mais sans rupture.

En effet, lors d'une interaction verbale, un inter-actant peut quitter le groupe avec lequel il converse, tandis qu'un autre peut s'y joindre sans changer l'interaction. Le changement de lieu, du temps, et de thème ne change pas l'interaction.

1.2.4.2. La séquence

Kerbrat-Orecchioni (1998 : 218), définit la séquence comme « un bloc d'échanges reliés par un fort degrés de cohérence sémantique et/ou pragmatique ».

Chaque interaction est devisée en trois parties : L'ouverture, le corps (qui se compose lui aussi de plusieurs séquences) et enfin la clôture.

1.2.4.3. L'échange

Il est fondamental dans toute interaction verbale, il se définit aussi comme une unité dialogale de base qui compose l'interaction. Dans cette perspective, Moeschler (1998 : 153) déclare que : « L'échange est la plus petite unité dialogique composant l'interaction »

1.2.4.4. L'intervention

C'est la grande unité monologue de l'échange. Elle peut être initiative ou réactive.

1.2.4.5. L'acte de langage

C'est le dernier rang de l'interaction verbale et c'est l'unité minimale de la grammaire conversationnelle ainsi qu'il est l'unité la plus familière aux linguistes. Kerbrat-Orecchioni (1998 :230) affirme que : « Tous les spécialistes admettent qu'à la base de cet édifice complexe qu'est l'interaction verbale, il y a l'acte de langage (...) ».

Après la démarcation de la place de l'acte de langage dans l'interaction, nous essayons de le définir dans ce qui suit :

1.2.5. L'acte de langage

L'acte de langage est le fondement de la pragmatique et de l'analyse des interactions verbales.

C'est la plus petite unité monologale, d'ailleurs Kerbrat-Orecchioni affirme que : « L'acte de langage est l'unité minimale de la grammaire conversationnelle ». Les linguistes de l'école de Genève à leur tête Roulet (1998), dans toute interaction verbale, l'acte de langage est la base fonctionnelle ; il est considéré « comme une unité pertinente du système, et même comme l'unité de base à partir de laquelle s'échafaudent ces édifices complexes que sont les conversations » (Kerbrat-Orecchioni, 1998 : 12).

Le mot « acte de langage » est traduit de l'anglais « speech act ». Il provient du principe résumé dans la célèbre formule « quand dire c'est faire » introduite par Austin lors de ces conférences en 1955. Pour lui, le langage n'a pas pour unique finalité de représenter le monde tel qu'il est conçu dans la linguistique moderne, mais également agir sur l'autre et d'accomplir des actes. D'après Searle (1972 :59), « parler c'est accomplir des actes ».

Pour Kerbrat-Orecchioni (2009 : 01), il s'agit de modifier la situation et d'exercer un acte sur l'interlocuteur :

Dire, c'est sans doute transmettre à autrui certaines informations sur l'objet dont on parle, mais c'est aussi faire, c'est-à-dire tenter d'agir sur son interlocuteur, voire sur le monde environnant. Au lieu d'opposer comme on le fait souvent la parole et l'action, il convient de considérer que la parole elle-même est une forme d'action.

Les actes de langage occupent une place ultra importante dans la politesse, c'est ce que confirme Charaudeau (2002 :17), en produisant un acte « sous le couvert d'un autre acte » permet de renforcer ou d'atténuer l'acte primaire.

Il est important, après avoir montré la place de l'acte de langage dans l'interaction verbale, de présenter une notion inévitable qui rend la compréhension de notre travail facile au lecteur, notamment la partie allouée à l'analyse du corpus, en l'occurrence le tour de parole.

1.2.6. Le système d'alternance des tours de parole

1.2.6.1. Le tour de parole

Le notion « tour de parole » signifie la possibilité dont le locuteur dispose pour pouvoir prendre la parole dans le cadre d'une conversation. Selon Traverso (2007 : 30), l'échange de parole au sein d'une interaction verbale se déroule selon le principe « chacun son tour ».

Selon Kerbrat-Orecchioni (1998 : 159), toute interaction qui a une structure d'échange (dialogue) est obligée de suivre les principes de l'alternance des tours de parole : « pour qu'il ait dialogue, il faut qu'ils soient mis en présence deux interlocuteurs au moins, qui parlent à tour de rôle [...] toute interaction verbale se présente comme succession de tour de parole ».

Afin de mettre en ordre et d'assurer le déroulement des interactions verbales, chaque inter-actant doit se plier aux règles de leur organisation et plus précisément à celle qui régissent l'alternance des tours de parole.

Selon Kerbrat-Orecchioni (1992 : 68), « le changement de tour doit normalement s'effectuer à un point de transition ». Cela laisse au locuteur le temps d'organiser leurs interactions et de choisir le bon moment pour l'allocution des tours de paroles.

1.2.6.2. Les règles d'alternance des tours de parole

L'alternance des tours de parole est gérée par des lois qui lui permettent son organisation. Ainsi, les interlocuteurs doivent, selon Kerbrat-Orecchioni (1998 : 159), suivre un système de droits et de devoirs tels que :

- L1 a le droit de garder la parole un moment, mais aussi le devoir de la céder à son interlocuteur.
- L2 a le devoir d'écouter L1 et lui laisser parler, mais a aussi le droit de réclamer la parole après un certain moment et le devoir de la prendre quand L1 la lui cède.

1.. La théorie de la politesse

La théorie de la politesse a été développée par Brown et Levinson dans les années 70. Dans une conversation, la politesse est un reflet des relations sociales que les inter-actants entretiennent ; la politesse peut aussi être utilisée à solidifier ou à modifier les relations entre les individus.

La politesse a un rôle très important dans la construction de l'énoncé. Lorsqu'un interlocuteur converse, la réponse qu'il doit recevoir de son interlocuteur ne dépend pas seulement de la conversation et la pratique langagière et des mots, des allures grammaticales qu'il va employer mais également de la manière avec laquelle il les communique.

Pour Kerbrat-Orecchioni (2008 : 72), « C'est en effet en termes d'*adoucissement des actes menaçants* qu'est définie la politesse dans le cadre des développements de la pragmatique linguistique ». Il existe entre les locuteurs une relation sociale dépendante des règles qui régissent la façon dont ils formulent leurs tours de parole. Ordonner quelqu'un en utilisant une formule de politesse comme : « tu peux me ramener un verre d'eau s'il te plaît » a plus de chance d'être exécuté qu'un ordre simple sans aucune formule de politesse : « ramène-moi un verre d'eau ! »

Il est donc impossible de démontrer convenablement ce qui se produit dans les échanges communicatifs sans prendre en considération quelques valeurs de politesse.

Ces principes exercent des pressions très fortes - au même titre que les règles plus spécifiquement linguistiques, et que les maximes conversationnelles de Grice sur les opérations de production et d'interprétation des énoncés échangés. Dans les interactions verbales effectives, la politesse est donc un phénomène linguistiquement pertinent. Kerbrat-Orecchioni (1990 : 160).

La politesse et l'impolitesse, peuvent se manifester négative ou positive, elle peut toucher la face positive ou la face négative d'autrui. Dans cet aspect, une nouvelle pensée a vu le jour, un véritable champ théorique dont l'objectif était d'essayer de comprendre le concept de politesse linguistique, de décrire et bâtir un modèle général de politesse qui permettrait de constater comment ces règles fonctionnent dans une conversation.

Ce n'est qu'à partir des années soixante-dix que les conversationnistes américains, citant Lakoff, Leech ou encore Brown et Levinson, s'intéressaient à l'étude de la politesse dans les interactions verbales. En France, avec les travaux de la linguiste russe Kerbrat-Orecchioni (1992), qui a revisité le modèle de Brown et Levinson, que la théorie de politesse avait sa place dans le champ de la linguistique.

1.3.1. Le modèle de Lakoff

Lakoff (citée par Kerbrat-Orecchioni, 1992 :163), est considérée comme étant la première conversationnaliste aux réflexions autour de la manifestation de la politesse en interaction. Elle l'a définie comme « un moyen de minimiser le risque de confrontation dans un discours ».

S'inspirant des maximes conversationnelles de Grice (cité par Kerbrat-Orecchioni,1992 :163), Lakoff formule deux règles qui peuvent gérer une interaction verbale, à savoir :

1. Soyez clair : le but de la communication consiste à transmettre une information.
2. Soyez poli : le but est de renforcer la relation interpersonnelle entre les inter-actants. C'est ce qu'elle appelle les règles de la politesse et les précise comme suit :

- Ne vous imposez pas

- Laissez le choix
- Mettez votre interlocuteur à l'aise

Selon Lakoff, la maxime de politesse est plus essentielle que celle de la clarté : « il est considéré comme plus important dans la conversation d'éviter de déplaire à l'allocataire que de viser la clarté du discours » (Lakoff citée par Kerbrat-Orecchioni, 1992 :163).

Avec ces travaux, Lakoff s'est basée uniquement sur les conversations ordinaires, cependant, elle n'a pas tenu compte des autres types d'interaction telles que, les interactions professionnelles.

1.3.2. Le modèle de Leech

Il considère que les échanges communicatifs sont soumis à un présupposé primordial « Soyez poli », qu'il nomme « l'archi principe (PP) » qui s'ajoute non seulement à la notion de « face » mais aussi à celles du « coût » et « bénéfice » et recouvre un certain nombre de maximes.

Pour Leech (cité par Kerbrat-Orecchioni, 1992 :164) : « la politesse a pour rôle de maintenir l'équilibre social et les relations amicales qui nous permettent d'emblée de supposer que notre interlocuteur est coopératif ».

1.3.2.1. Maximes constitutives du PP de Leech

1. Maxime de tact (minimiser le coût et maximiser le bénéfice pour l'autre)
2. Maxime de générosité (minimiser le bénéfice et maximiser le coût pour soi)
3. Maxime d'approbation (minimiser la critique et maximiser l'éloge de l'autre)
4. Maxime de modestie (minimiser l'éloge et maximiser la critique de soi)
5. Maxime d'accord (minimiser le désaccord et maximiser l'accord entre soi et l'autre)
6. Maxime de sympathie (minimiser l'antipathie et maximiser la sympathie entre soi et l'autre).

Selon l'auteur le degré de la politesse d'un acte est en fonction :

- De sa nature intrinsèque
- De la nature de sa formalisation
- De la nature de relation entre (1) et (2)

Kerbrat-Orecchioni (2010), propose un système à part d'évaluation du degré de politesse d'un énoncé. Nous allons essayer dans ce travail de décrire les multiples degrés de la politesse dans les l'interactions constituant notre corpus.

1.3.3. Le modèle de Brown et Levinson

Brown et Levinson ont mis en point un cadre théorique plus cohérent pour l'étude de la politesse comme étant un phénomène. Leur théorie se base plus précisément sur la notion de « face » de Goffman.

1.3.3.1. La notion de face

Le premier qui a établi la notion de face est Goffman. Il l'a définie comme :

« La valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier ». Goffman (1974 :9).

En d'autres termes, cette image positive de la face de la méthode de conduite est la façon que chaque personne adopte et aussi de coopération des autres, comme l'affirme Goffman (1974 : 13)

« Ce n'est qu'un prêt que lui consent la société : si elle ne s'en montre pas digne, elle lui sera retirée ».

Pour Brown et Levinson, tout être social a deux faces : la face positive, c'est une image qui correspond en gros au narcissisme, c'est l'image positive de soi-même et qu'on tente d'imposer aux autres ; La face négative, réfère au territoire du moi il peut être : (corporel, temporel, matériel, affectif, spatial, etc.). Toute inclusion dans ce territoire est prise pour une agression.

Après que Brown et Levinson mettent en fonction plusieurs stratégies de politesse, Kerbrat-Orecchioni (1992 : 168) considère leur modèle sur la théorie de la politesse comme

étant incomplet, parce qu'ils considèrent tous les actes de langage comme des FTAs, tandis qu'il existe des actes valorisants qui ne menacent pas la face des interlocuteurs, comme : les remerciements, les compliments, etc. Pour Kerbrat-Orecchioni (2009 : 72), « les mots ne sont pas toujours des bombes et des balles, non, ce sont aussi des petits cadeaux ». C'est donc dans cette perspective qu'elle a introduit les termes de FFAs. Cependant, les actes de langage peuvent être des FFAs ou des FTAs.

1.3.4. Le modèle de Kerbrat-Orecchioni

Kerbrat-Orecchioni (1992 :60), considère que la politesse linguistique est « un ensemble de procédés que le locuteur met en œuvre pour ménager ou valoriser son partenaire d'interaction ». Pour elle, les actes flattant touchent aussi bien la face positive (tels que les remerciements « merci » que la face négative de l'interlocuteur « je t'offre un cadeau »).

A partir de là, elle redéfinit les concepts de « politesse négative » et de « politesse positive » que Brown et Levinson avaient précédemment introduits. Pour elle, la politesse négative peut être « abstentionniste » notamment en évitant un FTA programmé (par exemple, s'abstenir de produire une critique) ou « compensatoire », qui consiste en l'adoucissement d'un FTA : « Je voudrais sortir ce soir » (une demande de permission d'une fille adressée à son père qui est adoucie par le conditionnel). La politesse positive est « productionniste », elle effectue des FFAs : « bonjour, comment allez-vous ? ».

Elle rajoute à ces deux notions deux autres : l'impolitesse positive et l'impolitesse négative. L'impolitesse positive est la manifestation des FTAs inattendus dans un contexte quelconque, sans les atténuer, comme une demande non adoucie d'un étudiant envers son professeur. L'impolitesse négative est la non production des FFAs attendus dans un contexte donné, à titre d'exemple, un locuteur qui ne salue pas un proche en le croisant.

D'après ces définitions de la politesse établies par Kerbrat-Orecchioni (1992 : 224), nous constatons que les actes de langage se caractérisent par le fait qu'ils doivent parfois être adoucis. L'auteur parle également, dans certains contextes, de durcissement de ces actes. Afin d'expliquer pleinement les détails de la théorie de la politesse, il est important de passer par les deux concepts « d'adoucisseur » et de « durcisseur ».

1.3.4.1. Les adoucisseurs et les durcisseurs

1.3.4.1.1. Les adoucisseurs

Les adoucisseurs sont classés par Kerbrat-Orecchioni (1992 : 195-226), selon le rôle qu'ils jouent dans l'ensemble des adoucisseurs, ils servent à atténuer un FTA afin de ne pas produire une menace pour la face de l'interlocuteur. Exemple : « Pourriez-vous s'il vous plaît me prêter de l'argent ». Dans cet exemple, le locuteur produit une « demande » qui est un FTA, mais qu'il a adouci avec une formule de politesse « s'il vous plaît » en employant le conditionnel.

1.3.4.1.2. Les durcisseurs

Les durcisseurs, à l'inverse des adoucisseurs, menacent la face du locuteur, ils produisent donc une impolitesse flagrante. Comme par exemple, produire un ordre avec un ton haussé, « ferme la porte ! ». Dans cet exemple, l'interlocuteur produit un FTA qui est un ordre en employant le mode impératif (ferme), d'une manière durcie avec une voix haute.

En prenant en considération les deux notions d'adoucissement et de durcissement, en leur ajoutant la notion du « contexte ». Kerbrat-Orecchioni (2010 : 39), adopte d'autres formes de politesse, à savoir « l'hyper politesse », la « non politesse » et la « polirudesse ».

1.3.4.2. L'hyper politesse

L'hyper politesse est l'exagération de la politesse en fonction des normes et vigueurs, autrement dit, c'est l'excès de politesse dans une interaction verbale. Il s'agit de produire des FFAs non attendus dans un contexte précis. Exemple : répondre par un « merci beaucoup » lors d'une salutation « bonjour ».

1.3.4.3. La non politesse ou l'a-politesse

C'est la production d'un FTA attendu sans aucune notion d'adoucissement ou ne pas produire carrément de FFA attendu dans un contexte donné.

1.3.3.4. La polirudesse

Elle est la manifestation d'un FFA sous forme de FTA pour ensuite être dissimulé par la courtoisie. Kerbrat-Orecchioni (2010 : 99) considère la polirudesse comme « une

catégorie complexe » parce qu'elle fait en sorte de transformer des énoncés polis qui sont en fin de compte des attaques de l'interlocuteur, elle prend donc l'aspect d'une attaque courtoise.

2. Cadre méthodologique

Dans ce qui suit, nous présentons d'abord les données puis nous précisons le protocole d'étude utilisé pour les collecter et les analyser, ainsi que les difficultés rencontrées tout au long de la réalisation de cette recherche.

2.1. Présentation des données

Notre travail de recherche s'inscrit dans le domaine de l'analyse des interactions verbales. Il porte particulièrement sur la politesse linguistique telle qu'elle se manifeste dans quelques situations interactionnelles, à savoir une conversation amicale produite entre deux amies algériennes migrées en France et une interaction verbale commerciale réalisée entre vendeurs et clients dans un marché en France (Paris).

Notre corpus est constitué d'enregistrements transcrits de ces interactions verbales. Nous avons choisi d'étudier ce type d'interactions vu leur richesse en matière de ce phénomène linguistique interactionnel consistant en la politesse. Ils étaient enregistrés l'un, en faisant des achats au marché Daumesnil qui est le plus long de Paris. L'autre, au sein de la Maison des Examens à Arcueil, Cachan dans le département quatre-vingt-quatorze à Paris.

Pour l'analyse des données, il est inévitable de suivre la méthode de travail de Traverso (2007), qui rend compte de la situation dans laquelle se déroule une interaction verbale pour décrire son fonctionnement. De ce fait, nous présentons les éléments composant toute situation interactionnelle, à savoir le site, les participants et l'objectif de l'interaction.

2.1.1. Le site

Le site consiste en le cadre spatio-temporel de l'interaction, une notion importante dans l'analyse interactionnelle.

2.1.1.1. Le lieu

Les interactions commerciales ont été enregistrées dans le marché de Daumesnil dans le douzième arrondissement de Paris en France. Cet espace commercial est fréquenté majoritairement par la classe moyenne. Les produits vendus sont variés entre les vêtements, les fruits, les légumes, etc. Ces interactions sont entretenues entre les commerçants et les clientes et se déroulent exclusivement en France.

Les conversations amicales ont été recueillies au sein de la Maison des Examens à Arcueil, Cachan dans le département quatre-vingt-quatorze à Paris où se déroule tout type d'épreuve (Concours permettant de recruter les professeurs du secondaire ainsi que ceux de l'enseignement supérieur pour certaines matières). Ces interactions sont produites entre deux amies qui se sont candidatées au Concours de l'agrégation pour devenir professeures agrégées. Ces conversations sont produites dans un mélange de kabyle, de française et d'anglais.

