

**ENTRE LOCUTEUR ET DESTINATAIRE :
UNE APPROCHE PRAGMATIQUE DES DEGRES D'ENGAGEMENT**

Kira Boulat (kira.boulat@unifr.ch), Didier Maillat (didier.maillat@unifr.ch)

Abstract

Cet article propose, sous forme d'un dialogue avec les propositions faites par Moeschler (2013), de définir les grandes lignes d'une approche pragmatique et cognitive de l'engagement (*commitment*). Après un survol détaillé des approches linguistiques qui ont tenté de rendre compte de l'engagement, ainsi que des différents phénomènes langagiers qui entrent dans cette catégorie, nous proposons une définition plus précise fondée sur 4 types de phénomènes distincts qui relèvent de l'engagement. Cette typologie s'articule autour d'une double opposition entre locuteur et destinataire, d'une part, et entre représentation mentale et marquage linguistique d'autre part. Nous testons également la robustesse d'un modèle d'engagement fondé sur la notion de force (*strength*), proposée par Sperber et Wilson (1995).

1. INTRODUCTION

Aucun des deux auteurs de cet article n'a étudié sous sa direction, ni même à Genève, mais dans le paysage linguistique helvétique, Jacques Moeschler est, à plus d'un titre, une figure incontournable qui aura marqué les parcours de nombreux chercheurs.

Même s'il a quitté son jura bernois natal pour venir aiguiser son sens critique et scientifique dans l'arc lémanique, le Jacques a conservé les qualités de cœur qu'on trouve dans les montagnes jurassiennes, ce que le second auteur se doit de relever puisqu'il en est issu lui aussi !

Ainsi, cet enthousiasme communicatif qui caractérise le personnage s'applique non seulement à l'ami, mais plus encore au scientifique curieux de la chose langagière. Cet enthousiasme, Jacques le partageait déjà il y a 20 ans de cela dans un atelier pour doctorants qu'il avait organisé et qui avait ouvert les yeux à plusieurs d'entre nous qui étions issus de filières stylistiques, sur une certaine forme de questionnement linguistique, une pragmatique formelle et cognitive.

20 ans plus tard, Jacques organise toujours ces ateliers pour doctorants. Il aiguillonne inlassablement de jeunes chercheurs et chercheuses, parmi lesquels la première auteure, au gré d'analyses minutieuses et fouillées des faits langagiers.

Dans l'article qui suit nous revenons sur un travail récent de Jacques Moeschler sur la notion d'engagement (*commitment*) et son lien avec une pragmatique du locuteur (Moeschler 2013). Au fil de cet essai nous poursuivons ainsi un dialogue entamé il y a 20 ans et qui ne montre aucun signe de fléchissement.

2. ENGAGEMENT: TOUR D'HORIZON

Moeschler (2013) se penche sur la question de l'engagement (*commitment*) et plus particulièrement sur son traitement dans le cadre de théories pragmatiques. La notion d'engagement lui permet ainsi de questionner la symétrie des modèles pragmatiques, à savoir leur capacité à traiter indifféremment de phénomènes de production et d'interprétation. Nous

reviendrons plus loin sur les implications de la notion d'engagement au sein d'une théorie pragmatique, mais dans un premier temps, il nous semble nécessaire de rappeler l'étendue des faits de langue qui ont été traités sous l'étiquette d'engagement. Moeschler (2013) se concentre sur les modèles issus de la théorie des actes de langage et de la pragmatique pertinentiste. Le survol que nous proposons ci-dessous dévoile d'autres aspects de la notion et par là-même en complexifie la définition.

La notion d'engagement a ainsi été mise à contribution dans différents domaines linguistiques qui vont de l'énonciation, à la polyphonie linguistique, à la théorie des actes de langage, aux études consacrées au dialogue et à l'argumentation, jusqu'aux travaux traitant de la modalité et de l'évidentialité.

Historiquement, il semble que la notion d'engagement n'acquière un sens technique précis qu'à partir des travaux dans la théorie de l'énonciation (pour une vue d'ensemble, cf. Coltier et al. 2009). Culioli (1971) est le premier à donner à la prise en charge une définition explicite: pour cet auteur, prendre en charge revient à "dire ce que l'on croit (être vrai). Toute assertion (affirmative ou négative) est une prise en charge par un énonciateur" (1999: 131). Il affirme donc qu'asserter est équivalent à « croire que p est vrai ». En effet, le terme *prise en charge* est souvent associé à l'assertion. Asserter est un acte public qui exprime un engagement impliquant une garantie de vérité. Si le locuteur ment ou se trompe, il encourt potentiellement de sérieuses sanctions sociales. La critique la plus courante de la définition de Culioli est la suivante : il est tout à fait possible de communiquer un contenu propositionnel sans être convaincu de sa véracité. Par conséquent, prendre en charge ne peut signifier « croire que p est vrai ». En effet, ne pas croire à l'énoncé communiqué n'entraîne pas nécessairement une absence de prise en charge de la part du locuteur. De plus, certains auteurs s'accordent à dire que les concepts de vérité et de croyance sont des phénomènes inobservables.

