



HAL
open science

Le conflit-compromis dans la relation franco-anglaise

Christine Geoffroy

► **To cite this version:**

Christine Geoffroy. Le conflit-compromis dans la relation franco-anglaise. Les Après-midi de LAIRDIL, 2005, La communication interculturelle, 13, pp.43-61. hal-04051865

HAL Id: hal-04051865

<https://ut3-toulouseinp.hal.science/hal-04051865v1>

Submitted on 30 Mar 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Christine Geoffroy

Maîtresse de Conférences, Paris IX – Dauphine

Auteure de *La Mésentente cordiale* (Grasset & Pasquelle, 2001) et *Les Coulisses de l'Entente cordiale* (Grasset, 2004)

Le conflit-compromis dans la relation franco-anglaise

“Choc culturel” : l’expression, par son intensité, témoigne du bouleversement intime que peuvent éprouver, lors de leur confrontation, deux individus ou groupes d’individus issus de cultures différentes. Nous sommes le plus souvent invités à penser la situation de “choc” en termes de différences profondes que nous identifions à un éloignement géographique.

Est-ce à dire que des peuples géographiquement très proches seraient exempts de ces réactions de “choc” et que Français et Anglais, par exemple, auraient acquis, au fil des siècles, un mode de relations qui les mettraient à l’abri de réactions de défense et de rejet?

Ne serait-ce pas pourtant cette proximité associée à une rivalité séculaire qui affecte, de nos jours encore, les bonnes relations entre les deux peuples?

Alors que la visite du Président Chirac au Premier ministre britannique Tony Blair à Londres marque, en ce mois de novembre 2004, la fin des festivités organisées pour le centenaire de l’Entente cordiale, les tabloïds londoniens décochent à nouveau leurs flèches contre le chef d’État français et fustigent son arrogance. Rien de comparable cependant avec le climat de passion nationaliste qui avait enflammé les foules de part et d’autre de la Manche dans les années qui précédèrent les accords de 1904. Qui se souvient aujourd’hui des foules vociférantes qui avaient assailli l’ambassade d’Angleterre à Paris à l’époque de Fachoda? Ou des violentes campagnes de presse qui secouèrent les deux pays à l’occasion de l’Affaire Dreyfus? Ou encore des affrontements entre francophobes dreyfusards et anglophobes anti-guerre lors de l’entrée en guerre des Britanniques en Afrique du Sud?

Jacques Chirac et Tony Blair auront-ils le talent de leurs prédécesseurs, les hommes de l’Entente: Édouard VII, Théophile Delcassé, Paul Cambon et Lord Lansdowne? Sauront-ils, comme eux, éviter les pièges de la rivalité séculaire et de la défiance réciproque?

Défiance réciproque! Ces sentiments ont malheureusement trop souvent cours encore à notre époque, notamment entre partenaires de travail des deux pays. Le phénomène est couramment souligné par les dirigeants de sociétés binationales ou multinationales, lorsque personnels anglais et français sont appelés à interagir. Le monde de l’entreprise, parce qu’il est le lieu d’enjeux stratégiques et économiques et donc celui d’une profonde concurrence, exacerbe les sentiments de défiance et de rejet; il agit comme un miroir grossissant de la situation de communication, permettant de mieux analyser les interactions, mais

aussi d'envisager la construction de stratégies destinées à améliorer la coopération entre les deux groupes.

Dans le cadre d'une enquête qualitative menée en 1998 (confirmée par une enquête menée par M. Jochum en 2001¹) sur les interactions de communication entre Français et Anglais, j'ai mené soixante entretiens dans dix entreprises différentes dont le critère de sélection retenu était le partenariat de travail franco-anglais. Trois aires sensibles d'interactions ont été identifiées: le domaine de l'organisation du travail, le domaine des représentations de distance et de hiérarchie, le domaine de la négociation. C'est ce dernier domaine que je me propose de traiter ici en présentant tout d'abord les représentations anglaises et françaises de la notion de compromis. En effet, le compromis, tel que se le représentent les Anglais de l'étude, semble se heurter aux processus français de prise de décision ou de négociation conduisant les deux groupes en présence à se critiquer très sévèrement. Dans un deuxième temps, j'avancerai une explication des phénomènes de rejet mutuels suivie de l'analyse des divers procédés langagiers d'adoucissement de la langue anglaise. Enfin, j'évoquerai l'empreinte historique et imaginaire dont les deux groupes sont les dépositaires.

I - Représentations de la notion de compromis

Au dire des Anglais interrogés, l'attitude de compromis leur viendrait naturellement, tandis que leurs homologues français ne sauraient pas ou n'auraient pas l'habitude de manier le compromis.

Jamey	<i>That comes by nature to English people on the whole in business.</i>
Fiona	<i>Compromise is something that is more English, I think.</i>
Tony	<i>I think British people are used to making compromise.</i>
David	<i>With the English we certainly can, we are able to compromise.</i>
Nichola	<i>I don't find that in France. I find that, you know, I have to do an enormous amount of convincing and there's very rarely an attempt to meet half way.</i>

Le dernier témoignage nous renseigne sur la représentation de la notion de compromis chez Nichola: une rencontre à mi-chemin, une définition qu'elle complète en ajoutant:

*[...] it's the **fair-play** element [...] it's the **honest** approach [...]*

On pourrait donc résumer la définition de Nichola en trois points: rencontre des deux parties à mi-chemin, loyauté et honnêteté.