Dont l'adresse est : Maison des examens sept rue Renan 94110 Arcueil.

2.1.1.2. Le temps

La durée des enregistrements diffère, nous présentons ci-dessous l'ensemble des interactions verbales qui constituent notre corpus ainsi que leur durée et les participants qui le composent :

2.1.1.2.1. Les interactions verbales commerciales

L'interaction verbale commerciale n°1 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et la vendeuse femme (VF) a duré 13 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°2 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 10 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°3 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et le vendeur (VH) a duré 01 minute 42 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°4 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 04 minutes 48 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°5 qui s'est déroulée entre les clientes (MK) et le vendeur homme (VH) a duré 01 minutes 59 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°6 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 04 minutes 15 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°7 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et le vendeur homme (VH) a duré 12 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°8 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 05 minutes 48 seconde ;

L'interaction verbale commerciale n°9 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et le vendeur homme (VH) est de : 01 minute 35 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°10 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 03 minutes 43 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°11 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et le vendeur homme (VH) a duré 52 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°12 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 38 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°13 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et la vendeuse femme (VF) a duré 01 minute 56 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°14 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 01 minute 31 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°15 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) et le vendeur homme (VH) a duré 06 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°16 qui s'est déroulée entre les clientes (LZ et MK) a duré 05 minutes 55 secondes ;

L'interaction verbale commerciale n°17 qui s'est déroulée entre la cliente (LZ) et le vendeur homme (VH) a duré 07 secondes.

2.1.1.2.2. La conversation amicale à la Maison des Examens

La conversation amicale qui s'est déroulée entre les deux amies candidates au Concours d'agrégation (LZ et MK) a duré 04 minutes 07 secondes.

2.1.2. Les participants

Nous présentons ci-dessous les inter-actants qui composent les interactions verbales qui constituent notre corpus :

2.1.2.1. Interaction verbale commerciale (au marché)

LZ : Lynda ZAIDI (cliente au marché).

MK : MACHOUCHE Karima (cliente au marché)

VF : Vendeuse Femme (au marché).

VH : Vendeur Homme (au marché).

2.1.2.2. Interaction amicale n°1 (au marché)

MK : MACHOUCHE Karima, émigrante en France, (cliente au marché).

LZ : Lynda ZAIDI, émigrante en France, (cliente au marché).

2.1.2.3. Interaction amicale n°2 (à la Maison des Examens)

LZ : Lynda ZAIDI, (candidate au Concours d'agrégation).

MK : MACHOUCHE Karima, (candidate au Concours d'agrégation).

Dans chaque interaction, les participants entretiennent des relations entre eux qui, selon Traverso (2007 : 18), se situent les unes avec les autres « sur les deux axes : horizontal ou axe de la proximité/distance, et vertical ou axe du pouvoir ».

2.1.3. Le but de l'interaction

Selon Traverso (2007 : 19), « en parlant de l'objectif de l'interaction, on désigne la raison pour laquelle les individus sont réunis ». Notre corpus est élaboré dans deux espaces totalement différents à savoir le marché et la Maison des Examens.

Le marché qui est un espace couvert et qui reçoit un nombre illimité de personnes quotidiennement, où se tiennent les opérations commerciales entre vendeurs de produits et clients.

La Maison des Examens : Service Inter-académique des Examens et Concours d'Ile de France (SIEC), est un service déconcentré de l'Education Nationale qui organise des examens et des concours pour les Académies de Paris, Créteil et Versailles et certains concours administratifs ou de recrutement hors éducation nationale.

Le but des interactions diffère d'une zone à une autre selon l'objectif initial des inter-actantes, au marché pour faire des achats et à la Maison des Examens afin de passer une épreuve d'agrégation.

2.2. Protocole de recherche

Pour Traverso (2007 : 22), « L'analyse des interactions [...] repose sur l'observation, l'enregistrement et la transcription minutieuse d'interactions réelles ». C'est en adoptant cette approche que nous construisons notre corpus comme suit :

2.2.1. La transcription

Pour transcrire nos données, nous sommes appuyées sur les conventions du groupe ICOR. Les enregistrements sont transcrits dans leur totalité après les avoir reçus de la part des expéditeurs.

2.2.2. Méthode d'analyse

Traverso (2007 :22) affirme que, dans le domaine de l'interactionnisme, « la démarche est résolument descriptive ». Afin de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses de base, nous nous sommes intéressées à l'analyse descriptive basée sur les fondements théoriques de Kerbrat-Orecchioni (1992, 2005, 2009, 2010) qui consistent à étudier les actes de langage, en rapport avec la théorie de la politesse.

2.2.3. Difficultés rencontrées

Le champ auditif où sont enregistrées les interactions verbales commerciales est embrouillé, ce qui rend certains passages indéchiffrables et nous a causé beaucoup de difficultés à réaliser notre transcription. Cela n'est pas le seul obstacle que nous avons rencontré dans ce corpus. En effet, la majorité des interactions sont produites en alternance codique (kabyle/français) et parfois (kabyle/français/anglais), ce qui nous a pris énormément de temps dans la traduction des passages qui ne sont pas produits en français. A cela s'ajoutent les chevauchements multiples que contiennent les interactions ce qui a engendré la difficulté à entendre leur totalité.

Deuxième chapitre :
La politesse linguistique dans l'interaction
verbale commerciale qui se déroule au
marché et les conversations amicales qui
se déroulent au marché et à la Maison des
Examens

Dans ce chapitre, il sera question de décrire la politesse linguistique telle qu'elle se manifeste dans les interactions verbales qui constituent notre corpus, à savoir une interaction verbale commerciale et une conversation amicale. L'analyse du corpus montre que la politesse verbale prend plusieurs formes dans l'interaction en question, à savoir la politesse, l'impolitesse, l'hyper-politesse et la non politesse appelée aussi l'a-politesse.

Nous commençons par la description des manifestations linguistiques de la politesse dans l'interaction verbale commerciale :

1. La politesse linguistique dans l'interaction verbale commerciale qui se déroule au marché

1.1. La politesse

L'effet de la politesse est représenté dans le corpus sous forme d'une politesse positive et d'une politesse négative que nous pouvons lire ci-dessous :

1.1.1. La politesse positive

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, la politesse positive consiste, selon Kerbrat-Orecchioni (2010), à produire un FFA attendu dans un contexte donné. Les FFAs résultant des interactions qui composent notre corpus sont les salutations d'ouverture et de clôture, les remerciements, la promesse, l'offre, l'excuse, l'accord/acceptation et le vouvoiement.

1.1.1.1. Les salutations d'ouverture

Selon Kerbrat-Orecchioni (1998) et Traverso (2007), toute interaction comporte dans sa séquence d'ouverture des salutations. Ainsi, ces auteurs considèrent les salutations comme l'acte de parole attendu au début de tout type d'interaction verbale. De plus, pour Kerbrat-Orecchioni (1992), les salutations sont des FFAs, ils sont donc des FFAs attendus.

Exemple 01

```
336 MK  bonjour /  
337 VH  bonsoir/
```

Cet exemple est extrait de l'interaction verbale commerciale. Dans le tour de parole 336, la cliente MK entame la conversation en saluant le commerçant VH par un « bonjour » et ce dernier enchaîne en répondant, dans le tour de parole 337, par un « bonsoir ». Cette succession de salutations mutuelles relève de la politesse positive. Les deux inter-actants produisent des FFAs attendus dans ce contexte.

Exemple 02

```
043  VH  bonjour
044  MK  bonjour
```

Dans cet exemple extrait de la même interaction que l'exemple précédent, le vendeur homme VH commence son interaction dans le tour de rôle 043 par « bonjour » à la cliente MK et qui le salue à son tour en lui disant « bonjour ». Les participants produisent des FFAs, il s'agit donc ici d'un cas de politesse positive.

1.1.1.2. Les salutations de clôture

Selon Traverso (2007), toute communication verbale a une fin s'exprimant par des salutations finales telles que "Au revoir !". C'est donc l'acte de langage attendu dans toute interaction. Dans le corpus, les participants ont également utilisé ce type de FFA, que nous pouvons voir dans les exemples suivants :

Exemple 01

```
035  MK  oui (.) merci bien
036  LZ  merci :::&
037  VH  &[merci à vous madame&
038  LZ  &[merci :::
039  VH  au revoir bonne journée
040  MK  merci/ bon courage :::
```

Dans le tour de parole 039, le vendeur homme VH produit une salutation de clôture, « au revoir » suivie d'un souhait « bonne journée ». La cliente MK lui répond par un « merci » accompagné d'un vœu « bon courage ». Les participants produisent des FFAs attendus, ce qui renvoie à la politesse positive.

Exemple 02

```
263  MK  oui
264  LZ  je vous souhaite bon courage et à bientôt/
265  MK  on reviendra bientôt
```

266 VF avec plaisir(inaud) ((bruit))

Cet exemple est extrait de l'interaction verbale commerciale. Nous constatons que la cliente LZ produit, dans le tour de parole 264, un souhait en disant « je vous souhaite bon courage », suivi d'une promesse « à bientôt » ainsi que la deuxième cliente MK appuie, dans le tour de parole 265, « on reviendra bientôt ». La vendeuse femme VF clôture l'interaction en exprimant dans le tour 266, son plaisir de recevoir une autre fois les deux clientes « avec plaisir ». Les inter-actants LZ, MK, VF ont donc produit des FFAs attendus dans ce contexte, ce qui correspond à la politesse positive.

Exemple 03

319 LZ bonjour/((bruit)) toute façon *mwalfin*¹ n3ou² donc
euh :::
320 MK on va revenir une autre fois/
321 LZ voilà/ (.) *maka*³ *mou*/*kil*⁴ *yebi*⁵ *j3awnek*⁶

Nous remarquons dans cet exemple que LZ produit dans le tour de parole 321 un vœu en langue arabe « *rebbi*⁵ *y3awnek*⁶ » qui veut dire en français « que Dieu vous aide ». En produisant cet FFA attendu dans ce contexte, LZ manifeste un cas de politesse positive.

1.1.1.3. Les remerciements

Selon Kerbrat-Orecchioni (1996 : 86), l'action de remercier est « l'acte d'accuser réception d'un cadeau et d'exprimer sa gratitude à la personne responsable du cadeau ». Le remerciement est donc le fait que le locuteur exprime sa gratitude envers son interlocuteur. De ce fait, remercier est un acte attendu dès que le locuteur reçoit un cadeau matériel ou symbolique (tels que les compliments, les flatteries, etc.). Kerbrat-Orecchioni (1994 : 297-298) considère le remerciement comme un FFA.

¹ On a l'habitude (en arabe)

² De venir (en arabe)

³ Il n'y a pas (en arabe)

⁴ De souci (en arabe)

⁵ Que Dieu (en arabe)

⁶ Vous aide (en arabe)

Exemple 01

237 VH ça c'est euh pour euh ta copine
238 LZ oui
239 VH ça c'est pour euh ::: toi
240 MK voilà tenez&
241 VH &[là-bas y en a regarde
242 MK tu vois pas
243 LZ oui (inaud) y a des moyens petits
244 MK oui oui
245 LZ le petit c'est à un euro (.) là c'est deux (inaud)
merci/:::
246 VH merci à vous

La cliente LZ remercie « merci » le vendeur homme VH de leur avoir donné leurs achats, ce dernier leur répond par un « merci à vous ». Les inter-actants se sont donc remerciés mutuellement, il s'agit d'une production de FFAs attendus dans ce contexte. Il s'agit donc d'un cas relevant de la politesse positive.

Exemple 02

004 MK ah merci beaucoup madame/&[
005 VF &[ah je vous en prie

Le remerciement prononcé dans le tour de parole 004 par MK « ah merci beaucoup madame » exprime la gratitude de celle-ci envers la vendeuse femme VF de lui avoir répondu à une question précédente. La vendeuse lui répond « ah je vous en prie » dans le tour 005. Il est donc question ici d'une politesse positive accomplissant des FFAs attendus.

1.1.1.4. La promesse

Selon Darwall, en se basant sur les analyses d'Austin et de Searle, la promesse consiste en le fait de générer pour l'individu qui promet une obligation d'accomplir une action spécifique, mais en étant obligé de tenir pour autrui ce qu'il a promis de faire en se rendant ainsi responsable de sa parole.

Exemple 01

182 LZ eh eh eh (inaud.)c'est pour quel âge ça déjà ?(inaud)
183 VH elle est là (.) tu touches avec ça (.) qu'elle fasse ça
184 LZ on va l'acheter (.) il est beau celui là
185 VH ah oui (.) je peux un jour&

Dans cet extrait le vendeur VH exprime, dans le tour de parole 182 une promesse envers la cliente LZ « elle est là tu touches avec ça qu'elle fasse ça », et ce dans le but de la rassurer de la qualité de la marchandise. Il s'agit donc ici d'un de politesse positive.

Exemple 02

264 LZ je vous souhaite bon courage et à bientôt/
265 MK on reviendra bientôt
266 VF avec plaisir (inaud) ((bruit))

Dans ce passage, la cliente MK exprime dans le tour de parole 265 une promesse envers la vendeuse femme VF « on reviendra bientôt », et ce, afin d'exprimer sa satisfaction du magasin. Elle a donc produit un FFA attendu, c'est une politesse positive.

1.1.1.5 L'offre

Pour Kerbrat-Orecchioni (2009), l'offre est un FFA pour la face négative de l'interlocuteur, car elle apporte un plus à son territoire. L'offre consiste en le fait qu'un locuteur offre quelque chose de matériel ou de symbolique à autrui.

Exemple 01

022 LZ &[weɫɫah⁷ er⁸ il faut l'avoir porté a⁹ karima
023 VH &[y a d'autres comme ça il fait quinze euros
024 MK oui oui non (.) ça je n'aime pas ce n'est pas le même tissu&

Dans cet exemple, les clientes LZ et MK ont eu une offre dans le tour de parole 023 par le vendeur homme VH « y a d'autres comme ça il fait quinze euros », qui est donc un FFA pour la face négative de l'interlocuteur. Pour vendre ses marchandises, il fait des offres susceptibles de plaire aux clientes. C'est un FFA attendu car il fait partie des tâches qu'un vendeur accomplit : la politesse est donc positive.

⁷ Je te jure (arabe)

⁸ Que (kabyle)

⁹ Appellatif (kabyle)

1.1.1.6. L'excuse

Selon Kerbrat-Orecchioni (1994 : 156), l'excuse est un acte qui suit une offense : « qui s'excuse s'accuse », dit-elle. Cet acte correspond au fait de racheter un acte auprès de la personne envers qui on la commis. Cet acte est flatteur pour la face positive de l'interlocuteur : c'est un FFA.

Exemple 01

225 MK excusez-moi/ vous n'auriez pas les trucs le rouleau pour
enlever la peluche?/ (inaud) c'est combien / ?
226 VH donc euh :::

Kerbrat-Orecchioni (1992) considère la question comme étant une demande d'informations et Selon Brown et Levinson (cités par Kerbrat-Orecchioni, 1992), la demande est un acte menaçant pour la face négative de l'interlocuteur. Dans le tour de parole 225, pour adoucir sa demande qui est un acte menaçant pour la face du vendeur, MK produit une excuse « excusez-moi vous n'auriez pas les trucs le rouleau pour enlever la peluche ? C'est combien ? ». Dans ce cas, cet inter-actant produit un FFA attendu, cela relève donc de la politesse positive. Cependant, il s'agit aussi d'adoucir en même temps une offense : la demande, il s'agit de la politesse négative. Nous avons donc un amalgame de politesse, positive et négative.

1.1.1.7. L'accord/acceptation

L'accord est une réaction positive à une assertion. Etant considéré par Kerbrat-Orecchioni (1992) comme « un signe de solidarité et de coopération entre les interlocuteurs », il est un acte flattant pour la face positive de l'interlocuteur (FFA).

Exemple 01

111 VH [ça fait six euro
deux pour dix
112 MK d'accord
113 LZ ça fait *wagini maθersey¹⁰ ad¹¹ adiθva¹² ouk¹³ materseθ¹⁴*
safik¹⁵ ilaq¹⁶

Dans cet exemple, la cliente MK réalise dans le tour de parole 112 une acceptation « d'accord » comme réponse à l'offre du vendeur VH de lui avoir annoncé les prix. Elle réalise ainsi un FFA attendu dans ce contexte, ce qui renvoie à la politesse positive.

Exemple 02

267 MK bonjour/ (.) c'est à vous/ ? euh ::: (rire)
c'est à vous/? (.) oui/?
268 LZ oui
269 VH non madame non
270 MK ah d'accord (.) ok

Dans cet extrait d'interaction commerciale, la cliente exprime un accord après une question posée au vendeur VH dans le tour de parole 268 et l'obtention de la réponse en 269 de ce dernier. La cliente MK réalise un accord « ah d'accord ok » dans le tour de rôle 270 en guise de politesse en faisant recours à un FFA qui est attendu dans ce contexte.

1.1.1.8. Le vouvoiement

Le vouvoiement est une forme de formalité, où l'interlocuteur emploie la deuxième personne du pluriel pour s'adresser à un autre individu. C'est une forme de politesse qu'on utilise pour s'adresser à des personnes inconnues, plus âgées et nous le trouvons aussi dans le cadre professionnel.

¹⁰ Quand je le porte (kabyle)

¹¹ Il va (kabyle)

¹² Prendre la forme du corps (kabyle)

¹³ Tout (kabyle)

¹⁴ Quand tu le portes (kabyle)

¹⁵ Donc (kabyle)

¹⁶ Il faut (kabyle)

Exemple 01

267 MK bonjour/ (.) c'est à vous/ ? euh ::: (rire)
c'est à vous/? (.) oui/?
268 LZ oui

La demande dans cet exemple est produite par la cliente MK, en vouvoyant le vendeur VH dans le tour 268 « *bonjour c'est à vous ?* ». En effet, il s'agit d'un vouvoiement qui renvoie à la politesse négative.

Exemple 02

233 MK euh ::: séparément s'il vous plaît
234 VH il est là
235 LZ non ça c'est à ::: euh ma copine euh ::: donc euh la/ :::
(inaud)

Ici le vouvoiement est produit par la cliente MK pour le vendeur VH dans le tour de parole 233 sous forme d'une demande, ce qui relève de la politesse positive.

1.1.2. La politesse négative

La politesse négative consiste à adoucir des FTAs, afin de ne pas tomber dans l'impolitesse (Kerbrat-Orecchioni, 2010). Dans notre corpus, nous avons pu relever quelques cas de politesse négative, comme nous pouvons le lire ci-dessous :

1.1.2.1. Le désaccord adouci

Le désaccord comprend les réactions opposées aux actions initiales, qu'elles soient verbales ou non verbales. Brown et Levinson (cités dans Kerbrat-Orecchioni, 1992), y voient une menace potentielle pour la face positive de l'interlocuteur.