Donaire (2011 : 56-57) distingue quatre conceptions principales de la prise en charge dans la théorie de l'énonciation : i. une conception vériconditionnelle; ii. une conception considérant que la prise en charge est une attitude du locuteur et que, ce faisant, il peut prendre en charge ou non ce qui est communiqué ; iii. une conception définissant la prise en charge en terme d'engagement subjectif et finalement, iv. une conception polyphonique de la notion de responsabilité.

Bien que la notion de prise en charge soit largement exploitée dans divers domaines linguistiques, elle n'a que rarement fait l'objet d'une théorisation (Dendale et Coltier 2011: 7). A notre connaissance, il n'existe que quelques publications traitant explicitement de la notion d'engagement en linguistique (cf. De Brabanter et Dendale 2008; Coltier et al. 2009 et Dendale et Coltier 2011) et aucun consensus quant à sa définition. Les définitions existantes oscillent généralement entre les concepts suivants : vérité, source, énonciation, assertion et modalité (Coltier et al 2009: 7). De plus, les linguistes ne s'accordent pas sur un certain nombre de points tels que : le type d'entité supposé être engagé, le type de contenu qui est pris en charge, la possibilité ou l'impossibilité de ne pas prendre en charge et finalement, l'acceptation ou non d'une conception graduée de l'engagement.

Les notions de prise en charge et de responsabilité sont également abordées dans les travaux sur la polyphonie linguistique. Cette approche interprète chaque énoncé comme une superposition de voix exprimant des points de vue différents voire contradictoires (Pietrandrea 2008: 222). Dans cette perspective, l'étude de la notion de prise en charge est basée sur les distinctions proposées par Ducrot (1984 : 198-199) entre trois entités énonciatives : le sujet parlant, le locuteur et l'énonciateur. Le premier renvoie à la personne physique produisant l'énoncé, le second correspond à la personne désignée dans l'énoncé par le pronom personnel *je* et, finalement, le troisième représente le(s) point(s) de vue exprimé(s)

(Marnette 2005 : 21). Le locuteur est donc l'entité considérée capable de prendre en charge une proposition.

La ScaPoLine (la théorie SCandinave de la POLyphonie LINguistiquE) offre une théorisation de la notion de responsabilité explicitement associée à la prise en charge (Nølke et al. 2004 : 44). Ce concept de responsabilité est pour Nølke (1994) et la ScaPoLine (2004) un « lien énonciatif » entre un être discursif et un point de vue. De plus, ce lien précise la position de cet être par rapport au point de vue (2004 : 43). Contrairement à la définition de la prise en charge donnée par Culioli, la notion de responsabilité refuse toute association aux concepts de vérité et d'assertion. Elle ne mentionne que la source énonciative, c'est-à-dire l'origine du point de vue exprimé (Nølke 1994 : 150). X est donc responsable d'un point de vue si et seulement s'il en est la source (Nølke 2001: 51). Toutefois, comme le souligne Jackiewicz (2011: 99-100), la ScaPoLine ne parvient pas à passer outre le concept de vérité. Elle cite Dendale et Coltier (2005 : 137) à ce sujet:

[...] dans la ScaPoLine, la plupart des jugements sont du type vrai/faux—simples ou modalisés (p.ex. *généralement vrai, peut-être vrai*). On peut en conclure que la définition de la responsabilité en terme de source n'est peut-être qu'un « détour », qui retrouve au final la notion de vérité.

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'entité responsable de l'énoncé est une construction fictive (Ducrot 1984 : 199). De plus, les approches polyphoniques ont tendance à complexifier le débat en introduisant de nombreuses distinctions entre ces entités discursives (par exemple, Ducrot 1984, 1989; Nølke et al. 2004), ce que Moeschler et Reboul (1994 : 333) considèrent comme une difficulté majeure. Pour de Saussure (2010), ces distinctions deviennent si floues qu'elles cessent d'être efficaces. Ce dernier propose alors une alternative méta-représentationnelle qui permet au locuteur de représenter plusieurs points de vue dans son énoncé, sans qu'il se déresponsabilise pour autant. L'unicité du sujet parlant est donc réhabilitée tout en prenant en compte la capacité du locuteur à représenter des points de vue allocentriques (Saussure 2010: 113).