Mais les premières difficultés se font jour lors de la confrontation des comportements anglais et français en réunion. En effet, les Français ne correspondent en rien à l'attitude que souhaitent trouver les Anglais.

¹ Mémoire de maîtrise, *Applied Social and Market Research*, Westminster University.

- Cliff (s'adressant à un de ses collègues anglais)
But at meetings didn't you feel that the French would state a position and fight to defend that position tooth and nail?
- David
I do think the French tend to come with a preconceived idea, will defend that to the very limit.
- Fiona
The most difficult thing I find is the sort of stubbornness. I find them quite hard to negotiate with, to compromise with. Because it's easier with other countries.
- Donald
The French find it very difficult to compromise, once they have made their mind up, they will not deviate from that.
- Nichola
The French will dig their heels in and resist right up to the end.

Les Anglais sont, de leur côté, incompris des Français qui ne perçoivent absolument pas les trois points relevés dans la définition de Nichola (mi-chemin, loyauté, honnêteté).

- Sylvie
D'autres expériences que j'ai eues avec les Anglais, ont toujours quand même été dans le flou. Je veux dire, on n'arrive jamais quelque part à avoir une réponse oui ou non, c'est toujours intermédiaire.
- François
Il y a toujours en Angleterre des flous artistiques.
- Laurent
Rien n'est complètement dit, donc à partir du moment où rien n'est complètement dit, toutes les interprétations sont possibles. Celles qui arrangent le plus fort gagneront.
- Pascal
Ces gens-là n'ont pas de franchise, n'ont pas de franchise, parce qu'en fait, ils vous donnent l'impression d'avoir tout accepté. D'une part, bon, ils ne vous le diront pas franchement s'ils sont en accord ou en désaccord avec vous. Donc, ils vous laissent sur une interprétation, en fait, ils ne vous diront pas que c'est blanc ou noir.
- Daniel
Ils sont pas forcément très efficaces. On a l'impression qu'ils savent passer beaucoup de temps en réunions. Il n'en sort pas grand-chose. Enfin, ils sont peut-être plus attachés à un consensus mou qu'à une efficacité où peut-être un leadership est nécessaire, où il faudrait que quelqu'un prenne le pouvoir ou prenne les choses à son compte et puis fasse avancer les choses.

L'attitude anglaise est assimilée à une attitude floue, peu franche, où rien n'est complètement dit volontairement. Le compromis ou consensus mou tel que le définit le dernier informateur français est de plus synonyme d'inefficacité.

II - Comment expliquer ces représentations négatives mutuelles?

1. Une première tentative d'explication du rejet de l'attitude de compromis² par les Français pourrait se trouver dans les sentiments d'échec ou de faiblesse que ceux-ci semblent ressentir, comme le rapportent certains informateurs anglais.

² L'attitude de compromis, telle que la définissent les informateurs anglais.

- Cliff *I think they (the French) probably perceive the need to compromise on their behalf as some sort of defeat or failure, or loss of face... I don't feel it's a personal affront necessarily.*
- Tony *I have often seen French people struggling with compromise.*

Nichola ira jusqu'à parler de peur du compromis:

Being frightened to compromise. Being frightened to... interpreted as a sign of weakness.

L'analyse de l'usage du terme *compromis* dans l'une et l'autre langue semble confirmer cette perception.

Le dictionnaire historique de la langue française *Le Robert* signale la persistance de la connotation négative de ce terme jusqu'à nos jours. On observe, par exemple, que les expressions *en*³ *arriver à un compromis*, *consentir à un compromis* figurent toujours dans la dernière édition du *Robert* 2003.

En anglais l'association fréquente <reach> + <compromise>, c'est-à-dire <atteindre> + <compromis> est liée au concept de télélicité, défini comme suit par le linguiste Garey⁴: "a telic situation is one which necessarily includes a goal, aim or conclusion".

À la valeur prospective de l'énoncé <atteindre> + <compromis>, s'ajoute une valeur conative, c'est-à-dire une notion d'effort qui sous-tend l'intention d'œuvrer en direction de l'objectif représenté par <compromis>.

Même si le terme <compromis> peut être rencontré dans d'autres combinaisons⁵ que celles citées avec <consentir> ou <en arriver> en français, l'existence même de l'association <consentir> + <compromis> signale une perception caractéristique de la situation de compromis associée aux notions d'abandon et de soumission.

La définition du terme donnée respectivement par les dictionnaires *Larousse* et *Robert* confirme cette perception.

Acte par lequel on promet de *se soumettre* à la décision d'un tiers.

Accord obtenu par des *concessions* réciproques (la concession étant elle-même définie comme "l'abandon d'un avantage").

En poursuivant notre analyse sémantique, on notera l'origine étymologique commune⁶ de <compromis>, <compromission> et <compromettre>. <Compromettre>, au sens de "s'en remettre à l'arbitrage d'un juge", ne subsiste que dans un contexte juridique et il semble que l'acception "mettre en situation critique" ait pris le pas sur la notion d'arbitrage et déteigne confusément sur la perception française de la notion de <compromis>. Si l'on signe un compromis ou si l'on y consent, ne s'expose-t-on pas au risque de nuire à sa réputation, de se mettre en péril, de transiger avec sa

³ Souligné par l'auteur.

⁴ Garey, cité in Bouscaren, Deschamps & Mazodier, 1993, p.18.

⁵ *Le Robert* mentionne l'expression "trouver un compromis", dans laquelle le procès <trouver> ne recouvre pas, de toutes façons, les mêmes valeurs que <reach>.