Exemple

337 VH bonsoir/
338 LZ alors bonjour comment ça bonsoir / ((rire)) (.) vous
m'avez fait peur\ c'est pas mal trente-sept en plus
339 MK trente-sept/ (inaud)

Dans ce passage, le vendeur VH entame l'interaction dans le tour 337, par un FFA attendu « *bonsoir* ». La cliente LZ exprime un désaccord par rapport au cadre temporel de la production de la salutation d'ouverture « *alors bonjour* » en rajoutant « *comment ça bonsoir* » qu'elle adoucit par un rire (qui est non verbal). Ce cas renvoie donc à la politesse négative.

1.1.2.2. L'ordre adouci

L'ordre est un acte considéré comme un acte menaçant pour la face d'autrui. Dans le corpus il arrive parfois aux inter-actants d'adoucir leur ordre dans le but de ne pas tomber dans l'impolitesse, comme le montre l'exemple suivant :

Exemple 01

193 LZ toute façon c'est pas ça que (.) je cherche
194 VH y en a toujours madame (.) regarde
195 LZ le problème c'est que les petits carreaux sont pas euh=
ils sont (.) gros&

Dans cette interaction, le vendeur VH utilise le mode impératif dans le tour de parole 194 pour dire à LZ de regarder. Elle adoucit cet ordre avec un appellatif « madame » qui est un amadoueur pour pouvoir s'exprimer sans pour autant être impoli. En effet, ce cas manifeste une politesse négative.

1.1.2.3. La demande adoucie

Exemple 1

117 LZ non mais vraiment il a de beaux trucs
118 MK c'est combien monsieur celui-ci / ?
119 VH bonjour madame un pour six et deux pour dix

La demande adoucie est produite dans le tour 118 par la cliente MK avec un appellatif « monsieur ». C'est pour demander au vendeur VH le prix. Ce cas relève de la politesse négative.

1.1.2.4. La critique adoucie

La critique consiste à donner une opinion négative ou un jugement sur une personne ou une chose. Elle est classée dans la théorie de la politesse comme un acte qui menace la face d'autrui : « le locuteur ne s'intéresse pas aux sentiments et aux désirs de face de l'interlocuteur » (Brown et Levinson cité par Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 210).

Exemple 01

070 LZ pour le bonnet ça va mais le problème c'est que ::: (.)
la brosière elle risque de tomber
071 MK ah oui oui
072 LZ un peu grande (.) ah mais il a de beaux trucs mais
vraiment/
073 MK ah bah oui non (.) c'est gris em em

Dans cet exemple la cliente LZ critique la marchandise du vendeur VH dans le tour 070 « pour le bonnet ça va mais le problème c'est que la brosière elle risque de tomber », tandis que dans le tour de parole 072 elle adoucit sa critique par un amadoueur compliment « ah mais il a de beaux trucs » qui est même renforcé avec « mais vraiment », ce qui relève de la politesse négative.

1.1.2.5. L'excuse et justification

Exemple 1

020	MK	<u>oui et après moi j'aime pas ce truc là (.) tellement</u> <u>meʃtounay¹⁷(.) ouyrenouyara¹⁸ fellli¹⁹[</u>
021	VH	[il y a des autres comme ça&

Dans le tour de parole 020, la cliente MK produit une critique « moi je n'aime pas ce truc-là ». Pour l'adoucir, elle recourt à la justification qui est un adoucisseur réparateur « tellement *mechtouhagh ouyrenou ara fellli* » pour dire que les vêtements ne lui conviennent pas. Il s'agit donc d'un cas de politesse négative.

Exemple 02

193	LZ	<u>toute façon c'est pas ça que (.) je cherche</u>
194	VH	y en a toujours madame (.) regarde
195	LZ	<u>le problème c'est que les petits carreaux sont pas euh=</u> <u>ils sont (.) gros&</u>

Dans ce passage, l'excuse est produite dans le tour de parole 193 par la cliente LZ « toute façon ce n'est pas ça que je cherche » pour le vendeur VH, présentant une excuse sur le problème constaté de sa marchandise dans le tour 195 « le problème c'est que les petits carreaux ne sont pas euh ils sont gros » afin de justifier la raison pour laquelle elle refuse l'offre du vendeur. C'est donc un cas de politesse positive.

¹⁷ Je suis petite de taille (kabyle)

¹⁸ Il n'ira pas (kabyle)

¹⁹ Sur moi (kabyle)

1.2. L'impolitesse

Selon Kerbrat-Orecchioni (1994 : 301), l'impolitesse est « l'absence anormale d'un marqueur de politesse » ou la présence d'un marqueur d'impolitesse. L'impolitesse peut être décrite comme un phénomène qui rabaisse l'autrui. Elle se manifeste dans notre corpus sous forme d'impolitesse positive et d'impolitesse négative, comme nous pouvons le lire ci-dessous :

1.2.1 L'impolitesse positive

L'impolitesse positive « est de nature productionniste, au contraire elle consiste à accomplir quelques FFAs, éventuellement renforcés » (Kerbrat-Orecchioni 2005 : 198). Dans une interaction, les inter-actants produisent entre eux des actes de langage qui ont pour but d'être « poli ». Ils se manifestent sous formes de signes d'intérêt, de sympathie, de flatterie ou de courtoisie, etc. La tâche du locuteur est donc de produire que des FFAs, des actes non menaçants pour la face négative ou positive du destinataire comme la manifestation d'un accord, formuler un compliment, une invitation, un remerciement, un conseil, etc.

1.2.1.1. Les marqueurs d'impolitesse

Exemple 01

```
028  VH  après nos jupes comme ça (.) après (inaud)
029  MK  [em
030  LZ  [ah oui
031  MK  [ah oui oui
```

Dans cet extrait, la cliente MK emploie dans le tour 029 un marqueur d'impolitesse « em » comme réponse à l'offre du vendeur VH. Cela relève de l'impolitesse, car cette dernière utilise un marqueur d'impolitesse à la place d'une réponse par oui.

Exemple 02

062 LZ c'est quoi la taille déjà ? c quatre-vingt-dix nek²⁰
ilaqiyi²¹ d quatre-vingt
063 MK la couleur ni
064 LZ si si elle est belle (.) c'est quoi la taille/?
065 VF quatre-vingt-dix c
066 LZ ah oui

Dans cet exemple, la cliente LZ utilise un marqueur d'impolitesse « déjà » : « c'est quoi la taille déjà ? », au lieu de la formule de politesse (s'il vous plaît). Dans ce cas, la cliente produit une impolitesse positive.

1.2.1.2. L'ordre

Dans la théorie de la politesse, un ordre est considéré comme un acte menaçant pour la face d'autrui. Dans le contexte commercial, cet acte n'est pas souhaité, puisqu'aucun interlocuteur ne doit exercer son pouvoir sur l'autre, que ce soit la cliente ou le commerçant. Donc, si ce comportement n'est pas adouci, il peut conduire à l'impolitesse.

Exemple 01

241 VH &[là-bas y en a regarde
242 MK tu vois pas
243 LZ oui (inaud) y a des moyens petits

Dans le tour de parole 241, en employant le mode impératif du verbe (regarder), le vendeur VH donne un ordre sans aucune formule réparatrice ce qui est inattendu dans ce contexte. Il s'agit donc d'un acte menaçant pour la face de la cliente, ce qui relève de l'impolitesse positive.

1.2.1.3. Le tutoiement

Le tutoiement est l'action de s'adresser à quelqu'un en utilisant la deuxième personne du singulier (tu). Il est généralement utilisé envers des personnes familières (familles, amis). Dans ce type d'interaction commerciale, la distance entre les inter-actants (puisque'ils ne se connaissent pas) impose le vouvoiement. Ainsi, le tutoiement est perçu

²⁰ Moi (kabyale)

²¹ Il me faut (kabyale)

comme un acte menaçant pour la face de l'interlocuteur.

Exemple 01

232 VH je te donne euh (.) je vais te donner un sac je vais te donner un pack

Dans cet exemple, le vendeur VH tutoie à trois reprises les clientes LZ et MK dans le tour de parole 232 « je te donne euh je vais te donner un sac je vais te donner un pack », au lieu de les vouvoyer dans ce type d'interaction. Puisque le commerçant et les clientes entretiennent une relation de distance. Dans ce cas, il s'agit donc d'un cas relevant de l'impolitesse positive.

1.2.1.4. L'interruption

Kerbrat-Orecchioni (1990 :176) considère l'interruption comme « une offense conversationnelle : En lui "coupant" la parole, on lèse le territoire d'autrui, et on menace sa face ». L'interruption est donc le fait de couper la parole à quelqu'un. Elle est donc considérée comme un acte menaçant pour la face négative de l'interlocuteur. Il s'agit, d'après l'auteur, d'une impolitesse.

Exemple 01

185 VH ah oui (.) je peux un jour&
186 MK &[il est à quel prix celui-
là/?
187 VH &[un jour je l'ai vendu
188 MK ah oui il est vraiment bien celui-là euh:::
189 LZ le problème c'est que euh ::: (.) elle elle est elle
est large/&

Dans ce passage, MK interrompt deux fois sans s'excuser : dans le tour de parole 186 « il est à quelle pris celui-là ? » ; et dans le tour 188 « ah oui il est vraiment bien celui-là euh ». Il s'agit donc ici d'un cas d'impolitesse positive.

Exemple 02

194 VH y en a toujours madame (.) regarde&
195 LZ &[le problème c'est
que les petits carreaux sont pas euh= ils sont (.) gros&
196 VH &[regarde madame&=
197 LZ &[oui oui je vais
faire un tour

Dans cet exemple le vendeur VH interrompt la cliente LZ à deux reprises, dans le tour de parole 194, et dans le tour de parole 196, en lui disant de regarder à deux reprises « y en a toujours madame », « regarde madame ». C'est donc un acte d'impolitesse positive.

1.2.1.5. La demande

La demande est l'action de faire savoir à autrui ce que l'on désire d'obtenir de lui une chose précise ou un service particulier. Elle fait partie des FTAs et qui touche à la face négative du locuteur.

Exemple 01

131 MK ah / oui oui c'est très sympa c'est quoi le prix ?
132 LZ c'est vingt euro
133 VH vingt euro
134 MK ah oui je n'ai pas entendu
135 VH y a pas de souci
136 LZ y a toutes les peintures ou pas / ?
137 VH non\ y a pas toutes les peintures

Dans cet extrait, la cliente MK demande le prix dans le tour 131 « c'est quoi le prix ? » et LZ demande si « y a toutes les peintures au pas ? » dans 136, qui sont des demandes adressées au vendeur VH, avec une production de FTAs, ce qui fait qu'elles sont tombées dans l'impolitesse positive.

Exemple 02

182 LZ eh eh eh (inaud.)c'est pour quel âge ça déjà ?(inaud)
183 VH elle est là (.) tu touches avec ça (.) qu'elle fasse ça
184 LZ on va l'acheter (.) il est beau celui là
185 VH ah oui (.) je peux un jour&
186 MK là/? &[il est à quel prix celui-

Dans le tour de parole 182, LZ demande au vendeur VH « c'est pour quel âge ça déjà » en employant le terme « déjà ». Dans le tour 186, la cliente MK produit une autre demande s'adressant au vendeur « il est à quel prix celui-là ? ». Les deux clientes produisent donc ici des FTAs non adoucis, ce qui renvoie à l'impolitesse positive.

1.2.1.6. La demande non adoucie

Etant une action d'obtenir une chose précise pour soi de la part d'autrui, la demande doit être adoucie afin qu'elle ne soit pas offensante à l'égard de l'interlocuteur.

Exemple 01

```
014 LZ  oui c'est c'est de la bonne matière on va voir combien
017 MK  =c'est combien/?
018 VH  =vingt euro
```

La demande est produite par la cliente MK en 017 « c'est combien ? » s'adressant au vendeur VH sans utilisation de formules de politesse (s'il vous plaît) ce qui relève donc de l'impolitesse positive.

Exemple 02

```
066 LZ  ah oui
067 VF  ça serait d quoi/ ?
068 LZ  d quatre vingt
069 VF  d quatre-vingt/?
```

La vendeuse VF produit un FTA qui est une demande non adoucie dans le tour de parole 067 « ça serait d quoi ? » qui est un cas inattendu dans ce contexte. Ce qui renvoie à l'impolitesse positive.

1.2.1.7. L'ordre non adouci

Dans la théorie de la politesse, l'ordre est un acte menaçant pour la face de l'interlocuteur, il est aussi considéré comme étant un acte impoli s'il n'est pas atténué, en voici un exemple de notre corpus :

```
238 LZ  oui
239 VH  ça c'est pour euh ::: toi
240 MK  voilà tenez&
241 VH  &[là-bas y en a regarde
```

Le vendeur VH dans cet exemple utilise le mode impératif pour s'adresser aux clientes MK et LZ dans le tour 241 de manière non adoucie donnant lieu à un effet d'impolitesse positive.

1.2.2. L'impolitesse négative

L'impolitesse négative consiste en la non production de FFAs attendus dans un contexte donné.

1.2.2.1. Absence de salutations d'ouverture

C'est le fait d'entamer une conversation sans l'utilisation des termes routiniers d'ouverture tels que : bonjour, bonsoir, etc.

Exemple 01

062 LZ c'est quoi la taille déjà ? c quatre-vingt-dix nek²²
ilaqiyi²³ d quatre-vingt
063 MK la couleur ni
064 LZ si si elle est belle (.) c'est quoi la taille/?
065 VF quatre-vingt-dix c

Dans le tour 062, la cliente LZ commence à parler sans l'utilisation d'aucune salutation d'ouverture, elle demande directement « c'est quoi la taille déjà ? ». Elle produit sa requête sans avoir recouru à aucune salutation d'ouverture comme « bonjour » ou « bonsoir » qui sont des FFAs attendus dans ce contexte commercial, ce qui est un cas d'impolitesse négative.

Exemple 02

182 LZ eh eh eh (inaud.) c'est pour quel âge ça déjà ? (inaud)
183 VH elle est là (.) tu touches avec ça (.) qu'elle fasse ça
184 LZ on va l'acheter (.) il est beau celui là
185 VH ah oui (.) je peux un jour&
186 MK &[il est à quel prix celui-
là/?
187 VH &[un jour je l'ai vendu

Dans cet exemple, les clientes LZ et MK questionnent dans les tours de parole 182 et 186 le vendeur VH sans aucune production de salutations initiatives « c'est pour quel âge ça déjà ? », « il est à quel prix celui-là ? ». Cela est peut-être dû à un oubli de leurs parts, cela dit, quelles que soient les raisons, la non production de ces FFAs attendus dans ce contexte commercial donne un aspect impoli à l'interaction.

²² Moi (kabyle)

²³ Il me faut (kabyle)

1.2.2.2. L'absence de salutation de clôtures

Tout échange verbal prend fin, cela se manifeste par la production des salutations de fermetures telles que « au revoir, à bientôt ... » ainsi que les divers échanges de vœux. Leur absence est considérée comme acte d'impolitesse négative.

Exemple

```
043  VH      bonjour
044  MK      bonjour
```

Dans cette interaction on constate une absence de salutations de clôtures de la part des deux clientes MK et LZ et du vendeur VH. Après qu'ils aient commencé avec des salutations mutuelles dans les tours 043 et 044, « bonjour » « bonjour », les clientes ont quitté le magasin initial sans produire des salutations de clôture qui sont attendues dans ce contexte. Elles tombent donc dans l'impolitesse négative.

1.3. L'hyper politesse

Selon Kerbrat-Orecchioni (2010), l'hyper-politesse est la production des FFAs inattendus dans un contexte donné, une sorte d'exagération de la politesse.

Exemple 01

```
004  MK      ah merci beaucoup madame/&[
005  VF      &[ah je vous en prie
006  MK      &[merci&
007  VF      &[=je vous en prie
008  LZ      merci
```

Dans cet exemple la cliente MK et la vendeuse VF produisent des FFAs attendus dans les tours 04 et 05 « ah merci beaucoup madame », et VF « ah je vous en prie », qui sont des remerciements mutuels. Cependant, sont inutilement repris dans les tours 06 et 07 pour faire apparaître ainsi une hyper politesse.

Exemple 02

```
035  MK      oui (.) merci bien
036  LZ      merci :::&
037  VH      &[merci à vous madame&
038  LZ      &[merci :::
039  VH      au revoir bonne journée
040  MK      merci/ bon courage :::
```

Dans cet exemple les inter-actants MK, LZ et VH se sont remerciés dans les tours 035 036 et 037. En revanche, dans les tours de parole 038 « merci » et 40 « merci bon courage » ces dernières ont produit des doubles remerciements qui sont inutiles. Cela relève donc de l'hyper-politesse.

1.4. L'a-politesse

L'a-politesse ou la non politesse, selon Kerbrat-Orecchioni (2010) comprend le fait de n'avoir aucun signe de politesse dans des circonstances normales, et le fait qu'un FTA attendu ne soit pas adouci dans un contexte quelconque relève de la non politesse.

1.4.1. Le refus

Le refus est l'action de ne pas accepter une offre, une demande ou une proposition. Cette action est considérée donc comme étant un acte menaçant pour la face de l'interlocuteur. Dans le corpus les interlocuteurs produisent parfois des refus non adoucis, ce qui provoque une a-politesse car cet acte est attendu dans le contexte.

Exemple 01

192	MK	oui oui (.) mouqar ²⁴ \ mouqar\
193	LZ	<u>toute façon c'est pas ça que (.) je cherche</u>
194	VH	y en a toujours madame (.) regarde

Dans le tour de parole 193, la cliente LZ refuse de manière non adoucie la marchandise que lui propose le vendeur VH : « toute façon ce n'est pas ça que je cherche ». Le refus est attendu dans ce contexte, elle produit donc une a-politesse.

²⁴ Il est grand (kabyle)

Il découle de l'analyse du corpus que la politesse linguistique prend aussi plusieurs formes, notamment dans la conversation amicale entretenue entre les inter-actantes au marché et à la Maison des Examens à savoir les éléments suivants : la politesse et la non politesse.

2. La politesse linguistique dans la conversation amicale qui se déroule au marché et à la Maison des Examens

2.1. La conversation

La conversation consiste en un dialogue où l'on parle en excluant les interactions professionnelles, les réunions de travail ou commerciales, nous sommes donc dans le cadre informel qui englobe toutes conversations amicales et familiales.

2.1.1. La conversation amicale

La conversation amicale est une interaction qui exclue le cadre formel, basant sur les relations amicales.

2.1.2. La politesse

(Voir la définition dans la page 21)

2.1.2.1. La politesse positive

(Voir la définition dans la page 30)

2.1.2.1.1. Salutation de clôture

(Voir la définition dans la page 31)

Exemple 01

092 LZ oui oui/ah oui oui /oui bon (.)je vais
regagner ma place ihi²⁵ (.) je te dis bon
courage

²⁵ Alors (kabyle)

Dans cet exemple la candidate LZ produit une sorte de salutation de clôture sous forme d'un souhait dans le tour 092 « je te dit bon courage » exprimant une salutation de clôture ce qui renvoie à la politesse positive.

2.1.2.1.2. Offre d'aide

Exemple 01

226 VH donc euh :::
227 LZ tu peux me prêter un peu euh :::?
228 MK si tu veux (.) si tu veux je te règle maintenant et
 après quand tu arrives euh ::: (inaud)
229 VH ça fait dix euro

Dans cet extrait d'exemple nous constatons une offre d'aide de la part de MK pour LZ, dans le tour 228 «si tu veux je te règle maintenant ». En effet, dans cette conversation amicale l'offre d'aide renvoie à la politesse positive.

Exemple 02

091 MK &[ah oui oui oui oui bah
092 LZ ça me donne des démangeaisons après (.) emh
093 MK aθan²⁶ wayeθ²⁷ niθen²⁸ tu regardes (.) quatre-vingt-dix
 toujours
094 LZ emmh=
095 MK mais une fois par hasard tu les portes pas tout le temps
 une fois par hasard
096 LZ em em et puis j'en ai mais euh
097 MK atsah²⁹ (.) atsah (.) atsah

Dans cette conversation MK fait des propositions à son amie LZ à plusieurs reprises dans les tours de parole 093 et 097, afin de l'aider à faire son choix d'achat. Ce cas relève de la politesse positive.

²⁶ Voilà (kabyle)

²⁷ Un autre (kabyle)

²⁸ Aussi (kabyle)

²⁹ La voici (kabyle)

2.1.2.1.3. L'excuse et justification

Exemple 01

070 LZ pour le bonnet ça va mais le problème c'est que ::: (.)
la brossière elle risque de tomber
071 MK ah oui oui
072 LZ un peu grande (.) ah mais il a de beaux trucs mais
vraiment/

L'excuse et la justification dans cet exemple sont présentées par LZ dans le tour de parole 070, refusant le produit en justifiant avec le terme « problème » afin d'exprimer son rejet quant à la marchandise « la brossière ». Ce qui renvoie à la politesse positive. En effet, ce cas n'est pas obligatoirement attendu dans ce contexte amical.

2.1.2.1.4. L'accord

(Voir la définition dans la page 35)

Exemple 01

057 MK euh euh/ oui\)
058 LZ et surtout avec la grammaire et pas(.)&=
059 MK &[eh
eh&
060 LZ &[et pas seulement la grammaire(.) comment
construire le truc
061 MK =euh euh (.) mais comment parler de cette
grammaire-là/
062 LZ =exactement/
063 MK voilà c'est ça

Dans cet exemple l'accord apparaît dans le tour 062 « exactement », où LZ confirme l'idée de son amie MK dans les tours 057, 059 et 061. Ce qui fait un cas de politesse positive.

Exemple 02

152 LZ oui c'est vrai tu changes
153 MK tout à fait/(inaud.)bonjour (inaud.)
154 LZ eh maja3vam³⁰ il est vraiment euh ::: vraiment bien
155 MK oui j'aime bien ((bruit de scotche)) parce que j'ai pas un truc comme ça j'ai::: des couleurs unis (.) après je ne sais pas s'il est un peu grand

Dans cet exemple MK exprime son accord avec ce que LZ affirme dans le tour 153 en employant le terme « tout à fait », faisant appel à la politesse positive.

2.1.2.1.5. Autres cas de politesse

2.1.2.1.5.1. Demande d'accord et d'avis

Demander l'accord et l'avis d'autrui fait que nous présentons le respect que nous avons envers elle, et que l'avis de celle-ci compte pour nous.

Exemple 01

058 LZ c'est trop euh ::: *ilaq*³¹ *wiθ*³² *jes3an*³³ *ʃitaħ*³⁴ *kan*³⁵
l'éponge *baʃ*³⁶ euh (.) *maθersay*³⁷ *oudetsvanγ*³⁸ *ara*³⁹
059 MK *ih ih* em
060 LZ *jaxi*⁴⁰ ?
061 MK em em\

Dans cette exemple LZ s'adresse à MK, demandant de lui confirmer son avis dans le tour 060 « *jaxi* ? » (n'est-ce pas) sur son opinion dans le tour 058. Ce cas relève de la politesse car demander l'avis de l'autre c'est avoir considération pour lui.

³⁰ Si, il te plaît (kabyle)

³¹ Il faut (kabyle)

³² Ceux (kabyle)

³³ Qui ont (kabyle)

³⁴ Un peu (kabyle)

³⁵ Juste (kabyle)

³⁶ Pour que (kabyle)

³⁷ Quand je le porte (kabyle)

³⁸ Je m'apparais (kabyle)

³⁹ Pas (kabyle)

⁴⁰ N'est-ce pas (kabyle)

Exemple 02

216 MK oui oui/
217 LZ entre celui-là et celui-là
218 MK moi je préfère celui-là (inaud) et les deux ils sont bons tous les deux (inaud) voilà/ (.) mais franchement ils sont::: vraiment euh (.) ((bruit)) (inaud) jawzuk⁴¹

Dans cet exemple la demande d'accord et d'avis est donnée dans le tour 217 sous forme d'un choix proposé par LZ pour son amie demandant son avis indirectement « entre celui-là et celui-là » MK réplique « moi je préfère celui-là » le tour 218, cependant, demander l'avis d'un proche est considéré comme une politesse.

2.1.2.1.5.2. Partage de connaissances

Le partage de connaissances est une action qui permet de multiplier et de conserver le savoir-faire, il permet donc d'accéder aux connaissances de l'autre et de les faire savoir peu importe le domaine. Dans notre corpus nous rencontrons quelques cas où il y a eu partage de connaissances entre les deux amies LZ et MK.

Exemple

298 LZ eh justement pour le jus de fruits
299 MK tu peux mettre tout est bon
300 LZ par exemple xedma⁴² une euh ::: (.) une orange
301 MK ehem
302 LZ ah (.) une banane
303 MK ehem
304 LZ euh ::: quatre ou ::: cinq (.) dattes
305 MK ehem
306 LZ euh ::: un litre d'eau euh ::: je vais tout mélanger tout euh :::
307 MK un litre d'eau/? (.) ok
308 LZ un litre na⁴³ un demi ça dépend comment la texture euh :::&
309 MK &[eh eh atsili⁴⁴ zou⁴⁵ na⁴⁶ xati⁴⁶
310 LZ si tu le veux épais na⁴³ euh :::&
311 MK &[eh eh &
312 LZ &[na⁴³ léger

⁴¹ Il est tout déformé

⁴² Je mets

⁴³ Ou

⁴⁴ Qu'elle soit

⁴⁵ Epaisse

⁴⁶ Non

313 MK d'accord
314 LZ c'était un (.) délice

Dans cet exemple le partage de connaissances est clairement apparu du tour 298 jusqu'au tour 314 où LZ partage sa recette de jus de fruits avec son amie MK. En effet, ce cas relève de la politesse positive.

2.1.3. L'a-politesse ou la non politesse

(Voir la définition)

2.1.3.1. L'ordre

(Voir la définition dans la page 41)

Exemple 01

177 MK eh c'est ça /regarde celle-là regarde \oh my
godness⁴⁷/regarde
178 LZ em em

L'ordre dans cet exemple est produit par l'interactante MK pour son amie LZ dans le tour de parole 177 « regarde » à l'impératif pour faire part à l'a-politesse.

2.1.3.2. Le tutoiement

(Voir la définition dans la page 41)

Exemple 01

009 MK tu tu tu tu trouves (.)personnellement(
J'arrive pas à:::&
010 LZ [ça me décourage des fois&

Dans cet exemple le tutoiement apparaît dans le tour 009 où MK s'adresse à son amie LZ d'une manière courante en utilisant « tu » à plusieurs reprises, ce cas est donc de l'a-politesse, vu que la relation entre elles est amicale.

Exemple 02

050 LZ ah oui ::: il y a des soutiens-gorge *dagi*::: en plus ((
rire))em em em ça c'est très beau / (inaud) avec le
volume en fait

⁴⁷ Seigneur (anglais)

051 MK tu regardes
 052 LZ hem\

Dans cet exemple, MK s'adresse impérativement à son amie LZ en employant la deuxième personne du singulier dans le tour 051 « tu regardes » afin de lui demander de l'aide pour faire son choix. En effet, dans ce contexte amical, ce cas renvoie à la non politesse.

2.1.3.3. L'interruption

(Voir la définition dans la page 42)

Example

018 LZ θezγiθ⁴⁸ amek⁴⁹ idetstγadwiγ⁵⁰ iθeli⁵¹ the⁵² ninth⁵³
 (.)
 019 MK ih⁵⁴=&
 020 LZ &[non uθidetradwiθ⁵⁵ aγa the the
 021 MK ih amdefken⁵⁶ the the(.)euh ::::gives euh :: (.) gives
 euh :::: the⁵⁷ door⁵⁸
 022 LZ euh un truc comme ça=
 023 MK =non non non non
 024 LZ the the the (.)
 025 MK she⁵⁹ gives⁶⁰ (.) the end⁶¹ to the door bend⁶²
 026 LZ au lieu de mettre the(.)&=
 027 MK &[eh eh&
 028 LZ &[c'est-à-dire(.)&
 029 MK &=[eh eh eh(.)&
 030 LZ &[ninth j'ai fait une traduction
 littérale c'est seulement après qu'il m'est revenu &
 031 MK &[l'article défini&
 032 LZ &[ih⁶³ ih ih&

⁴⁸ Tu sais (kabyle)

⁴⁹ Comment (kabyle)

⁵⁰ Je traduis (kabyle)

⁵¹ Hier (kabyle)

⁵² La (En anglais)

⁵³ Neuvième (anglais)

⁵⁴ Oui (kabyle)

⁵⁵ Je ne l'ai pas traduit (kabyle)

⁵⁶ Ils te donnent (kabyle)

⁵⁷ La (anglais)

⁵⁸ Porte (anglais)

⁵⁹ Elle (anglais)

⁶⁰ Te donne (anglais)

⁶¹ La fin (anglais)

⁶² Virage (anglais)

⁶³ Oui (kabyle)

Le refus dans cet exemple est produit par LZ dans le tour de parole 090 où nous remarquons qu'elle refuse catégoriquement « non » la proposition de son amie MK en lui déclarant que celle-ci ne lui plaît pas « c'est noir ça ». Ce refus est donc de l'a-politesse.

2.1.3.5. La demande

(Voir la définition dans la page 43)

Exemple 01

086 LZ euh euh attends je pense y en a ici :::
087 MK *atsa*⁷² (.) non non (.) regarde regarde&
088 LZ &[emm emm non non

La demande dans cet est exemple, produit par MK pour son amie en utilisant le verbe (regarder) à l'impératif, dans le tour de parole 087, sans aucune utilisation de notion de politesse ce qui fait que cette demande est donc de l'a-politesse.

Exemple 02

167 MK ((rire)) *thes3ið*⁷³ une nièce ou pas/ ?
168 LZ si si *s3iγ*⁷⁴ une nièce (.) et *s3iγ* un neveu
169 MK ils ont quel âge/ ?
170 LZ trois ans (inaud)
171 MK *allah*⁷⁵ *ibarek*⁷⁶/ *allah ibarek/*

Dans cet exemple la demande apparait sous forme de questions posées par MK pour son amie LZ en lui demandant dans les tours, 167 « *thes3id* une nièce ou pas » et 169 « ils ont quel âge ». Dans d'autres contextes, la question indiscrete marque une impolitesse, cependant, dans cette conversation amicale elle est une forme d'a-politesse.

Exemple 03

226 VH donc euh :::
227 LZ tu peux me prêter un peu euh :::?
228 MK si tu veux (.) si tu veux je te règle maintenant et après quand tu arrives euh ::: (inaud)
229 VH ça fait dix euro
230 LZ ah d'accord/

⁷² La voici (kabyle)

⁷³ Tu as (kabyle)

⁷⁴ J'ai (kabyle)

⁷⁵ Dieu (kabyle)

⁷⁶ Bénisse (kabyle)

La demande de prêt dans cet exemple est dans le tour 227 où LZ demande à son amie MK de lui prêter de l'argent afin qu'elle puisse poursuivre ses achats, en étant amies, celle-ci accepte. Dans ce cas la demande n'est pas une menace pour sa face, mais une non politesse.

2.1.3.6. Les marqueurs de la non politesse

Ils se définissent en étant une sorte de tics qui remplace des mots, exemple : remplacer le mot « oui » par « em ». Ces marqueurs, sont placés dans la catégorie de la non politesse et même ils peuvent être de l'impolitesse dans certains contextes.

Exemple 1

```
028  VH  après nos jupes comme ça (.) après (inaud)
029  MK  [em
030  LZ  [ah oui
```

Dans cet exemple, les marqueurs de la non politesse sont produits par MK dans le tour de parole 029, en utilisant des tics au lieu de dire « oui », ce cas n'est pas considéré de l'impolitesse car il s'agit d'une conversation amicale, ce qui renvoie à la non politesse.

Exemple 02

```
090  LZ  =ah tu vois tellement je couds les deux
        langues j'ai tendance à écrire défini avec
        un t
091  MK  em em em /
092  LZ  oui oui/ah oui oui /oui bon (.)je vais
        regagner ma place ih77 (.) je te dis bon
        courage
```

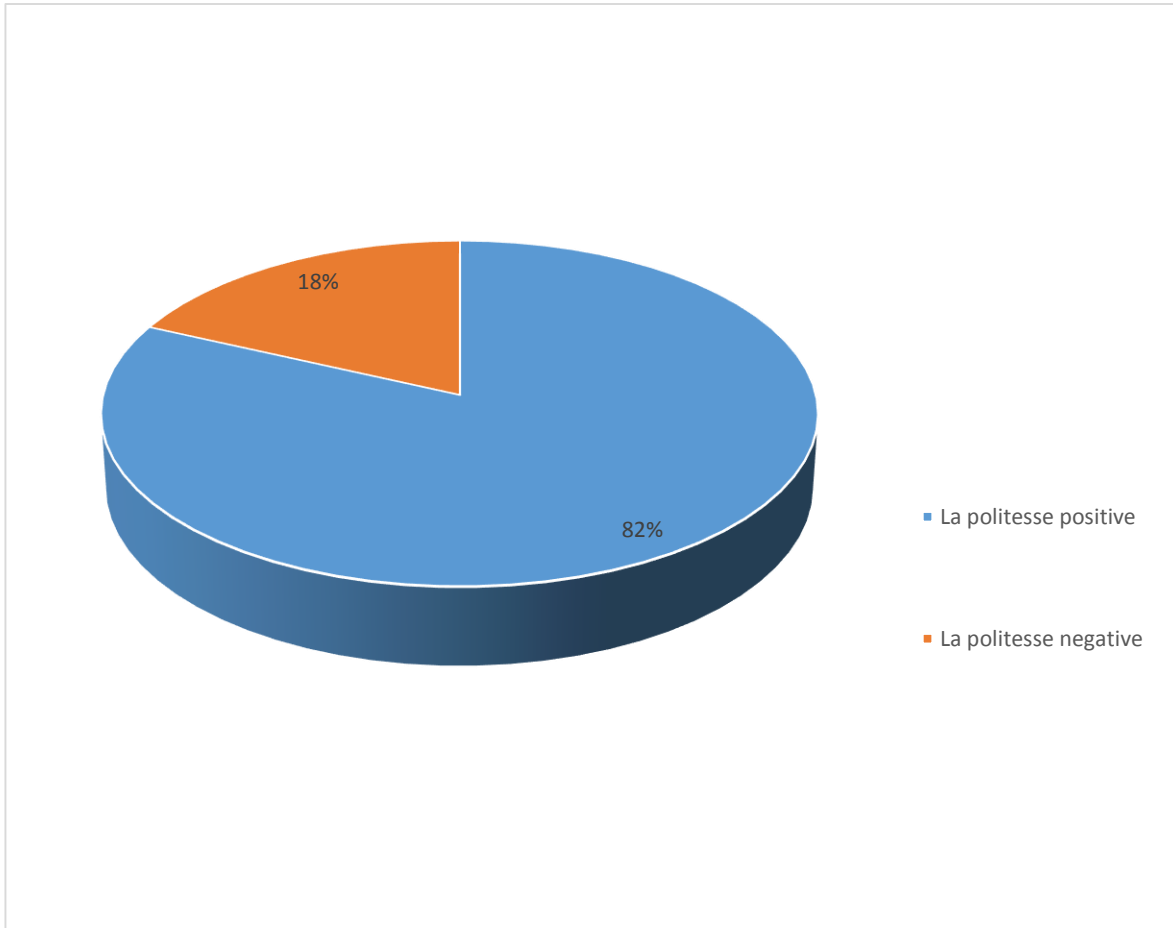
Dans cet exemple, MK produit à trois reprises les marqueurs de non politesse, dans le tour 091, envers son amie LZ, « em » mais elle ne tombe pas dans l'impolitesse dans ce contexte amical, elle produit donc une a-politesse

Les effets de la politesse dans notre corpus apparaissent sous des doses variables. En effet, dans ce type d'interaction dite commerciale ou encore professionnelle ; certains dominant d'une manière remarquable, d'autres n'occupent que les places marginales ; comme nous le constatons dans les graphiques qui suivent

⁷⁷ Alors (kabyle)