⁶ Adapté du latin juridique au XIII^{ème} siècle (source: *Le Robert*).

conscience, en un mot de se compromettre? Le procès *compromise* en anglais comporte la même distinction sémantique, mais c'est la notion de parvenir à un accord par la voie moyenne qui est l'usage le plus communément reconnu et qui prime sur la notion de mettre son honneur ou sa réputation en péril.

2. Une deuxième tentative d'explication concerne les représentations sociales de tact et de respect que les Anglais affectionnent dans les interactions avec leurs interlocuteurs. Si effectivement, pour Nichola, l'attitude de compromis se confond avec *the fair-play element*, *the honest approach*, on peut penser en trouver le reflet dans les manifestations langagières qui s'opposent, elles aussi, aux pratiques et stratégies langagières françaises. Les Anglais qui privilégient tact et politesse et s'attendent à en trouver les marques chez leurs interlocuteurs, trouvent les Français indisciplinés, impolis, arrogants, sûrs d'eux, passionnés, bruyants, conflictuels et peu ouverts.

Andrew *Les réunions, en général, sont mal organisées, mes réunions, ici, parce que j'ai du mal à discipliner les gens. Souvent, on a du mal à discipliner les gens pour dire qu'aujourd'hui, on est ici pour parler d'un sujet.*

John *Souvent, si ça devient chaud, ce n'est pas si poli [...] En Angleterre, on est plus froid... et souvent, les gens dans les réunions ne sont pas si chauds, ils ne disputent pas des points qui sont [...] les points petits. Ils ne font pas la gueule avec leur contact en face [...] Et vraiment, ça énerve les Anglais d'avoir des Français qui s'engueulent dans une réunion quand ce n'est pas nécessairement dans leur avis.*

Caroline *I think that one of their worst qualities is they [the French] are overly confident, arrogant.*

Nichola *They [the French] are the most vociferous in the meeting.*

Donald *We often walk out of the meetings drained and often you will give up fighting what you believe to be a better proposal, purely you are thinking, I can't communicate, I can't get this through to this person, he or she is not open to further suggestions.*

Les Français sont insensibles et s'irritent des marques de politesse et de courtoisie des Anglais, au point de renforcer leur perception stéréotypée du caractère hypocrite des Anglais et de l'opposer au caractère "droit" et "franc" qu'ils s'attribuent:

Christophe *Ils sont polis, mais pas forcément honnêtes [...] Ils ne vont pas forcément vous dire la vérité même si c'est des gens que vous pensez connaître un peu et avec qui vous avez des relations courtoises. C'est pas pour ça qu'ils sont toujours honnêtes dans leur discours [...] Ils disent quelque chose et ils ne font pas ce qu'ils disent.*

Jacques *Ils sont plus habitués aux problèmes de non-dit ou de dit à moitié, alors qu'à nouveau, ici, on a l'avantage de parler assez franchement [...]*

François *Je ne travaille pas là-bas (en Angleterre). Moi, je préfère cent fois travailler ici [en France] puisque c'est beaucoup plus franc du collier.*

Laurent *En France, globalement, les décisions sont claires, nettes, précises. Il y a toujours en Angleterre des choses qui sont pas claires, parce qu'il y a des personnages qui sont pas clairs!*

J.-François *Ça confirme, je dirais, un peu l'image qu'on peut avoir des Anglais, assez faux culs, incapables de dire la vérité, de dire ce qu'ils pensent de toute façon.*

On le constate, les deux groupes de personnes en présence portent des critiques très dures les unes envers les autres. Observons maintenant les stratégies langagières qui seraient susceptibles d'engendrer les représentations de flou, d'évitement de prise de position et d'hypocrisie qui s'expriment chez les Français.

III - Les stratégies langagières d'adoucissement

1. Les *dubitatives*

L'analyse par Robin Lakoff (1972: 918) des *dubitatives* en anglais, apporte un premier éclairage sur l'origine des impressions de "flou" et de non prise de décision perçues par les Français. Ce que Lakoff désigne comme *dubitatives*, recouvre des verbes tels que *guess, suppose, believe* et *think* auxquels s'ajoutent les *tags*. Selon Lakoff, ce type de verbes utilisés à la première personne du singulier et les *tags* ne décrivent pas des actes où intervient la réflexion mais sont plutôt des moyens d'adoucir une assertion: *rather, they are means of softening a declarative statement*. Si bien que les énoncés: *Clara is Italian I suppose* et *Clara is Italian, isn't she?* sont synonymes car exprimant une probabilité, en opposition aux énoncés: *I say that Clara is Italian* et *Clara is Italian*, qui, eux expriment la certitude. La synonymie est de plus attestée par l'intonation.

Aux *dubitatives* décrites par Lakoff, j'ajouterai *I'm afraid* que l'on trouve fréquemment dans le milieu du travail en réponse au téléphone à la question: *Can I speak to Mr X, please? – I'm afraid he isn't here.*

Cet énoncé, bien sûr, ne fait pas référence à un sentiment de crainte, mais est également un moyen d'adoucir une affirmation perçue comme peu courtoise par un locuteur anglais. L'emploi du *oui* ou *non* de façon abrupte peut surprendre, voire choquer un interlocuteur anglais. Cécile raconte comment elle en a fait les frais.

Caroline *J'avais mon avion à prendre à 16h, et à 15h je discutais toujours avec une Anglaise. Pas moyen de m'en sortir, elle n'arrêtait pas de parler. Au bout d'un moment, elle m'a demandé si j'étais pressée et j'ai dit "oui". Elle m'a répondu: "Ah ça, ça a le mérite d'être franc!" J'ai bien senti que j'avais choqué.*

2. Les *question tags*

On connaît la faveur dont jouissent les *question tags* dans la langue anglaise. Leur fréquence d'usage a provoqué la caricature de ce trait linguistique dans la bande dessinée de Goscinny et Uderzo, *Astérix chez les Bretons* (1966). Nul doute que les auteurs avaient visé juste en cernant une caractéristique linguistique dont les Français s'amuse lorsqu'elle est tournée en dérision. Mais c'est justement cette caractéristique qui peut, en contexte de travail, irriter les Français, peu sensibles à une marque d'adoucissement et de respect quasi automatique du locuteur anglais. En effet, toujours d'après Lakoff (1972: 917):

The function of the tag is to suggest that the speaker, rather than demanding agreement or acquiescence from the hearer (as is true in a normal statement), is merely asking for agreement, leaving open the possibility that he won't get it.

Ce qui permet de donner une échappatoire à celui auquel on s'adresse, "an escape from what is normally an ironclad rule" (*ibid.*) et, ce faisant, de préserver la liberté et l'autonomie de décision de l'interlocuteur, mais aussi de courir le risque que l'interlocuteur juge que celui qui s'adresse à lui refuse d'assumer la responsabilité de ses énoncés.

L'analyse de Lakoff trouve un écho dans celle de Wierzbicka (1991: 46) pour qui les *question tags*

signal an interest in what the addressee would say; they acknowledge that the addressee could say the opposite (even though the speaker regards this as unlikely) and symbolically seek confirmation.

L'analyse de Wierzbicka apporte une nuance supplémentaire à celle de Lakoff. Tout en reconnaissant la recherche d'un accord dans l'utilisation du *question tag*, elle ajoute que la recherche de l'accord se fait au profit du locuteur, qui en fait ne s'attend pas à un désaveu de la part de son interlocuteur. Ce désir démentirait l'intention première de recherche d'accord et offrirait l'image d'un locuteur magnanime ou condescendant.

The speaker expects agreement, but does not take this agreement for granted, and "graciously" leaves the addressee the opportunity to express their point of view, too.

Le procédé devient alors purement conventionnel mais il est en même temps significatif sur un plan culturel.

All this may of course be purely perfunctory, purely conventional, but the convention is there, and it has its own cultural significance.

Voici l'interprétation donnée par l'un de nos interviewés anglais, parfaitement conscient des possibilités de jeu que lui offre sa langue.

Tony *You can ask questions in so many ways or make a suggestion or ask something and, right at the last moment, you twist it and, as you say you offer compromise, just in the way you twist a question at the end. So, it's fun.*

On remarquera que ce petit jeu permet à notre locuteur de sauver la face et de sauver la face de son interlocuteur par la même occasion. En situation de communication franco-anglaise, le principe du jeu échappe au locuteur français qui n'en partage pas ou n'en connaît pas les règles. Le Français sera encore très critique de cette stratégie verbale qu'il opposera à un idéal de sincérité et à une survalorisation de la franchise.

3. Éviter le désaccord

L'analyse de Brown et Levinson (1987: 113-117) complète la liste de ces stratégies de recherche d'approbation par quatre stratégies linguistiques supplémentaires qui dénotent d'après eux une tendance à vouloir éviter le désaccord et qui, n'étant en fait que des "pseudo accords", expliquent là encore les perceptions de "flou" des Français.

a. *The token agreement* est le premier exemple cité dans lequel le désir d'accord ou le désir de l'apparence d'accord conduit à rechercher des mécanismes de simulation d'accord.

A *What is she, small?*

B *Yes, yes, she's small, smallish, um, not really small but certainly not very big.*

b. Le deuxième mécanisme est appelé *pseudo agreement* et fait appel à des marqueurs de conclusion tels que *then: I'll be seeing you then. Then* peut effectivement faire référence à un réel engagement préalable mais il se peut qu'il n'y ait jamais eu d'accord préalable et dans ce cas *then* renvoie à *a fake prior agreement* pour faire pression sur l'interlocuteur et s'assurer sa coopération.

c. Le troisième mécanisme d'évitement poli du désaccord se traduit par l'utilisation de *white lies*. Un interlocuteur confronté à la nécessité d'émettre une opinion préférera mentir plutôt que de porter atteinte à la "face" de son interlocuteur: *Yes, I do like your new hat!* Les deux interlocuteurs peuvent très bien savoir que ce n'est pas vrai mais l'essentiel est de ne pas offenser l'interlocuteur.

d. Le dernier mécanisme décrit par Brown & Levinson permet de ne pas donner directement son opinion. Il s'agit du procédé *hedging opinions*.

Le procès lui-même, *hedge* n'ayant pas d'équivalent en français, est assez révélateur d'un trait culturel caractéristique. En voici la définition donnée par le dictionnaire *Longman Dictionary of Contemporary English*: "to refuse to answer directly", ce qui signifie qu'on évite de répondre directement ou que l'on répond à côté avec une "réponse de normand" ou en "ménageant la chèvre et le chou", par exemple, toutes formes de réponse connotées négativement, comme on peut le constater dans le lexique français.

Ce mécanisme permet de relativiser des adjectifs de haut degré ou des formulations trop "intenses" que l'on aura choisis par pure politesse mais qui

présentent un risque lorsqu'on est en situation de recherche d'accord. Ainsi on trouvera des expressions telles que: *sort of, kind of, like, in a way*.