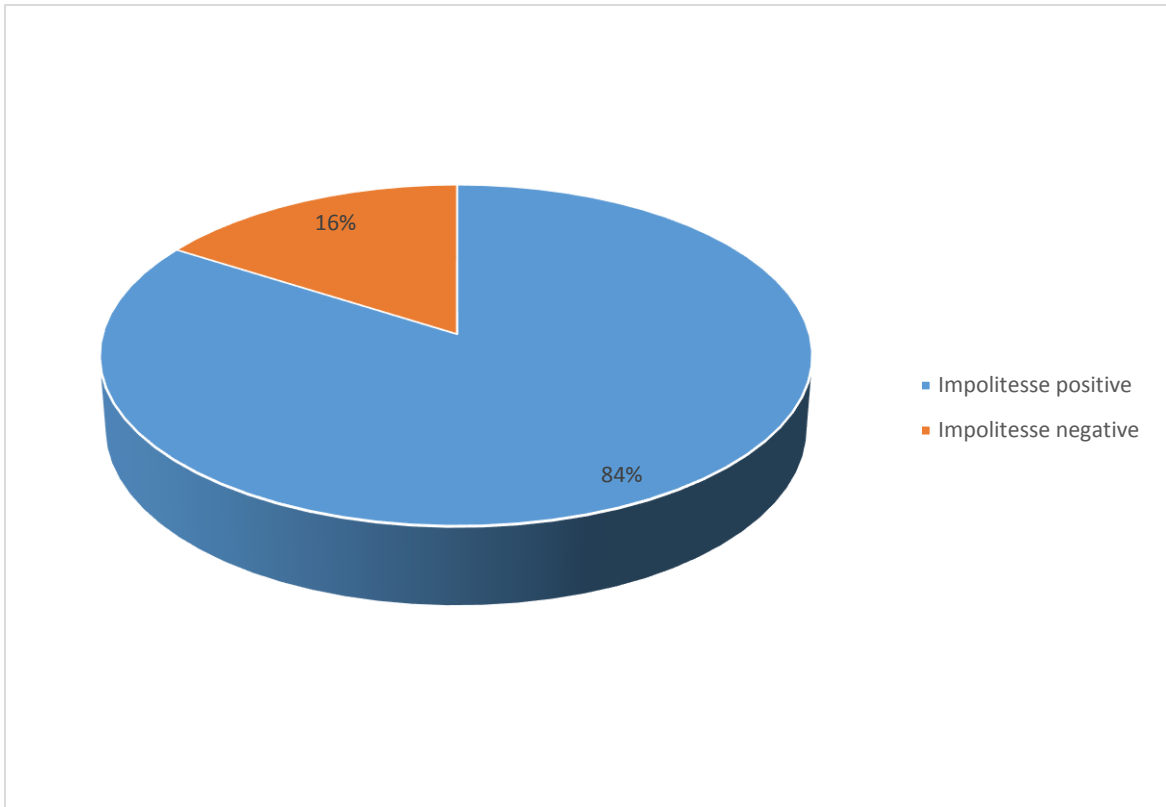
3. Figures

3.1. Figure n°1 : Pourcentage des effets de la politesse positive et de la politesse négative dans l'interaction verbale commerciale :



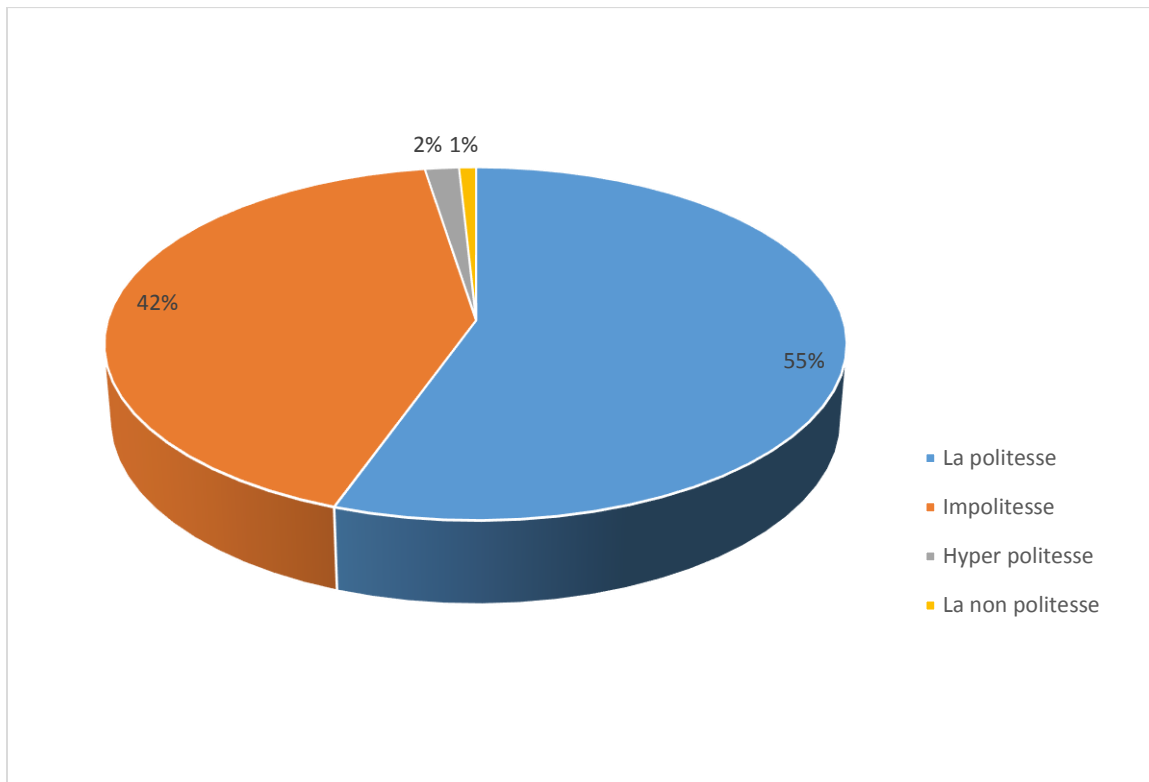
Ce graphique montre les effets de la politesse positive et de la politesse négative dans les interactions verbales commerciales qui se sont déroulées au marché. Nous remarquons que la politesse positive domine dans ce cas avec un pourcentage de 82% ; alors que la politesse négative elle est à 18%.

3.2. Figure n° 02 : Pourcentage des effets de l'impolitesse positive et de l'impolitesse négative dans l'interaction verbale commerciale :



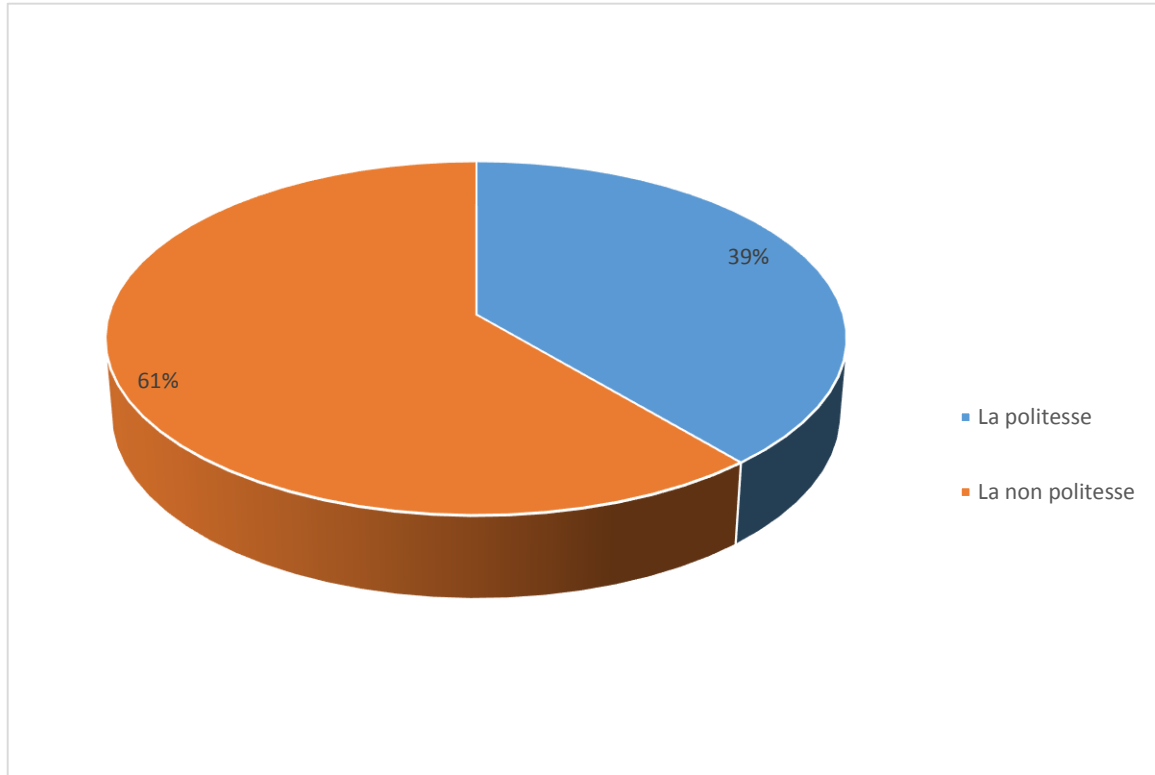
Ce graphique met en évidence les degrés de l'impolitesse positive et de l'impolitesse négative dans les interactions verbales commerciales qui se produisent dans le marché. L'impolitesse positive est la plus dominante avec 84% sur l'impolitesse négative avec un pourcentage de 16%.

3.3. Figure n°3 : Pourcentage des effets de la politesse, l'impolitesse, l'hyper politesse et de la non politesse dans l'interaction verbale commerciale :



Ce graphique englobe tous les types de politesse qui sont générés dans l'interaction verbale commerciale maintenue au marché, il met en évidence les cas de politesse, impolitesse, hyper politesse et de la non politesse en donnant à chacune d'elles un degré de pourcentage. Nous constatons donc que la politesse est celle qui domine avec un pourcentage de 55%, suivie de d'impolitesse avec 42%, l'hyper politesse avec 2% et enfin, la non politesse seulement avec 1%.

3.4. Figure n°4 : Pourcentage des effets de la politesse et de la non politesse dans la conversation commerciale



Dans ce graphique nous avons vu les degrés de la politesse et de la non politesse linguistique dans la conversation amicale qui s'est manifestée dans notre corpus. À travers cette analyse, nous dirons donc que la non politesse est celle qui domine avec un pourcentage qui atteint les 61% sur la politesse qui elle est que de 39%.

Synthèse

A la fin de ce travail, la politesse linguistique notamment dans les interactions verbales commerciales, se manifeste sous forme de politesse (positive et négative), d'impolitesse (positive et négative), d'hyper-politesse et d'apolitesse. L'effet de politesse le plus répandu est la politesse. Cela pourrait être expliqué par le contexte de production qui est purement commercial (Vendeur / Client). Selon les résultats obtenus prouvant que, la politesse est un élément basique et surtout important dans les interactions verbales commerciales car l'objectif de ces interactions est uniquement d'exercer une activité commerciale (vendre et acheter) et non pas de rentrer en querelle entre les pratiquants de cette dernière.

Tandis que, dans la conversation amicale, la politesse linguistique apparaît sous forme d'apolitesse et de politesse en deuxième place. En effet, le stade qu'occupe l'apolitesse pourrait être mis à l'explication par le contexte amical. Pour ce faire, ce résultat obtenu n'est donc pas surprenant car nous inscrivons ce type de conversation dans le cadre informel.

Conclusion

Conclusion

Conclusion

Pour conclure ce travail, nous rappelons qu'il s'inscrit dans le domaine de l'analyse des interactions verbales. Pour réussir cette étude, nous avons tenté de répondre à la question de recherche qui consiste à savoir comment se manifeste la politesse linguistique dans les interactions verbales commerciales et dans les conversations amicales ? Pour ce faire, nous avons effectué une collecte d'un corpus authentique, enregistré au marché et dans la Maison des Examens, en France. Après l'observation et la description de tous les actes de langage produits par les participants, nous avons opté pour le modèle de la politesse de Kerbrat-Orecchioni (1992, 2010).

L'analyse montre que la politesse linguistique dans le corpus se manifeste sous différentes formes à savoir la politesse, l'impolitesse, la non politesse et l'hyper-politesse dans l'interaction commerciale ; la politesse et la non politesse dans la conversation amicale. Ces résultats, infirment au départ notamment l'hypothèse formulée concernant l'interaction commerciale. Pour nous, la politesse est la seule forme qui se manifesterait dans ce type d'interaction or, l'étude révèle d'autres effets, plus fréquents que l'effet de politesse lui-même. En revanche, notre hypothèse se trouve confirmée dans le cas de la conversation amicale car, dans le cadre amical il existe une certaine liberté d'expression étant donné que la relation est amicale cela n'exige pas de respecter un certain protocole ; sauf dans certains cas tels que saluer ou s'excuser, etc.

En effet, dans une interaction commerciale, la politesse est un élément primordial pour que la communication entre vendeurs et clients puisse se dérouler dans un climat harmonieux. C'est pourquoi, les vendeurs et les clients doivent adopter les règles de politesse et exclure les formules considérées impolies car c'est la formalité contextuelle qui l'impose. Autrement dit, les commerçants doivent marquer une politesse envers leurs clientèles qui est aussi obligée faire de même au détriment de la fameuse expression « le client est un roi ».

Nous pouvons suggérer notre travail à des organismes commerciaux afin de mettre en place des règles en l'occurrence celles de la politesse linguistique, dans la charte d'éthique de chaque organisation qui exerce le commerce notamment aux marchés où on trouve une variété de vendeurs et clients si considérable, pourquoi pas aussi des formations de la politesse dans le domaine commercial.

Conclusion

A la fin de ce travail, nous portons des questionnements qui peuvent être explorés dans des recherches que nous envisageons de poursuivre tels que : Quelles sont les raisons qui conduisent les vendeurs et les clients à être en dérèglement sur le plan de la politesse linguistique ? Quelles sont les stratégies à adopter afin de marquer une meilleure politesse ?

**Références
bibliographiques**

Reference bibliographique

Charaudeau P., et Maingueneau, D. (2002), Dictionnaire d'analyse du discours, Paris : Seuil.

Goffman E., (1974), Les rites d'interaction, Paris : Minuit.

Goffman E., (1974), Les rites d'interaction, Paris, Minuit.

Kerbrat-Orecchioni C., (1990), Les interactions verbales (tome 1), Paris : Masson & Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni C., (1992), Les Interactions verbales, tome 2, Paris, Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni C., (1998), Les Interactions verbales 1, Paris : Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni C., (2005), Le Discours en interaction : théorie et fonctionnement, Paris, Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni C., (2009), les actes de langage dans le discours, Paris : Masson & Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni C., (2009), Les actes de langage dans le discours, Paris : Armand Colin.

Moeschler J., (1982), dire et contredire. Pragmatique de la négation et acte de réfutation dans la conversation, Berne/Francfort, Perlang.

Moeschler J., (1998), pragmatique du discours ; de l'interprétation de l'énoncé à l'interprétation du discours, Paris : Armand colin

Roulet E., (1981), « Échange, intervention et actes de langage dans la structure de la conversation », Etudes de linguistique appliquée, n°44, pp. 7-39.

Traverso V., (2007), L'analyse des conversations, Paris : Armand Colin

Reference bibliographique

Articles et thèses consultés

HOCINI S., (2020), la formulation du désaccord dans les débats télévisés algériens : « quels effets-de-politesse » ?

Kerbrat-Orecchioni C., (2001), « les Carnets du Ce discor. Publication du Centre de recherches sur la didacticité des discours ordinaires, 105-118 »

Kerbrat-Orecchioni C., (2011), « Politesse, impolitesse, “non-politesse”, “polirudesse” : aperçus théoriques et étude de cas », ICAR, Université Lyon.

Revue de sociolinguistique en ligne n°33.

[[Http://glottopol.univrouen.fr/telecharger/numero_33/gpl33_02hocini.p df](http://glottopol.univrouen.fr/telecharger/numero_33/gpl33_02hocini.pdf)].

Les liens

Convention ICOR

Groupe ICOR

UMR 5191 ICAR (NRS – Lyon 2 – ENS de Lyon)

[<http://icar.univ-lyon2.fr>]. (Consulté le 20/02/2022)

[<https://fr.wikipedia.org/wiki/Politesse>]. (consulté le 10/03/2022)

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction	06
Premier chapitre : Cadres théorique et méthodologique	10
1. Cadre théorique	10
1.1. Analyse des interactions verbales	10
1.2. Définition de quelques notions de base	11
1.2.1. L'interaction verbale	11
1.2.2. L'interaction verbale commerciale	11
1.2.3. La conversation amicale	12
1.2.1.1. L'organisation de l'interaction	12
1.2.1.1.1. L'organisation globale de l'interaction	12
1.2.1.1.1.1. L'ouverture	12
1.2.1.1.1.2. Le corps	12
1.2.1.1.1.3. La clôture	12
1.2.1.1.2. L'organisation locale de l'interaction	13
1.2.1.1.2.1. L'attribution des tours de parole	13
1.2.4. La structure de l'interaction	13
1.2.4.1. L'interaction	14
1.2.4.2. La séquence	14
1.2.4.3. L'échange	14
1.2.4.4. L'intervention	14
1.2.4.5. L'acte de langage	14
1.2.5. L'acte de langage	15
1.2.6. Le système d'alternance des tours de parole	16
1.2.6.1. Le tour de parole	16
1.2.6.2. Les règles d'alternance des tours de parole	17
1.3. La théorie de la politesse	17
1.3.1. Le modèle de Lakoff	18
1.3.2. Le modèle de Leech	19
1.3.2.1. Maximes constitutives du PP de Leech	19
1.3.3. Le modèle de Brown et Levinson	20

Table des matières

1.3.3.1. La notion de face	20
1.3.4. Le modèle de Catherine Kerbrat-Orecchioni	21
1.3.4.1. Les adoucisseurs et les durcisseurs	22
1.3.4.1.1. Les adoucisseurs	22
1.3.4.1.2. Les durcisseurs	22
1.3.4.2. L'hyper politesse.....	22
1.3.4.3. La non politesse ou l'a-politesse	22
1.3.3.4. La polirudesse	23
2. Le cadre méthodologique	23
2.1. Présentation des données	23
2.1.1. Les sites	23
2.1.1.1. Le lieu.....	23
2.1.1.2. Le temps	24
2.1.1.2.1. L'interactions verbale commerciale	26
2.1.1.2.2. La conversation amicale à la Maison des Examens	26
2.1.2. Les participants	26
2.1.2.1. L'interaction verbale commerciale (au marché).....	26
2.1.2.2. L'interaction amicale n1 (au marché).....	26
2.1.2.3. La conversation amicale n2 (à la Maison des Examens).....	26
2.1.3. Le but de l'interaction	26
2.2. Protocole de recherche	27
2.2.1. La transcription.....	27
2.2.2. La méthode d'analyse	27
2.2.3. Difficultés rencontrées.....	27
Deuxième chapitre : La politesse linguistique dans l'interaction verbale qui se déroule au marché, et dans la conversation amicale qui se déroule au marché et à la Maison des Examens	
1. La politesse linguistique dans l'interaction verbale commerciale	30
1.1. La politesse	30
1.1.1. La politesse positive	30
1.1.1.1. Les salutations d'ouverture.....	30
1.1.1.2. Les salutations de clôture	31
1.1.1.3. Les remerciements.....	32
1.1.1.4. La promesse.....	33