Du reste Brown & Levinson (*ibid.*) le décrivent comme un mécanisme où le locuteur choisit d'exprimer son opinion de façon vague afin de ne pas montrer ouvertement son désaccord (de ne pas être pris en flagrant délit de désaccord).

[T]he speaker may choose to be vague about his own opinions so as not to be seen to disagree.

Ce mécanisme est loin d'être rare dans le discours des personnes interviewées, particulièrement dans la situation d'interview entre une Française et un/e Anglais/e. Nichola usera de ce procédé pour atténuer, lors de son face à face avec l'enquêtrice française, les critiques émises sur les Français.

Particularly, the older French people are *sort of* holding on to their position [...] I *sort of* feel that the French are still *kind of* [...]

Dans la même situation d'interaction avec Kathryn:

Enquêtrice *You said that French people seem to be slower.*

Kathryn *I think **sort of** less [...] I am **sort of** quite hesitant to say that it's a French way of doing things.*

Ou encore avec Vicky qui tente d'adoucir une critique négative sur ses propres compatriotes:

*We sometimes are a bit **kind of** shy and **kind of** moan a lot.*

IV - Divers autres procédés d'atténuation

1. Litote / *understatement*

La litote est définie par Kerbrat-Orecchioni (1992: 211) comme la politesse négative. Elle sert, elle aussi, à adoucir des actes menaçants pour la "face" de l'interlocuteur. L'exemple le plus célèbre en langue française est donné par la citation de Chimène à Rodrigue dans *Le Cid* de Corneille: "Va, je ne te hais point". D'autres exemples de litote relèveraient de la modestie, de la critique ou du reproche mais concourent tous à une forme de politesse qui adoucit l'énoncé:

Il n'est pas sot.

C'est pas mal.

C'est pas très malin de ta part.

Dans son étude comparative de la litote et de l'*understatement*, Élisabeth Chérain (1995) fait ressortir qu'en langue française la litote est utilisée pour produire un effet emphatique: "faire entendre le plus en disant le moins" et qu'elle s'accompagne le plus souvent de la négation du contraire. On en retrouve plusieurs exemples chez nos interviewés: *Ils (les Anglais) parlent pas mal, hein!*, repris et interprété aussitôt par l'enquêtrice: *Ils se débrouillent bien!* Ou bien: *C'est pas facile*.

Toujours d'après l'étude de Chérain, il est difficile de différencier avec exactitude la litote française de l'*understatement* anglais. Toutefois, les dictionnaires anglais, à l'article *understatement*, mettent l'accent sur le rapport avec la vérité. Dans l'*O.E.D.* on trouve la définition "a statement which falls beneath *the truth* or fact" et dans *le Longman Dictionary of Contemporary English*: "a statement which is not strong enough to express the full or *true* facts or feelings".

Leech (1983: 145-147) contraste l'hyperbole qu'il associe à l'*overstatement* avec la litote qu'il ne différencie pas de l'*understatement*. Pour lui aussi référence est faite à la vérité:

To understand these pragmatic strategies, we first have to appreciate that truthfulness is not always a matter of making a straightforward choice between truth and falsehood.

L'une et l'autre de ces stratégies ne seraient qu'une question de degré sur l'échelle de valeur de la vérité.

[...] So, telling the truth may itself be judged as a matter of degree [...] "Hyperbole" refers to a case where the speaker's description is stronger than is warranted by the state of affairs described, and "litotes" refers to the converse of this.

Leech (*ibid.*) signale que l'*understatement* se justifie par un souci de politesse et se trouve fréquemment dans des énoncés critiques dont il donne l'exemple: *I wasn't overimpressed by her speech*, ou dans des énoncés qui relèvent d'un souci de modestie quand il est question de soi-même: *That wasn't such a bad meal that I cooked*.

Son analyse insiste sur le caractère d'honnêteté attaché à l'*understatement* en contraste avec l'hyperbole qui provoque l'incrédulité.

If hyperbole suffers from diminishing returns because of incredulity, it is a salutary tactic to move in the opposite direction, and to restore credibility by using descriptions which so obviously fall short of what could be truthfully asserted that they cannot be exaggerated.

Brown et Levinson (1987: 262-264) signalent l'ironie qui peut être parfois associée à l'*understatement* dans un exemple comme:

This hamburger is not sizzling hot (= it's stone cold), avec l'accent tonique portant sur *not*.

Ils poursuivent leur analyse en remarquant que l'énoncé *John's not a friend*, dit sans accentuation particulière, peut impliquer que John est un ennemi mais que l'énoncé *John's not an enemy*, n'implique pas que John est un ami, mais plutôt qu'il n'est ni ami, ni ennemi.

Cette analyse rejoint celle de Leech puisqu'elle introduit la notion de degré sur l'échelle de valeur de la vérité et de l'honnêteté. En affirmant que John est un ami ou que John est un ennemi, le locuteur n'exprimerait pas le degré de

vérité requis. Le dernier énoncé grâce au procédé d'*understatement* introduit une gradation entre les notions <ami> et <ennemi> et permet de rétablir la vérité.

Ce procédé, pour être correctement interprété, requiert la coopération et la complicité des locuteurs en présence. Lors d'une conversation, la fréquence d'emploi de ce procédé dans la langue anglaise pourra à nouveau être interprétée par un Français comme un désengagement et un refus de prendre position.