Table des matières

1.1.1.5. L'offre	34
1.1.1.6. L'excuse	35
1.1.1.7. L'accord/acceptation	35
1.1.1.8. Le vouvoiement	36
1.1.2. La politesse négative	37
1.1.2.1. Le désaccord adouci	37
1.1.2.2. L'ordre adouci	38
1.1.2.3. La demande adoucie	38
1.1.2.4. La critique adoucie	38
1.1.2.5. L'excuse et la justification.....	39
1.2. L'impolitesse	40
1.2.1. L'impolitesse positive	40
1.2.1.1. Les marqueurs d'impolitesse	40
1.2.1.2. L'ordre	41
1.2.1.3. Le tutoiement.....	41
1.2.1.4. L'interruption	42
1.2.1.5. La demande	43
1.2.1.6. La demande non adoucie	43
1.2.1.7. L'ordre non adouci	44
1.2.2. L'impolitesse négative	45
1.2.2.1. Absence des salutations d'ouverture	45
1.2.2.2. Absence des salutations de clôture	46
1.3. L'hyper politesse.....	46
1.4. L'a-politesse	47
1.4.1. Le refus	47
2. La politesse linguistique dans la conversation amicale qui se déroule au marché et à la Maison des Examens	48
2.1. La conversation	48
2.1.1. La conversation amicale.....	48
2.1.2. La politesse	48
2.1.2.1. La politesse positive	48
2.1.2.1.1. Les salutations de clôture	48
2.1.2.1.2. L'offre d'aide	49
2.1.2.1.3. L'excuse et justification.....	50

Table des matières

2.1.2.1.4. L'accord.....	50
2.1.2.1.5. Autres cas de politesse	51
2.1.2.1.5.1. La demande d'accord et d'avis.....	51
2.1.2.1.5.2. Partage de connaissances.....	52
2.1.3. La-politesse ou la non politesse.....	53
2.1.3.1. L'ordre.....	53
2.1.3.2. Le tutoiement.....	53
2.1.3.3. L'interruption	54
2.1.3.4. Le refus.....	55
2.1.3.5. La demande.....	56
2.1.3.6. Les marqueurs de la non politesse.....	57
3. Figures	58
3.1. Pourcentage des effets de la politesse positive et de la politesse négative dans l'interaction verbale commerciale	58
3.2. Pourcentage des effets de l'impolitesse positive et de l'impolitesse négative dans l'interaction verbale commerciale	59
3.3. Pourcentage des effets de la politesse, l'impolitesse, l'hyper politesse et de la non politesse dans l'interaction verbale commerciale.....	60
3.4. Pourcentage des effets de la politesse et de la non politesse dans la conversation commerciale	61
Synthèse	62
Conclusion.....	64
Références bibliographiques.....	67
Table des matières.....	70
Annexes.....	75

Annexes

Tableaux de convention de transcription phonétique berbère-français/arabo-français

Valeur en API	Notation francisée
ʌ	ʌ
i	i
u	ou
e	é
w	w
b	b
m	m
n	n
l	l
k	k, c, q
q	k, c, q
r	r
ɣ	gh, rh, r', r
x	kh
ç	k fricative
h	h
ħ	h
d	d

Valeur en API	Notation francisée
ð	dh, d
t	t
θ	th
t	t emphatique
ts	ts, tz
s	s, ç
s	s emphatique
ʃ	ch
tʃ	tch
ʒ	j
g	g
dʒ	dj
j	y
ɛ	è
z	z
dz	dz
ʒ	aa

Les conventions utilisées pour la transcription du corpus

	Phénomène	Conventions en format liste	Exemples en format liste
1- Identité du participant (tire de transcription par locuteur)			
1a	Participant identifié	Identifiant en début de paragraphe du tour (voir 2a). L'identifiant est composé d'un, de deux ou de trois caractères (en majuscules). Il est suivi d'une tabulation. Attention : c'est le seul endroit dans une transcription ICOR où l'usage de la tabulation est admis.	COR salut
1b	Participant incertain	L'identifiant supposé est suivi d'un point d'interrogation. Attention : dans le travail sous Clan ou d'autres logiciels d'alignement, l'utilisation du « ? » n'est pas acceptée.	COR? salut
1c	Hésitation sur les participants	Porter en les séparant par un « ? » les identifiants des participants entre lesquels on hésite. Attention : dans le travail sous Clan ou d'autres logiciels d'alignement, l'utilisation du « ? » n'est pas acceptée.	MAR?COR salut
1d	Participant non identifié	L'identifiant est composé de trois « X », ou de deux « X » suivis d'un « F » ou d'un « H » selon l'identification du sexe du participant.	XXX salut XXF salut XXH salut
1e	Événement non attribuable à un participant	Description entre doubles parenthèses sans identifiant.	[(un coup de tonnerre retentit)]
2- Tour de parole. Le tour est une unité théorique qui correspond à la production verbale d'un locuteur (pour le concept de tour, cf. par ex. l'article Sacks, Schegloff & Jefferson (1974).			
2a	Notation du tour	La notation du tour est insérée après l'identifiant du participant et la tabulation correspondante et constitue un paragraphe. Deux cas de figure : - si un tour s'étend sur plusieurs lignes, le pavé de transcription du tour doit être aligné à l'aide d'une indentation (retrait de 1 ^{ère} ligne). L'usage du retour forcé à la ligne (avec ¶) suivi d'une tabulation est interdit.	FAC bonne journée madame CL1 oui vous aussi= FAC =merci au revoir CL1 au revoir JEB alors est-ce que ça veut dire TOI tu fais quarante pour cent du chiffre d'affaire sur tes produits qu'ont moins d' cinq ans/ ou est-ce que ça veut dire qu'y a eu une époque où effectivement t' as eu tu as eu des S:AUTS (0.3) inno- d'innovation forts/
4h	Acronymes, sigles	Un acronyme (sigle prononcé comme un mot) est écrit en minuscules, sans ponctuation ni espace. Un sigle (mot épilé) est noté en minuscules, sans ponctuation, séparées par des espaces.	IAU parce que déjà ça veut dire quoi on va aller se battre en utilisant l' bnv etoetera JEB et tu créés la différence avec l' w d d
4i	Noms propres	Ne pas mettre de majuscule à l'initiale des noms propres (noms de personnes, d'institutions, de lieux/toponymes, etc).	SIM les autres j'ai pas eu de faire part encore Sylvie euh a dit euh a:h je me marie je me marie au mois de mars
4j	Onomatopées	Voir liste en fin de tableau.	
4k	Segments inaudibles, dont le nombre de syllabes est identifiable	Les segments incompréhensibles sont représentés au moyen d'une série de caractères x, chaque caractère x ayant la valeur d'une syllabe.	CL1 c` qu'on fait xxx entre voisin [mais là] FAF [oui/]
4l	Segments inaudibles, dont le nombre de syllabes n'est pas identifiable.	Les segments complètement inaudibles sont représentés par « (inaud.) ».	MAM oh ben ça m'étonnerait qu` ton père [(inaud.)] PAP [(inaud.)]
4m	Multitranscriptions d'un même segment et segments incertains	Les segments entre lesquels hésite le transcripateur sont séparés par un point-virgule et notés entre parenthèses (attention : pas d'espace avant « ; »). Les segments incertains sont notés entre parenthèses simples.	PAP ah ben ça elles sont toutes passées (là-haut: là euh) les autres SIM =j'avais plus de responsabilité que quand j'étais (élève) avec vous
5- Pauses			
5a	Micro pause	les pauses d'une durée inférieure à 0.2 secondes sont notées par (.)	VIC LÂ j'ai un rapport à FAIRE/ à RENDRE/ [.] dans: le: cadre/ de mon stage/
5b	Pause chronométrée	Les silences sont chronométrés à l'aide d'un logiciel au 10 ^{ème} de seconde, et notés entre parenthèses. La même convention est utilisée pour les pauses à l'intérieur du tour d'un locuteur et pour les pauses entre les tours de deux locuteurs successifs : dans ce dernier cas les pauses sont notées sans identifiant de tour.	CHA =hein/ c'est ça\ .h mais pour l'instant on est pas: encore très finement (0.4) dans les coupes et autres/ CHA ben ils pourront descendre par l'escalier/ LAU en maillot de bain (0.3) MAR non:: ils vont descendre non:
6- Productions vocales			
6a	Productions vocales : rires, pleurs, lecture, imitation d'un acteur ou d'une prononciation particulière, etc	La description d'une production vocale est notée entre doubles parenthèses et précède la transcription, l'ensemble est compris entre chevrons pour en indiquer la portée : <((DESCRIPTION)) TRANSCRIPTION>	IRM [(rire)] et: euh (0.5) tu fais: ça (0.5) toujours le temps/ SIM <((en bâillant)) ouais ouais ouais: (0.3) j'espère/

Corpus :

Transcription de l'interaction enregistrée au entre LZ, MK, VH et VF et de la conversation enregistrée entre LZ et MK

001 MK bonjour
002 LZ non non non xa¹ non non ça se voit que c'est ::: de la
bonne qualité
003 VF ah il n'est pas là (.) il n'est pas là pas là aujourd'hui
004 MK ah merci beaucoup madame/&[
005 VF &[ah je vous en prie
006 MK &[merci&
007 VF &[=je vous en prie
008 LZ merci
009 MK wagi⁷⁸ c'est le cuir (inaud)
010 LZ ih⁷⁹ sympa
011 MK tu as vu (inaud)
012 LZ bonjour/= ah :::/ oh là là (.)
013 MK non mais euh ::: (.) voilà c'est euh :::
014 LZ oui c'est c'est de la bonne matière on va voir combien
017 MK =c'est combien/?
018 VH =vingt euro
019 LZ =vingt euro /?
020 MK oui et après moi j'aime pas ce truc là (.) tellement
meftouñay⁸⁰(.) ouyrenouyara⁸¹ felli⁸²[
021 VH [il y a des autres
comme ça&
022 LZ &[wellah⁸³ er⁸⁴ il faut l'avoir porté a⁸⁵ karima&
023 VH &[y a
d'autres comme ça il fait quinze euros
024 MK oui oui non (.) ça je n'aime pas ce n'est pas le même
tissu&
025 LZ &[ah non non ah non non ça se voit&
026 MK &[tu
touches ::: ((rire))&

⁷⁸ Celui-ci (kabyle)

⁷⁹ Oui (kabyle)

⁸⁰ Je suis petite de taille(kabyle)

⁸¹ Il n'ira pas (kabyle)

⁸² Sur moi (kabyle)

⁸³ Je te jure (arabe)

⁸⁴ Que (kabyle)

⁸⁵ Appellatif (kabyle)

027 LZ &[ah oui oui (.) ça se voit ah non
 028 VH après nos jupes comme ça (.) après (inaud)
 029 MK [em
 030 LZ [ah oui
 031 MK [ah oui oui
 032 LZ [ah oui d'accord (.) oui oui oui&
 033 VH &[il y a des couleurs
 ah (.) aussi&
 034 LZ oui em em oui oui
 035 MK oui (.) merci bien
 036 LZ merci :::&
 037 VH &[merci à vous madame&
 038 LZ &[merci :::
 039 VH au revoir bonne journée
 040 MK merci/ bon courage :::
 041 LZ *athan*⁸⁶ *naf naf dayen*⁸⁷
 042 MK *ameqaray*⁸⁸ ah oui *s3an*⁸⁹ euh ::: ah *zik*⁹⁰ *θella*⁹¹
*θmetouθ*⁹² *dagi*⁹³
 043 VH bonjour
 044 MK bonjour
 045 LZ le problème avec naf naf (.) c'est que après *tsawin*⁹⁴
 046 VH [voilà c'est un manteau naf naf
 047 MK oui oui
 048 LZ tu vois le mien c'est que je l'ai acheté chez naf naf
 049 MK *ih ih ih*⁹⁵ mais euh ::: (.) attends (.)
 050 LZ ah oui ::: il y a des soutiens-gorge *dagi*::: en plus ((
 rire))em em em ça c'est très beau / (inaud) avec le
 volume en fait
 051 MK tu regardes
 052 LZ hem\
 053 MK ça c'est très beau (.)la grande taille
 054 LZ em em
 055 MK celui-là il est top
 056 LZ emm c'est trop euh :::
 057 MK em em

⁸⁶ Le voici (kabyle)

⁸⁷ Encore (kabyle)

⁸⁸ Je te dis (kabyle)

⁸⁹ Ils ont (kabyle)

⁹⁰ Avant (kabyle)

⁹¹ Il y avait (kabyle)

⁹² Une dame kabyle)

⁹³ Ici (kabyle)

⁹⁴ Ils prennent (kabyle)

⁹⁵ Oui (kabyle)

058 LZ c'est trop euh ::: *ilaq*⁹⁶ *wiǒ*⁹⁷ *yes3an*⁹⁸ *ſitaḥ*⁹⁹ *kan*¹⁰⁰
l'éponge *bafe*¹⁰¹ euh (.) *maθersay*¹⁰² *oudetsvanγ*¹⁰³ *ara*¹⁰⁴

059 MK *ih ih em*

060 LZ *jaxi*¹⁰⁵ ?

061 MK *em em*

062 LZ c'est quoi la taille déjà ? c quatre-vingt-dix *nek*¹⁰⁶
*ilaqiyi*¹⁰⁷ d quatre-vingt

063 MK la couleur ni

064 LZ si si elle est belle (.) c'est quoi la taille/?

065 VF quatre-vingt-dix c

066 LZ ah oui

067 VF ça serait d quoi/ ?

068 LZ d quatre vingt

069 VF d quatre-vingt/?

070 LZ pour le bonnet ça va mais le problème c'est que ::: (.)
la brosière elle risque de tomber

071 MK ah oui oui

072 LZ un peu grande (.) ah mais il a de beaux trucs mais
vraiment/

073 MK ah bah oui non (.) c'est gris em em

074 LZ en plus je crois que c'est la crise *naγ* =

075 MK *i*¹⁰⁸ *wagi*¹⁰⁹ ça te plait pas /?

076 LZ *ilhaaa*¹¹⁰ / mais... mais c'est quoi la taille déjà / ?

077 MK =c

078 LZ c ::: euh ::: ah non non non il est petit (.) (inaud)

079 MK ((rire)) eh oui (.) celui-là aussi tu ne l'as pas (.)
je te dis que&

080 LZ &[c'est quoi la taille/ ?&

081 MK &[c'est le c

082 LZ je pense que je vais céder pour le c au pire des cas je
vais euh ::: =

⁹⁶ Il faut (kabyle)

⁹⁷ Ceux (kabyle)

⁹⁸ Qui ont(kabyle)

⁹⁹ Un peu (kabyle)

¹⁰⁰ Juste (kabyle)

¹⁰¹ Pour que (kabyle)

¹⁰² Quand je le porte (kabyle)

¹⁰³ Je m'apparais (kabyle)

¹⁰⁴ Pas (kabyle)

¹⁰⁵ N'est-ce pas (kabyle)

¹⁰⁶ Moi (kabyle)

¹⁰⁷ Il me faut (kabyle)

¹⁰⁸ Et (kabyle)

¹⁰⁹ Celui-ci (kabyle)

¹¹⁰ Il est beau (kabyle)

083 MK ils sont beaux a¹¹¹ lynda si tu veux acheter (.) il est
beau celui-là&

084 LZ &[il est beau *jaxi*¹¹²

085 MK regarde *kan*¹¹³ *mazdafað*¹¹⁴ euh (.)regarde *kan ðina*¹¹⁵
*mazdafed θaslipθis*¹¹⁶

086 LZ euh euh attends je pense y en a ici :::

087 MK *atsa*¹¹⁷ (.) non non (.) regarde regarde&

088 LZ &[emm emm non non

089 MK &[non non euh :::
sinon tu prends *akagi*¹¹⁸

090 LZ non c'est noir ça (.) après *nekini*¹¹⁹ hihihi je préfère
une culotte en coton parce que ça me fait mal&

091 MK &[ah oui
oui oui oui bah

092 LZ ça me donne des démangeaisons après (.) em

093 MK *aθan*¹²⁰ *wayeð*¹²¹ *niðen*¹²² tu regardes (.) quatre-vingt-
dix toujours

094 LZ em

095 MK mais une fois par hasard tu les portes pas tout le temps
une fois par hasard

096 LZ em em et puis j'en ai mais euh

097 MK *atsah*¹²³ (.) *atsah* (.) *atsah*

098 LZ c'est quoi le prix déjà / ?

099 MK ah voilà (.) c'est seize euros le euh ::: t (.) le le
truc (.) mais ça vaut la peine ah/

100 VH vous voulez chercher le blanc dedans ?(.) Ah bon

101 LZ c'est le le le (.) le deux pièces à douze euro c'est ça

102 MK ah ben oui c'est sûr em em em

103 LZ *i*¹²⁴ *wagi*¹²⁵ / ?=

104 MK *wagi ye/vaħ*¹²⁶ *ðayen*¹²⁷

105 LZ la forme c'est pas ça pour moi la forme euh :::

¹¹¹ Appellatif (kabyle)

¹¹² N'est-ce pas (kabyle)

¹¹³ Si (kabyle)

¹¹⁴ Tu lui trouves (kabyle)

¹¹⁵ Là-bas (kabyle)

¹¹⁶ Son slip (kabyle)

¹¹⁷ La voici (kabyle)

¹¹⁸ Comme ça (kabyle)

¹¹⁹ Moi (kabyle)

¹²⁰ Voilà (kabyle)

¹²¹ Un autre (kabyle)

¹²² Aussi (kabyle)

¹²³ La voici (kabyle)

¹²⁴ Et (kabyle)

¹²⁵ Celui-ci (kabyle)

¹²⁶ Il est beau (kabyle)

¹²⁷ Aussi (kabyle)