2. Adjectifs et adverbes à valeur d'adoucisseur

On remarque que certains adverbes ou adjectifs peuvent jouer le même rôle que l'*understatement* en introduisant également un gradient dans la notion primitivement établie.

a. L'adjectif *reasonable*

On retrouve avec l'emploi de certains adjectifs la même modération et la même réticence à valider un énoncé perçu comme trop absolu par le locuteur anglais. Nous citerons l'exemple de l'adjectif *reasonable*, très fréquent dans le discours de nos interviewés.

Tom *But having said that, I've got a **reasonable** hotel tonight.*

Après avoir fait l'expérience d'un hôtel français peu confortable lors d'un précédent séjour, Tom compare avec son hôtel actuel auquel il se défend toutefois d'accorder un label de qualité supérieure. Il veut bien porter une appréciation plus favorable sur ce nouvel hôtel mais, de façon polie, fait sentir qu'il le distingue tout de même de la haute qualité qu'il attribue aux hôtels anglais.

Dans l'exemple suivant, Pamela évite également la validation d'un haut degré mais il ne s'agit plus de critique.

Pamela *I am at the stage where I can understand a **reasonable** amount of French conversation. In meetings, I will understand more or less what's going on.*

La modération contenue dans *reasonable* a pour origine la modestie de la locutrice. Son sens du tact ne lui permet pas de se féliciter de son propre niveau de compétence et la porte à modérer son appréciation. La modération est attestée par le commentaire de la locution adverbiale *more or less*.

Cette imprécision peut encore laisser le locuteur français sur sa faim qui, dans la situation de Tom, aurait certainement adopté un ton plus direct, du style: *Bon, cette fois il est acceptable cet hôtel, quoique [...]* ou dans le cas de Pamela: *Je me débrouille [...]* car l'emploi de *raisonnable* ne serait pas recevable dans la traduction des deux énoncés anglais cités. Certes le terme *raisonnable* n'est pas absent des énoncés français, mais cet emploi ne vise pas forcément l'atténuation. En ce sens *reasonable* constitue un mode d'*understatement* avec les implications suivantes signalées dans la définition du *Longman Dictionary of Contemporary*

English: not too much, not too many, or too great; fair; not expensive; not bad; quite good.

Ce n'est pas une simple coïncidence si la définition de *reasonable* fait appel à l'adverbe *quite*. *Quite*, très fréquent dans le discours des interviewés anglais, implique un effet adoucissant qui s'apparente à celui de *reasonable* et *reasonably*. Voici quelques-uns des exemples extraits des interviews:

The thing I find quite amusing.

That can be quite frustrating.

It's quite nice/ quite good,/quite difficult.

I am quite cruel.

They were quite like that, quite argumentative.

They are quite sarcastic, quite witty.

They have got a reputation for being quite relaxed.

Their position is quite precarious.

They have a quite strong sense of humour.

On constate le plus souvent, comme avec les *hedges*, que *quite* intervient pour atténuer une opinion ou une prise de position; cette atténuation, dans le registre anglais de politesse, est destinée à garder une distance qui évite toute agression de l'interlocuteur, surtout lorsqu'il s'agit, dans la situation d'interview, d'aborder les défauts des Français ou bien d'exprimer la modestie et la réserve vis-à-vis de qualités que le locuteur prête à ses compatriotes anglais!

Quite pourra, de plus, entrer en combinaison avec les *hedges* pour renforcer l'atténuation.

They can be quite sort of proud.

I'm sort of quite thick-skinned.

Voyons maintenant comment fonctionnent les adverbes *quite* et *reasonably*.

b. *Quite / reasonably*

Brown et Levinson (1987: 265-266), après avoir manifesté leur étonnement sur les écarts de signification de *quite* dans des énoncés du type *The tank is quite full, it won't hold any more*, où *quite* est équivalent à *very*, et *It was quite a good meal, but not worth a pound*, où *quite* semble l'équivalent de *not very*, associent cet écart à une stratégie en contexte conversationnel. La préférence de la recherche d'accord en situation de conversation pourrait, selon eux, expliquer les implications de sens différents d'un marqueur de haut degré comme *quite*.

Markers of positive (or at least extreme) evaluation like *quite* can come, by association with the following disvaluations, to acquire standard implicatures that invert their original sense.

C'est ainsi que *it was quite good*, s'associe à *but I have reservations* et va impliquer que *quite* est l'équivalent de *somewhat*.

C'est ce que le dictionnaire *Longman* classe sous la rubrique des critiques indirectes à des fins de politesse ou, encore une fois, dans le but d'adoucir la critique. En voici deux exemples tirés du même ouvrage.

Un ami à un ami:

*That doesn't look **quite** right to me, you know. Maybe you should try again.*

Un professeur à un élève:

*I'm afraid your last essay was not **quite** up to standard.*

Éric Gilbert (1989: 18) fait remarquer que c'est l'association de *quite* avec des adjectifs ou verbes gradables qui va permettre l'interprétation de *quite* = *somewhat*. Il cite les exemples:

*It was a fair size, but it looked **quite** large, since there was hardly any furniture in it [...]*

*I **quite** like that album.*

Gilbert explique que, contrairement à ce qui se passe avec des verbes et adjectifs non-gradables (*quite naked, I quite agree*), l'intérieur de notions comme *<large>* ou *<like>* ne renvoie pas à "un point unique auquel tout autre point est identifiable" et qui permettrait de retrouver "l'idée de totalité et de complétude" que l'on a lorsque *quite* est associé à des adjectifs ou verbes non-gradables.

Autrement dit, l'intérieur de notions comme *<large>* ou *<like>* est compatible avec un gradient et, on peut, une fois en I,⁷ effectuer un travail quantitatif sur le qualitatif en distinguant différents degrés des propriétés définitives de la notion considérée. (Ibid.)