106 MK em
107 LZ eh eh (inaud) la forme c'est pas ça et puis *wagi* j'en
ai *maθnersegh*¹²⁸ *wigi* genre euh :::
108 MK *eh*¹²⁹ *eh eh eh* tu remarques /
109 LZ *nekini khoseniyi*¹³⁰ *wigad*¹³¹ *arsegh*¹³² *arvarra*¹³³ &
110 MK &[eh eh
111 VH [ça fait six euro
deux pour dix
112 MK d'accord
113 LZ ça fait *wagi*¹³⁴ *maθersey*¹³⁵ *ad*¹³⁶ *adiθva*¹³⁷ *ouk*¹³⁸
*materseθ*¹³⁹ *safik*¹⁴⁰ *ilaq*¹⁴¹
114 MK oui oui je comprends ce que tu veux dire
115 LZ déjà même devant mes élèves c'est ::::=
116 MK oui oui
117 LZ non mais vraiment il a de beaux trucs
118 MK c'est combien monsieur celui-ci / ? (inaud)
119 VH bonjour madame un pour six et deux pour dix
(inaud)
120 LZ Ah t'as vu celle-là/? ah il est trop court *wagi*
121 MK oui sympa (inaud.)
122 LZ y a rien d'intéressant *dagi*¹⁴² (.)=
123 MK y a plus euh (.) *ouversize*¹⁴³ (.) t'as vu ça c'est un
boléro aussi
124 LZ oui sympa
125 MK après ça tu vois c'est des *sweats*¹⁴⁴ mais euh :::
126 LZ =les *sweats* *s3iy*¹⁴⁵ après tu vois ce n'est pas quelque
chose que tu vas porter euh

¹²⁸ Quand je les porte (kabyle)

¹²⁹ Oui (kabyle)

¹³⁰ Ils me manquent (kabyle)

¹³¹ Ceux (kabyle)

¹³² Que je vais porter (kabyle)

¹³³ Dehors (kabyle)

¹³⁴ Celui-ci (kabyle)

¹³⁵ Quand je le porte (kabyle)

¹³⁶ Il va (kabyle)

¹³⁷ Prendre la forme du corps (kabyle)

¹³⁸ Tout (kabyle)

¹³⁹ Quand tu le portes (kabyle)

¹⁴⁰ Donc (kabyle)

¹⁴¹ Il faut (kabyle)

¹⁴² Ici (kabyle)

¹⁴³ Très large (anglais)

¹⁴⁴ Pulls (anglais)

¹⁴⁵ J'en ai (kabyle)

127 MK eh oui oui /*tsroussoud*¹⁴⁶ les collègues *inou*¹⁴⁷ /
*wella*¹⁴⁸ er *tswali**θent*¹⁴⁹

128 LZ =eh eh après euh :::

129 MK *s3i**γ*¹⁵⁰ *yiwe**θ*¹⁵¹ *dγa*¹⁵² euh ::: sciences éco- *wehaq-*
*rebi*¹⁵³ *er*¹⁵⁴ *θetsroussoud*¹⁵⁵ :::

130 LZ ici y a des mocassins c'est très sympa /

131 MK ah / oui oui c'est très sympa c'est quoi le prix ?

132 LZ c'est vingt euro

133 VH vingt euro

134 MK ah oui je n'ai pas entendu

135 VH y a pas de souci

136 LZ y a toutes les peintures ou pas / ?

137 VH non\ y a pas toutes les peintures

138 LZ ah oui c'est le reste (.) c'est le reste\

139 VH et là c'est les dernières paires

140 LZ ah oui c'est ce qui reste *nekini*¹⁵⁶ je porte du trente
sept

141 MK franchement c'est bien de::: faire

142 LZ ah oui de temps en temps c'est bien de (.) faire le tour

143 MK regarde cent cinquante pour euh :::

144 LZ mais c'est beau /

145 MK t'as vu/ ? (inaud.)

146 LZ y a de belles vestes (inaud.)

147 MK il est pas mal

148 LZ em c'est vraiment pas mal (.) *asθernouθ*¹⁵⁷ un petit
gilet *souffela*¹⁵⁸

149 MK ah oui oui tout à fait tout à fait même pour euh :::
aller travailler

150 LZ ah oui non (.) après *atsouγaleθ*¹⁵⁹ *mouθqaseθ*¹⁶⁰ *ara*¹⁶¹ &
151 MK &[ah

152 LZ oui oui parfois euh :::
oui c'est vrai tu changes

¹⁴⁶ Elles portent (kabyle)

¹⁴⁷ À moi (kabyle)

¹⁴⁸ Je te jure (kabyle)

¹⁴⁹ Je les vois (kabyle)

¹⁵⁰ J'en ai (kabyle)

¹⁵¹ Une (kabyle)

¹⁵² D'ailleurs (kabyle)

¹⁵³ Sur le nom de Dieu(kabyle)

¹⁵⁴ Que (kabyle)

¹⁵⁵ Elle porte (kabyle)

¹⁵⁶ Moi (kabyle)

¹⁵⁷ Tu rajoutes (kabyle)

¹⁵⁸ Au-dessus (kabyle)

¹⁵⁹ Tu deviens (kabyle)

¹⁶⁰ Si tu essaies (kabyle)

¹⁶¹ Pas (kabyle)

153 MK tout à fait/(inaud.)bonjour (inaud.)
154 LZ eh maja3vam¹⁶² il est vraiment euh ::: vraiment bien
155 MK oui j'aime bien ((bruit de scotche)) parce que j'ai pas
un truc comme ça j'ai::: des couleurs unis (.) après je
ne sais pas s'il est un peu grand
156 LZ wigaðagi¹⁶³ ça se met comme ça oui oui et là \(.)=
157 MK ah oui /
158 LZ et là c'est euh :::&
159 MK &[em
160 LZ après tu peux le réduire (.) tu peux le changer dans un
truc comme ça (.)&
161 MK &[surtout l'été euh=
162 LZ non non mais c'est vraiment euh/avec un truc
euh :::/noir tu vois regarde (.)&[
163 MK &[wellah¹⁶⁴\c'est c'est
c'est euh le le le pantalon
164 LZ em em (inaud.)
165 MK ah /bah oui bah oui
166 LZ regards
167 MK ((rire)) θes3ið¹⁶⁵ une nièce ou pas/ ?
168 LZ si si s3iγ¹⁶⁶ une nièce (.) et s3iγ un neveu
169 MK ils ont quel âge/ ?
170 LZ trois ans (inaud)
171 MK allah¹⁶⁷ ibarek¹⁶⁸/ allah ibarek/
172 LZ regarde elle est mignonne/
173 MK ih¹⁶⁹ θwa¹⁷⁰lað (.) ah t'as vu/oh my¹⁷¹ godness/
174 LZ avec vingt euro tu peux acheter euh :::
175 MK exactement=
176 LZ dommage oulach¹⁷² anwa¹⁷³ athenyawin¹⁷⁴\
177 MK eh c'est ça /regarde celle-là regarde \oh my
godnes¹⁷⁵/regarde
178 LZ em em
179 MK y a même les euh :::&
180 LZ &[eh eh&

¹⁶² Si, il te plait (kabyle)

¹⁶³ Ceux-ci (kabyle)

¹⁶⁴ Je te jure (kabyle)

¹⁶⁵ Tu as (kabyle)

¹⁶⁶ J'ai (kabyle)

¹⁶⁷ Dieu (kabyle)

¹⁶⁸ Bénisse (kabyle)

¹⁶⁹ Oui (kabyle)

¹⁷⁰ Tu as vu (kabyle)

¹⁷¹ Mon (En anglais)

¹⁷² Il n'y a pas (kabyle)

¹⁷³ Qui (kabyle)

¹⁷⁴ Va les emmener (kabyle)

¹⁷⁵ Seigneur (anglais)

181 MK &[au bord de la mer
182 LZ eh eh eh (inaud.)c'est pour quel âge ça déjà ?(inaud)
183 VH elle est là (.) tu touches avec ça (.) qu'elle fasse ça
184 LZ on va l'acheter (.) il est beau celui là
185 VH ah oui (.) je peux un jour&
186 MK &[il est à quel prix celui-
là/?
187 VH &[un jour je l'ai vendu
188 MK ah oui il est vraiment bien celui-là euh:::
189 LZ le problème c'est que euh ::: (.) elle elle est elle
est large/&
190 MK &[oui&
191 LZ &[elle est pas très euh :::
192 MK oui oui (.) *mouqar*¹⁷⁶ \ *mouqar* \
193 LZ toute façon c'est pas ça que (.) je cherche
194 VH y en a toujours madame (.) regarde&
195 LZ &[le problème c'est
que les petits carreaux sont pas euh= ils sont (.) gros&
196 VH [regarde madame&=
197 LZ &[oui oui je vais
faire un tour
198 MK ça c'est pour la farine
199 LZ la farine/ c'est à combien ça/? (.) un euro ? c'est pas
mal
200 MK oui oui après tu sais si tu (inaud)
201 LZ tu peux lui mettre un truc du scotche ni *akken*¹⁷⁷
*azouVan*¹⁷⁸ *asetss**Öewret*¹⁷⁹ *uk*¹⁸⁰ *atÖewwert*¹⁸¹ *akka*¹⁸² *bafi*¹⁸³
*ukmitsñaz*¹⁸⁴ *ara*¹⁸⁵
202 MK em em *axatar*¹⁸⁶ euh (.) *d*¹⁸⁷ *fyel*¹⁸⁸ *agi*¹⁸⁹ *ivyiY*¹⁹⁰ (.)
*i*¹⁹¹ *wagi*¹⁹² /?
203 LZ bien

¹⁷⁶ Il est grand(kabyle)

¹⁷⁷ Comme (kabyle)

¹⁷⁸ Epais (kabyle)

¹⁷⁹ Tu vas l'enrouler (kabyle)

¹⁸⁰ Tout (kabyle)

¹⁸¹ Tu l'enroules (kabyle)

¹⁸² Comme ça (kabyle)

¹⁸³ Pour que (kabyle)

¹⁸⁴ Il ne te blessera (kabyle)

¹⁸⁵ Pas (kabyle)

¹⁸⁶ Parce que (kabyle)

¹⁸⁷ C'est (kabyle)

¹⁸⁸ Cette chose (kabyle)

¹⁸⁹ Là (kabyle)

¹⁹⁰ Que je veux (kabyle)

¹⁹¹ Et (kabyle)

¹⁹² Celui-ci (kabyle)

- 204 MK mieux ^{n¹⁹³} ^{wina¹⁹⁴} ^{n¹⁹⁵} ^{θuyaka¹⁹⁶} ^{jaxi¹⁹⁷} ?
- 205 LZ je pense que le petit est à un euro est ce que c'est le même prix /? tu lui demandes&
- 206 MK &[ou :::
- 207 LZ je vais lui demander
- 208 MK ^{wagi jelha¹⁹⁸} ^{a¹⁹⁹} ^{linda ujes3aya²⁰⁰}&
- 209 LZ &[emh
- 210 MK ^{ujes3aθa} les ::: défauts
- 211 LZ emh emh
- 212 MK ^{wagi ujes3aθa} le défaut ^{jelha}
- 213 LZ emh emh après (.) ^{jelha} sous forme de longueur
- 214 MZ &[eh il est bien/
- 215 LZ &[jaxi:::
- 216 MK oui oui/
- 217 LZ entre celui-là et celui-là
- 218 MK moi je préfère celui-là (inaud) et les deux ils sont bons tous les deux (inaud) voilà/ (.) mais franchement ils sont::: vraiment euh (.) ((bruit)) (inaud) ^{jaw3uk²⁰¹} ^{haq-γebi²⁰²} ^{wagi²⁰³} (inaud) ^{ula²⁰⁴} ^{d²⁰⁵} ^{wagi²⁰⁶} ^{ujes3ara²⁰⁷} ^{naγ²⁰⁸}/?
- 219 LZ euh ^{ula} ^d ^{wina²⁰⁹} ^{ujes3aya} mais ^{imxallaf²¹⁰} (.)
^{wagi muqel²¹¹} ^{ōameɣtough²¹²} ^{aka²¹³}&
- 220 MK &[ah ?&

¹⁹³ Que (kabyle)

¹⁹⁴ Celui-là (kabyle)

¹⁹⁵ De (kabyle)

¹⁹⁶ Maintenant (kabyle)

¹⁹⁷ N'est-ce pas (kabyle)

¹⁹⁸ Il est beau (kabyle)

¹⁹⁹ Appellatif (kabyle)

²⁰⁰ Il n'a pas (kabyle)

²⁰¹ Il est tout déformé (kabyle)

²⁰² Je te jure (kabyle)

²⁰³ Celui-ci (kabyle)

²⁰⁴ Que (kabyle)

²⁰⁵ Même (kabyle)

²⁰⁶ Celui-là (kabyle)

²⁰⁷ Il n'a pas (kabyle)

²⁰⁸ C'est ça ? (Kabyle)

²⁰⁹ Celui-là (kabyle)

²¹⁰ Il est différent (kabyle)

²¹¹ Regarde (kabyle)

²¹² Il est petit (kabyle)

²¹³ Comme ça (kabyle)

221 LZ &[même la qualité de (.) wagi il
est bon (.)

222 MK oui

223 LZ wagi ibijid²¹⁴ yebi²¹⁵ amaken²¹⁶ iyouh²¹⁷ un peu marron

224 VH oui mais il est malade/ (inaud) ah mais ça m'a pris un
temps fou (inaud)

225 MK excusez-moi/ vous n'auriez pas les trucs le rouleau pour
enlever la peluche?/ (inaud) c'est combien / ?

226 VH donc euh :::

227 LZ tu peux me prêter un peu euh :::?

228 MK si tu veux (.) si tu veux je te règle maintenant et
après quand tu arrives euh ::: (inaud)

229 VH ça fait dix euro

230 LZ ah d'accord/

231 MK ((rire))

232 VH je te donne euh (.) je vais te donner un sac je vais te
donner un pack

233 MK euh ::: séparément s'il vous plait

234 VH il est là

235 LZ non ça c'est à ::: euh ma copine euh ::: donc euh la/:::
(inaud)

236 MK après θouya²¹⁸ amek²¹⁹ idina²²⁰

237 VH ça c'est euh pour euh ta copine

238 LZ oui

239 VH ça c'est pour euh ::: toi

240 MK voilà tenez&

241 VH &[là-bas y en a regarde

242 MK tu vois pas

243 LZ oui (inaud) y a des moyens petits

244 MK oui oui

245 LZ le petit c'est à un euro (.) là c'est deux (inaud)
merci/:::

246 VH merci à vous

247 MK i la peluche agi/

248 LZ θdumandaθijid²²¹ la dernière fois mais euh :::

249 MK bonjour/

250 LZ bonjour/
(inaud)

²¹⁴ Il me parait que (kabyle)

²¹⁵ Dieu (kabyle)

²¹⁶ Comme si (kabyle)

²¹⁷ Il tire (kabyle)

²¹⁸ Là (kabyle)

²¹⁹ Comment (kabyle)

²²⁰ Il a dit (kabyle)

²²¹ Tu m'as demandée (kabyle)

251 MK oh my²²² godness²²³ (.) mais ça bouge pas
 252 LZ ah ça bouge pas/? ah ça bouge un peu &
 253 MK &[ça bouge
 ((rire)) (inaud) ((bruit))
 254 LZ c'est du plaqué or c'est ça?
 255 MK ah/ (.) oui((bruit)) *θizegaγin*²²⁴ *ni*²²⁵ *lhant*²²⁶ *a*²²⁷
 linda./
 256 LZ em (.) ça change un peu
 257 MK eh voilà elles sont mignonnes/ mais mais vraiment elles
 sont mignonnes/ (.) là par exemple avec le euh ::: le
 truc que j'ai acheté là ((rire))
 258 LZ ah oui ils sont beaux oui
 259 MK elles iront très très bien
 260 LZ *wigi*²²⁸ *ōayen*²²⁹ *wigi* *ōayen* ça dépend de euh :::&
 261 MK &[oui
 oui (inaud) ah oui *θefγed*²³⁰ mignonne/
 262 LZ hem (.) non non il a de beaux trucs
 263 MK oui
 264 LZ je vous souhaite bon courage et à bientôt/
 265 MK on reviendra bientôt
 266 VF avec plaisir(inaud) ((bruit))
 267 MK bonjour/ (.) c'est à vous/ ? euh ::: (rire)
 c'est à vous/? (.) oui/?
 268 LZ oui
 269 VH non madame non
 270 MK ah d'accord (.) ok
 271 LZ ok ok ok
 272 MK il a pas mal de choses euh ::: *wigi* *ōayen*
 273 LZ *θwalaō*²³¹ *wigi* c'est des trucs (.) euh ::: bustiers
 274 VH j'arrive je viens d'arriver
 275 MK et la marque on savait pas
 276 LZ em em (inaud) honnêtement (.) c'est des matières de
 qualité euh
 277 MK oui je pense or que ça me parle un petit peu ah
 278 LZ regarde *wagi*²³²
 279 MK hm

²²² Mon en anglais (kabyle)

²²³ Seigneur (kabyle)

²²⁴ Ces rouges (kabyle)

²²⁵ Là (kabyle)

²²⁶ Elles sont belles (kabyle)

²²⁷ Appellatif (kabyle)

²²⁸ Ceux-ci (kabyle)

²²⁹ Aussi (kabyle)

²³⁰ Elle s'apparaît (kabyle)

²³¹ Tu as vu (kabyle)

²³² Celui-ci (kabyle)

- 280 LZ ça devrait être d²³³ hm jebijid²³⁴ yebi²³⁵ wagi²³⁶ jelha²³⁷
281 MK em em &
282 LZ &[wagi jelha ah/
283 MK em&
284 LZ &[wellah²³⁸ il3aŏim²³⁹
285 MK awid²⁴⁰ kan²⁴¹ wagi²⁴² ça me suffit amagi²⁴³ s3iγ²⁴⁴
(inaud)
286 LZ moi aussi j'en ai j'en ai euh :::
((bruit)) (inaud)
287 MK ah oui :::
288 LZ θwalaŏ²⁴⁵ zama
289 MK zama wellah il3aŏim
290 LZ dqiqa²⁴⁶ kan ŏesañ²⁴⁷ (inaud) oui oui c'est à dire voilà
291 MK ouγayed²⁴⁸ sin²⁴⁹ aka²⁵⁰
292 LZ eh eh (inaud) le marron ni²⁵¹ je/vañ²⁵² mateγseŏ²⁵³ dqiqa
kan (inaud)
293 MK eh eh
294 LZ et après je pense que wagi aθenawiŏ²⁵⁴ aked²⁵⁵ wagi c'est
mieux ((bruit)) (inaud)
295 MK je peux pas me permettre d'acheter des fruits axatay²⁵⁶
uθensetsay²⁵⁷ ara²⁵⁸
296 LZ eh eh

²³³ C'est (kabyle)

²³⁴ Il me paraît (kabyle)

²³⁵ Dieu (kabyle)

²³⁶ Celui-ci (kabyle)

²³⁷ Il est beau (kabyle)

²³⁸ Je te jure sur Dieu (kabyle)

²³⁹ Le tout puissant (kabyle)

²⁴⁰ Prends (kabyle)

²⁴¹ Juste (kabyle)

²⁴² Celui-ci (kabyle)

²⁴³ Comme celui-ci (kabyle)