Cette analyse met en évidence le jeu possible en situation de conversation. Le locuteur joue sur un gradient dont il déplace le curseur au gré des nuances qu'il souhaite introduire dans l'interaction. Ce jeu sera encore plus subtil lorsque *quite* sera associé à des adjectifs qui admettent les deux emplois, gradable et non-gradable. La diversification des emplois et des nuances sera d'importance pour le locuteur anglophone dont les valeurs culturelles de respect, de tact, d'honnêteté et de modestie pourront s'exercer à loisir.

Les emplois de *reasonably*, associé à des adjectifs non-gradables, confirment cette synonymie d'emploi, témoin cet énoncé entendu sur *BBC Radio 4: A **reasonably accurate** definition*, où le terme de haut degré *accurate* est adouci par *reasonably*. On rapprochera cet énoncé de celui de Tony: *I think my figures are probably absolutely **quite accurate***, dans lequel chaque terme exprimant le haut degré: *accurate* et *absolutely* est adouci respectivement par l'emploi de *quite* et *probably*.

Côté français, *Le Robert* signale l'idée de modération contenue dans *raisonnable* mais souligne l'emploi dans la langue courante au sens d'*assez important, au-dessus du médiocre*. Une fois de plus, l'adoucisement du propos par l'intermédiaire de *quite* et *reasonably* (ou *reasonable*) sera un motif d'agacement pour le locuteur français, d'autant plus que ce ne sont pas les seuls adverbes à pouvoir signifier l'*understatement*.

⁷ I = intérieur du domaine notionnel.

Conclusion

La langue anglaise possède un arsenal important de procédés langagiers qui permettent à ses locuteurs natifs d'adoucir et de nuancer leur discours et par là même de signifier la quête du compromis.

Malheureusement, le sens du tact et de la courtoisie que cette quête implique pour les locuteurs anglais dans la négociation avec leurs partenaires de travail français échappe totalement à la plupart d'entre eux, renforçant même leurs représentations stéréotypées du caractère hypocrite et surnois que ces mêmes Français attribuent aux Anglais. Les malentendus entre les deux groupes s'en trouvent fortifiés et débouchent sur des situations de frustration et de conflit qui sont difficiles à gérer, d'autant plus que les Anglais de leur côté trouvent dans les attitudes françaises la confirmation du caractère contestataire, impoli et arrogant qu'ils attribuent au prototype français.

Comment prévenir le linguocentrisme⁸ à l'œuvre dans ces réactions de rejet? Une prise de distance s'impose afin que les représentations des pratiques ne soient plus associées exclusivement à une culture et à un caractère spécifique et stéréotypé. C'est une des phases d'accès à la compétence de communication interculturelle qui se situe au niveau de la reconnaissance et de l'appréciation des différences avec l'autre culture. À ce stade, l'individu apprend à dépasser la phase initiale de curiosité, d'étonnement et de rejet de l'autre afin de mieux comprendre l'absurdité des phénomènes de repli sur soi. On peut, par exemple, comparer les stratégies langagières assertives et non assertives de différentes cultures. Les stratégies de non-assertivité qui appartiennent au registre de la politesse sont parfois assimilées à des stratégies plus féminines comme le fait remarquer Lakoff pour qui "les femmes choisissent plus souvent la formule la plus polie, les hommes la formule la moins polie". Mais il ne saurait être question d'identifier les pratiques langagières des Anglais à des pratiques féminines puisqu'à Madagascar ces mêmes pratiques sont la norme chez les hommes, ainsi que le fait remarquer Marina Yaguello: "Le discours poli, impliquant qu'on parle de façon détournée afin d'éviter les conflits ouverts, est la norme. Les hommes excellent à ce jeu de l'allusion et du sous-entendu"⁹. Laisser ouverte la possibilité de refus, ne pas dévoiler ouvertement de sentiments d'hostilité, être le plus souvent en accord avec son partenaire ne sont pas l'apanage d'une culture anglaise, d'une culture féminine ou d'une culture malgache. On peut remarquer que ces procédés de quête de décision ou d'accord appartiennent également au domaine de la diplomatie.

Loin de porter un jugement sur la valeur et l'efficacité des processus en présence, on note, toutefois, qu'un grand pas reste à franchir de part et d'autre pour se rencontrer à mi-chemin. La proximité géographique, la notion de

⁸ *Linguocentrisme*: repli de l'individu sur une vision normée de son univers linguistique qui lui fait reléguer l'autre dans une forme de déviance sécurisante.

⁹ Yaguello, Marina. *Les mots et les femmes*. Paris: Payot, 1978.

frontière, symboliquement abolie par la construction du tunnel sous la Manche, ne permettent pas de gommer les différences entre Français et Anglais. Tant dans la langue que dans les attitudes, les chocs linguistique et culturel persistent et mettent en danger la coopération et le partenariat de travail entre les deux groupes.

Il convient de dépasser le simple constat de ces difficultés et de souligner l'importance de l'héritage culturel dans l'interaction spécifique des Français avec les Anglais. L'étape suivante de l'étude, qui ne peut être développée ici, suggère que l'on ait recours à l'examen du profil mémoriel de chacun des groupes, afin de retrouver l'origine des traits caractéristiques que nous avons identifiés dans les premières étapes de notre analyse. Ce profil mémoriel est éclairé par l'anthropologie et plus particulièrement l'histoire des structures familiales, par l'ethnopsychologie avec l'étude des mythes de filiation, ainsi que par l'étude des affinités religieuses. L'histoire des idées, notamment celle des philosophes du contrat social aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, vient compléter ce tableau car elle met en lumière le dialogue incessant établi entre les philosophes des deux pays, leur admiration mutuelle et la cristallisation finale de deux concepts différents de pouvoir et de liberté. L'empreinte de ces concepts subsiste encore aujourd'hui dans l'esprit et la mémoire des Anglais et des Français; ce sont ces mêmes concepts qui, de nos jours encore, exercent leur influence sur les pratiques liées aux concepts de compromis et de conflit présentés et analysés dans cette recherche.

Je suis intimement persuadée que la connaissance des pratiques linguistiques et communicatives, associée à la prise de conscience de l'empreinte historique, peut mener à une meilleure interaction entre les deux groupes concernés par cette étude.

L'indissociabilité de la langue, des comportements et de la culture nous engage ainsi à réfléchir à la mission des enseignants de langue. L'étude permet de confirmer leur rôle dans la formation des élèves ou étudiants à une compétence de communication interculturelle (Byram, 1997). Cette compétence repose sur des stratégies d'interaction issues d'une double connaissance de soi et de l'autre qui, au-delà de la performance linguistique, assure une coopération harmonieuse entre les acteurs de la communication.

Dans le cadre de la négociation, sans doute les Français devront-ils apprendre à décoder les non-dits et les stratégies de désaccord chez leurs partenaires anglais, et les Anglais, de leur côté, apprendre à décoder les modes français de prise de décision, modes de décision qui incluent le conflit, et comprendre qu'ils ne constituent pas des attaques personnelles. Mais il conviendra en premier lieu, pour chacun des deux groupes, de s'interroger sur son propre mode de communication et sur l'impact que celui-ci a sur l'autre et vice-versa. Les interventions à la fin des exposés de cette journée¹⁰ auraient, à

¹⁰ Référence au débat très vif, pour utiliser un *understatement*, qui eut lieu après l'intervention de Christine Geffroy, entre anglophones et francophones (NDLR).

elles seules, constitué des cas d'étude pour le repérage des modes plus ou moins assertifs de communication ou de non communication.

Jacques Chirac et Tony Blair se rencontrent ce jour à Londres (19 novembre 2004) pour commémorer l'Entente cordiale. Sauront-ils trouver l'inspiration auprès de Paul Cambon et Lord Lansdowne qui travaillèrent côte à côte quotidiennement pendant neuf mois à la négociation et à la rédaction des accords du 8 avril 1904?



Références

BÉAL, C. 1994. *Bonnes intentions, mauvaises impressions. Normes culturelles et lois de la politesse dans les interactions verbales entre Français et Australiens*. Thèse de doctorat, CRLS, Université Lyon 2.

BOUSCAREN, J., A. DESCHAMPS & C. MAZODIER. 1993. Éléments pour une typologie des procès. *Cahiers de Recherche, Grammaire anglaise*, tome 6. Paris : Ophrys.

BROWN, P. & S. LEVINSON. 1987. *Politeness – Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

BYRAM, M. 1997. *Teaching and Assessing Intercultural Competence*. Clevedon: Multilingual Matters.

CHÉRAIN, E. 1995. *Litote et understatement*. Mémoire annexe de DEA, Langue et Culture des Sociétés Anglophones, Institut Charles V, Université Paris VII-Denis Diderot.

- GEOFFROY, C. 2001. *La Mésentente cordiale, Voyage au cœur de l'espace interculturel franco-anglais*. Prix Le Monde de la recherche. Paris: Grasset.
- GEOFFROY, C. 2004. *Les coulisses de l'Entente cordiale*. Paris: Grasset.
- GILBERT, E. 1989. "Quite, Rather". *Cahiers de Recherche, Grammaire anglaise*, tome 4, Paris: Ophrys.
- GUMPERZ, J.J. (eds.). 1982. *Language and Social Identity. Studies in Interactional Linguistics 2*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOUSE, J. & S. BLUM-KULKA. 1986. *Interlingual and Intercultural Communication*. Tübingen: GNV.
- JOCHUM, V. 2001. *A Cross-national Study of French Nationals working in the UK and UK Nationals Working in France*. Mémoire de maîtrise. Applied Social and Market Research, Westminster University.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1987. *La mise en place*. KOSNIER, J. & KERBRAT-ORECCHIONI, C. (dir.). 1990, 1992, 1994. *Les interactions verbales*, tomes 1-2-3. Paris: Armand Colin.
- LAKOFF, G. & M. JOHNSON. 1985. *Les métaphores de la vie quotidienne*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- LEECH, G.N. 1983. *Principles of Pragmatics*. London, New York: Longman.
- SAVILLE-TROIKE, M. 1989. *The Ethnography of Communication. An Introduction*. Oxford, UK: Blackwell.
- THOMAS, J. 1983. Cross-cultural Pragmatic Failure. *Applied Linguistics* 4 : 2, pp. 91-112.
- SCOLLON, R. & S.W. SCOLLON. 1995. *Intercultural Communication*. Oxford, UK: Blackwell.
- VICHER, A. & D. SANKOFF. 1989. The Emergent Syntax of Pre-sentential Turn-openings. Amsterdam: *Journal of Pragmatics* 13, pp. 81-97.
- WIERZBICKA, A. 1991. *Cross-cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*. Berlin, New York: Mouton de Gruyter.
- YAGUELLO, M. 1978. *Les mots et les femmes*. Paris: Payot.