²⁴⁴ J'en ai (kabyle)

²⁴⁵ Tu as vu (kabyle)

²⁴⁶ Une minute (kabyle)

²⁴⁷ C'est vrai (kabyle)

²⁴⁸ J'ai acheté (kabyle)

²⁴⁹ Deux (kabyle)

²⁵⁰ Comme ça (kabyle)

²⁵¹ Là (kabyle)

²⁵² Il est beau (kabyle)

²⁵³ Quand je le porte (kabyle)

²⁵⁴ Je vais les prendre (kabyle)

²⁵⁵ Avec (kabyle)

²⁵⁶ Parce que (kabyle)

²⁵⁷ Je ne les mange (kabyle)

²⁵⁸ Pas (kabyle)

297 MK *llan*²⁵⁹ *kra*²⁶⁰ *xetsɣren*²⁶¹ *kan*
 298 LZ eh justement pour le jus de fruits
 299 MK tu peux mettre tout est bon
 300 LZ par exemple *xedmay*²⁶² une euh ::: (.) une orange
 301 MK ehem
 302 LZ ah (.) une banane
 303 MK ehem
 304 LZ euh ::: quatre ou ::: cinq (.) dates
 305 MK ehem
 306 LZ euh ::: un litre d'eau euh ::: je vais tout mélanger
 tout euh :::
 307 MK un litre d'eau/? (.) ok
 308 LZ un litre *naɣ*²⁶³ un demi ça dépend comment la texture
 euh :::&
 309 MK &[eh eh *atsili*²⁶⁴ *zouɣ*²⁶⁵ *naɣ xati*²⁶⁶
 310 LZ si tu le veux épais *naɣ* euh :::&
 311 MK &[eh eh &
 312 LZ &[*naɣ* léger
 313 MK d'accord
 314 LZ c'était un (.) délice
 315 MK a linda
 316 LZ euh ::: le drap *ni*²⁶⁷ *duɣey*²⁶⁸ la dernier fois *Ǿagi*²⁶⁹
 (.) *wagi*²⁷⁰ il vend des trucs euh mais vraiment cher/
 317 MK ah oui oui oui/
 318 LZ après ça dépend
 319 MK regarde *ibid*²⁷¹ *wagi* de nouveaux modèles /
 320 LZ ah oui/::: mais j'ai pas ramené la monnaie\
 321 MK bonjour/
 322 LZ bonjour /
 323 VH vous allez prendre deux euro/ ?(inaud)
 324 MK y a ici à l'intérieur/
 325 LZ em \
 326 MK je ne vais pas y aller
 327 LZ em oui((bruit))

²⁵⁹Il y en a (kabyle)

²⁶⁰Quelques-uns (kabyle)

²⁶¹Ils pourrissent (kabyle)

²⁶²Je mets (kabyle)

²⁶³Ou (kabyle)

²⁶⁴Qu'elle soit (kabyle)

²⁶⁵Epaisse (kabyle)

²⁶⁶Non (kabyle)

²⁶⁷Que (kabyle)

²⁶⁸J'ai acheté (kabyle)

²⁶⁹Ici (kabyle)

²⁷⁰Celui-ci (kabyle)

²⁷¹Il a ramené (kabyle)

328 MK bonjour/
 329 LZ bonjour/((bruit)) toute façon *mwalfin*²⁷² *n3ou*²⁷³ donc
 euh :::
 330 MK on va revenir une autre fois/
 331 LZ voilà/ (.) *maka*²⁷⁴ *mou*/*kil*²⁷⁵ *γebi*²⁷⁶ *j3awnek*²⁷⁷
 332 MK *θagi*²⁷⁸ c'est des glacées (.) confortables
 333 LZ mieux que *isebaθen*²⁷⁹ classiques
 334 MK *θigi*²⁸⁰ *θzemred*²⁸¹ *aθtersed*²⁸² *ar*²⁸³ *ouxedim*²⁸⁴ au même
 temps *utsagrañen-ara*²⁸⁵
 335 LZ eh eh
 336 MK bonjour /
 337 VH bonsoir/
 338 LZ alors bonjour comment ça bonsoir / ((rire)) (.) vous
 m'avez fait peur\ c'est pas mal trente-sept en plus
 339 MK trente-sept/ (inaud)
 340 LZ *awa*²⁸⁶ *xati*²⁸⁷ je vais les mettre avec un sachet
*ougaθay*²⁸⁸ (rire)
 341 MK ah t'inquiète
 342 LZ *jaxi*²⁸⁹ ::: si non le modèle j'aime bien c'est ce que je
 cherche pour euh :::le taf

²⁷² On a l'habitude (en arabe)

²⁷³ De venir (en arabe)

²⁷⁴ Il n'y a pas (en arabe)

²⁷⁵ De souci (en arabe)

²⁷⁶ Que Dieu (arabe)

²⁷⁷ Vous aide (kabyle)

²⁷⁸ Celle-ci (kabyle)

²⁷⁹ Des chaussures (kabyle)

²⁸⁰ Celles-ci (kabyle)

²⁸¹ Tu peux (kabyle)

²⁸² Les portées (kabyle)

²⁸³ Au (kabyle)

²⁸⁴ Travail (kabyle)

²⁸⁵ Elles ne font pas mal (kabyle)

²⁸⁶ Oh (kabyle)

²⁸⁷ Non (kabyle)

²⁸⁸ J'ai peur (kabyle)

²⁸⁹ N'est-ce pas (kabyle)

Corpus

Transcription de la conversation enregistrée entre LZ et MK

- 001 MK c'est pour ça *aθinaθ²⁹⁰ nekini²⁹¹* à l'exercice (.) on est
totalelement mauvais (.) *majela²⁹² muθefhimeθ²⁹³ ara²⁹⁴*
lħa3a²⁹⁵ t'as beau serrer ton cerveau (.) = *akken²⁹⁶*
isjeqar²⁹⁷ takfarinas zmenθ²⁹⁸ akk²⁹⁹ allay³⁰⁰ ni³⁰¹
jarnu³⁰² ula/e³⁰³
- 002 LZ exactement exactement
- 003 MK *jarnu daθen³⁰⁴* (.) *maθili³⁰⁵ d³⁰⁶ jiweθ³⁰⁷* n la difficulté&
- 004 LZ =&[euh euh/
- 005 MK *atssejiθ³⁰⁸ atskusantriθ³⁰⁹* (.) = *i³¹⁰ majili³¹¹* dans le
même passage (.) il y a plusieurs difficultés
- 006 LZ ah oui:::/&=
- 007 MK &[a un moment donné à Linda(./)
- 008 LZ euh:::
- 009 MK tu tu tu tu trouves (.) personnellement(
J'arrive pas à:::&
- 010 LZ [ça me décourage des fois&
- 011 MK &[ben oui/(.)

²⁹⁰ Untel (kabyle)

²⁹¹ Moi (kabyle)

²⁹² Si (kabyle)

²⁹³ Tu ne comprends (kabyle)

²⁹⁴ Pas (kabyle)

²⁹⁵ Quelque chose (kabyle)

²⁹⁶ Comme (kabyle)

²⁹⁷ Il dit (kabyle)

²⁹⁸ Ils ont pressé (kabyle)

²⁹⁹ Tout (kabyle)

³⁰⁰ Le cerveau (kabyle)

³⁰¹ Là (kabyle)

³⁰² En plus (kabyle)

³⁰³ Rien (kabyle)

³⁰⁴ Encore (kabyle)

³⁰⁵ Quand il y'aura (kabyle)

³⁰⁶ Une (kabyle)

³⁰⁷ Seule (kabyle)

³⁰⁸ Tu essaies (kabyle)

³⁰⁹ De te concentrer (kabyle)

³¹⁰ Quand (kabyle)

³¹¹ Il y a (kabyle)

012 LZ je me dis ils vont rigoler *maθeskurriġin*³¹² neθ³¹³ un
truc comme ça

013 MK c'est ça&

014 LZ &[ih::: *degmi*³¹⁴ *imdeniθ*³¹⁵ l'exercice *jelan*³¹⁶
(.) après le mélange des deux ça ah::: t'arrives pas
de::: mais *i*³¹⁷ les &

015 MK &[ah oui oui oui&

016 LZ &[l'orthographe
de de langue&

017 MK & [ah oui oui; ah oui ah oui

018 LZ *θezriθ*³¹⁸ *amek*³¹⁹ *idetstγadwiγ*³²⁰ *iθeli*³²¹ *the*³²² *ninth*³²³

019 MK *ih*³²⁴=&

020 LZ &[non *uθidetradiθ*³²⁵ ara the the

021 MK *ih amdefken*³²⁶ the the(.)euh :::gives euh :: (.) gives
eee ::: *the*³²⁷ *door*³²⁸

022 LZ euh un truc comme ça=

023 MK =non non non non

024 LZ the the the (.)

025 MK *she*³²⁹ *gives*³³⁰ (.) the *end*³³¹ to the door *bend*³³²

026 LZ au lieu de mettre the()&=

027 MK &[eh eh&

028 LZ &[c'est-à-dire()&

029 MK &=[eh eh eh(.)&

030 LZ &[*ninth* j'ai fait une traduction
littérale c'est seulement après qu'il m'est revenu &

031 MK &[l'article défini&

³¹² Quand ils le corrigent (kabyle)

³¹³ Ou (kabyle)

³¹⁴ C'est pour cela (kabyle)

³¹⁵ Que je t'aie dit (kabyle)

³¹⁶ Qu'il y a (kabyle)

³¹⁷ Et (kabyle)

³¹⁸ Tu sais (kabyle)

³¹⁹ Comment (kabyle)

³²⁰ Je traduis (kabyle)

³²¹ Hier (kabyle)

³²² La (anglais)

³²³ Neuvième (kabyle)

³²⁴ Oui (kabyle)

³²⁵ Je ne l'ai pas traduit (kabyle)

³²⁶ Ils te donnent (kabyle)

³²⁷ La (kabyle)

³²⁸ Porte (anglais)

³²⁹ Elle (kabyle)

³³⁰ Te donne (kabyle)

³³¹ La fin (kabyle)

³³² Virage (kabyle)

032 LZ &[ih³³³ ih ih&

033 MK &[akka³³⁴ iθidxedmay³³⁵ (.) netsa³³⁶ alahal³³⁷
 ilaq³³⁸ adiniγ³³⁹ déterminant =&

034 LZ &[déterminant)
 the nekkii³⁴⁰ niyed³⁴¹ l'article défini (.)

035 MK eh eh(.)parce que parfois je le dis simplement voilà

036 LZ mais une ::: exemple à la fac en Algérie on m'a appris
 à dire (.)c'est l'article défini

037 MK l'article défini

038 LZ umbad³⁴² uzriγ³⁴³ ara est-ce que la traduction inu³⁴⁴
 θeseha³⁴⁵ (.) amy³⁴⁶mi d après iji³⁴⁷ :::

039 MK euh ici oui on entend beaucoup plus
 the³⁴⁸ ::: déterminant que article défini:

040 LZ c'est ça la grammatologie c'est-à-dire
 l'imatologie &=

041 MK &[oui oui

042 LZ c'est pour ça amedjini³⁴⁹ subordonnée
 complétive relative &

043 MK &[positive un truc comme
 ça oui oui

044 LZ euh l'agenteee euh aked³⁵⁰ les adjectifs il
 ne suffit pas de dire adjectif ni dajen³⁵¹
 (.) épi-épithète=

045 MK =em qualificatif oui oui

046 LZ c'est ça

047 MK euh euh déjà enfin euh genre déjà rien que
 le euh nom non (.) grammaticale genre ça ne
 donne pas une idée sur(.)

048 LZ à quoi

³³³ Oui (kabyle)

³³⁴ Comme ça que (kabyle)

³³⁵ Je l'ai fait (kabyle)

³³⁶ Alors (kabyle)

³³⁷ Que (kabyle)

³³⁸ Il faut (kabyle)

³³⁹ Que je dise (kabyle)

³⁴⁰ Moi (kabyle)

³⁴¹ J'ai dit (kabyle)

³⁴² Après (kabyle)

³⁴³ Je ne sais pas (kabyle)

³⁴⁴ Ma (kabyle)

³⁴⁵ Est correcte (kabyle)

³⁴⁶ Jusqu'à (kabyle)

³⁴⁷ Que (kabyle)

³⁴⁸ Le (anglais) (kabyle)

³⁴⁹ Il te dit (kabyle)

³⁵⁰ Et (kabyle)

³⁵¹ C'est tout (kabyle)

049 MK ah/ bah oui &
 050 LZ &[tu me dis (.)&
 051 MK &[ah/ bah oui
 052 LZ positive complétive mais ssss &=
 053 MK &ah bah oui
 054 LZ euh
 055 MK *θfehmeθ*³⁵² *ʃyel*³⁵³ *agi*³⁵⁴ &=
 056 LZ &euh voilà
 voilà\c'est pour ça (.)ça nécessite une
 étude approfondie de la de langue
 057 MK euh euh/ oui\)
 058 LZ et surtout avec la grammaire et pas(.)&=
 059 MK &[eh
 eh&
 060 LZ &[et pas seulement la grammaire(.) comment
 construire le truc
 061 MK =euh euh (.) mais comment parler de cette
 grammaire-là/
 062 LZ =exactement/
 063 MK voilà c'est ça
 064 LZ euh/ parce que sinon(.)
 065 MK euh moi j'avais des difficultés &
 066 LZ &[euh :::
 067 MK =donc toute façon c'est ça
 068 LZ ah oui oui *ħammi*³⁵⁵ *bθay*³⁵⁶ *saxam*³⁵⁷
*idemekhθay*³⁵⁸ *asqaray*³⁵⁹ the(.) ... oh mais
 non ! ((rire)) peut-être
 069 MK après *day*³⁶⁰ en *θikwal*³⁶¹ a linda (.) *θsetsuj*³⁶²
 la pression(.) *snay*³⁶³ leħwaje³⁶⁴ *snay* des
 trucs&
 070 LZ &[oui oui/&
 071 MK &[= il vient de bout de la langue mais
 après (.) euh tu doutes&
 072 LZ &[euh euh oui oui(.)

³⁵² Tu as compris (kabyle)

³⁵³ Cette chose (kabyle)

³⁵⁴ Là (kabyle)

³⁵⁵ Jusqu'à ce que (kabyle)

³⁵⁶ Je suis arrivée (kabyle)

³⁵⁷ A la maison (kabyle)

³⁵⁸ Que je m'y rappelais (kabyle)

³⁵⁹ Je me suis dit (kabyle)

³⁶⁰ Aussi (kabyle)

³⁶¹ Parfois (kabyle)

³⁶² Elle fait oublier (kabyle)

³⁶³ Je connais (kabyle)

³⁶⁴ Des choses (kabyle)

073 MK *ħa3a³⁶⁵ kan³⁶⁶ akagi³⁶⁷ akemθeduti³⁶⁸* , après(.)
&

074 LZ &[eh exactement &

075 MK &=[ats ats atsγelōeō³⁶⁹

076 LZ eh exactement euh la dernière fois(.) un
écrivain britannique pour présenter soi-
disant l'œuvre d euh (.) yan foster

077 Mk eh

078 LZ britannique, j'ai hésité plusieurs fois est-
ce que ça s'écrit avec deux n ou un seul n

079 MK ah tu me rassures/=

080 LZ oui oui après j'ai entendu à la fin de (.)
de l'épreuve, euh *wina³⁷⁰ jellan³⁷¹ ar*
ōeffir³⁷² il demandait à sa camarade
innajas³⁷³ euh (.) ça s'écrit avec deux n ou
un seul n ?

081 MK c'est pas vrai/ même *nuθni³⁷⁴* /?

082 LZ exactement (.) et l'autre ni *θennajas³⁷⁵* j'ai
hésité sur amener (.) avec un seul m
normalement (.) et emmener avec deux m.

083 MK euh *niθni³⁷⁶* a linda(.) i... ils ont ces doutes
là

084 LZ oui *aħu³⁷⁷ adinin³⁷⁸ niθni*

085 MK exactement oui /:::

086 LZ eh oui \ *nekini³⁷⁹ wagi³⁸⁰* j'avais pas de
doutes sur lui mais&=

087 MK &[euh &

³⁶⁵ Une chose (kabyle)

³⁶⁶ Bête (kabyle)

³⁶⁷ Comme ça (kabyle)

³⁶⁸ Elle te met en doute (kabyle)

³⁶⁹ Tu te bloques (kabyle)

³⁷⁰ Celui (kabyle)

³⁷¹ Qui était (kabyle)

³⁷² Derrière moi (kabyle)

³⁷³ Il lui a dit (kabyle)

³⁷⁴ Eux (kabyle)

³⁷⁵ Elle lui a répondu (kabyle)

³⁷⁶ Eux (kabyle)

³⁷⁷ Que ce-que (kabyle)

³⁷⁸ Ils vont dire (kabyle)

³⁷⁹ Moi (kabyle)

³⁸⁰ Celui-ci (kabyle)

- 088 LZ &[mais *θikwal*³⁸¹ *tsizitiy*³⁸²
entre le *past*³⁸³ *participle*³⁸⁴ (*défini*³⁸⁵
*artical*³⁸⁶) et le participe passé défini(.)
défini sans T&
- 089 MK &[eh
- 090 LZ =ah tu vois tellement je couds les deux
langues j'ai tendance à écrire défini avec
un t
- 091 MK em em em /
- 092 LZ oui oui/ah oui oui /oui bon (.)je vais
regagner ma place *ihi*³⁸⁷ (.) je te dis bon
courage
- 093 PS classe (.) vous avez de rejoindre votre
place (.) et de vous donner quelques
informations (.) avant le début de l'épreuve
(.) vous avez huit thèses et versions vous
devez rendre deux copies distinctes (.) une
pour le thème ;et sans la version (.) vous
ferez attention également que les codes qui
sont indiqués sur le sujet ne seront pas les
mêmes (.) pour la version (.) ça sera 104
(.) et pour le thème ça 104 A ; donc vous
ferez attention en plaçant le code sur les
copies ,et dernières informations (.) vous
aurez deux émargements (.) ont vous fera
signer deux fois (.) une fois pour le thème
et une fois pour la version (.) donc vous
pouvez faire la préparation de vos entêtes
(.) de copies et vous êtes prêts (.) quand
vous rendrez les copies vous prendrez (.)
thème d'un côté et la version de l'autre (.)
voilà.

³⁸¹ Parfois (kabyle)

³⁸² J'hésite (kabyle)

³⁸³ Passé (kabyle)

³⁸⁴ Participe (anglais)

³⁸⁵ Défini (anglais)

³⁸⁶ Article (anglais)

³⁸⁷ Alors (kabyle)