La prise en charge et la responsabilité ne sont pas des phénomènes gradués, même si les différents êtres discursifs gardent la possibilité de ne pas s'engager. Une généralisation n'est cependant pas envisageable car la notion d'engagement dans les théories énonciatives et polyphoniques est loin d'être traitée de manière homogène.

Dans la théorie des actes de langage, l'engagement est traditionnellement limité à la force illocutoire (Katriel et Dascal 1989: 279). Les promissifs, les assertifs, les requêtes et les directifs sont les quatre catégories principalement associées à la notion d'engagement (Austin 1975; Searle 1979; Falkenberg 1990) bien que Lyons (1977 : 1995) affirme que tout acte de langage engage le locuteur à certaines croyances ou intentions.

Austin (1975) et Searle (1979) conçoivent les promissifs comme engageant le locuteur à des degrés variables à la réalisation d'une action ultérieure. Le locuteur est alors censé honorer sa promesse.

Les assertifs engagent plus ou moins le locuteur à ce qui est le cas, à la véracité de la proposition (Searle 1979 : 12). Un assertif peut en effet être évalué en termes de vérité et de fausseté. Lorsqu'un locuteur communique *p*, il indique sa croyance en *p*. Le locuteur ne peut donc pas asserter *p* et dans le même énoncé nier qu'il ne croit pas à *p* sans être considéré coupable d'une rupture d'engagement. Pour Lyons, asserter équivaut à exprimer un engagement épistémique. Selon cet auteur (1995 : 254), quiconque énonce une proposition est engagé, mais cela ne suppose en rien une quelconque croyance du locuteur. L'engagement n'est donc pas défini en termes de sincérité et de vérité, le locuteur doit simplement être cohérent avec les énoncés précédemment communiqués.

En revanche, une requête est une tentative du locuteur de faire agir son destinataire, sans forcément l'engager ou l'obliger à s'exécuter (Searle 1979 : 14). Dans le cas des questions exprimant une conclusion telles que ci-dessous en (1), Lyons affirme que le locuteur exprime son engagement envers la composante « c'est ainsi » ou « ainsi soit-il » de l'énoncé et invite le destinataire à faire de même (1995 : 255):

(1) Le chien est à l'intérieur, n'est-ce pas ?

En (1), le locuteur communique son engagement provisoire à la vérité de la proposition *le chien est à l'intérieur* tout en donnant au destinataire la possibilité de la rejeter (Lyons 1995: 255).

Dans le cas des directifs, le locuteur ne s'engage pas sur la vérité de la proposition mais sur la nécessité d'une ligne de conduite. Les directifs expriment la volonté que quelque chose soit le cas (Lyons 1995 : 254-255). Selon Falkenberg (1990: 138), alors qu'en ce qui concerne les promissifs le locuteur est engagé à réaliser ce qui a été promis, les directifs engagent le destinataire à réaliser l'action demandée.

Un acte de langage engage donc le locuteur à des actions ou des comportements futurs. Si le locuteur ne se comporte pas en conséquence, il est coupable d'une rupture d'engagement. Dans cette perspective, le locuteur ne s'engage pas sur un acte illocutoire mais est engagé *par* cet acte. Il est donc impossible pour un locuteur de ne pas être engagé. Il peut toutefois être plus ou moins engagé sur la vérité de la proposition exprimée ou la réalisation d'actions ultérieures. Dans la théorie des actes de langage, l'engagement est une notion publique qui est parfois similaire à la notion proposée dans les théories consacrées au dialogue et à l'argumentation.

Hamblin (1970) conçoit l'argumentation comme un jeu dialectique dans lequel deux participants présentent des arguments. Cet auteur définit les engagements comme des propositions que le participant accepte au fur et à mesure de l'échange (1970: 263). Lorsqu'un participant produit une assertion, il est automatiquement engagé par cette dernière. En effet, il se présente comme prêt à défendre son énoncé, c'est-à-dire à le justifier en cas de nécessité. Selon Hamblin, chaque participant possède un stock d'engagements, à savoir une liste d'engagements qu'on peut lui imputer. Ce stock d'engagements est comparable à une ardoise où les engagements qui ont été acceptés dans l'échange sont répertoriés. Ainsi, le participant se doit de produire des énoncés cohérents avec ses engagements précédents. Hamblin fait toutefois une distinction importante entre l'engagement et les notions de croyance et de vérité puisqu'il reconnaît qu'un locuteur peut parfaitement communiquer une proposition à laquelle il ne croit pas.

Pour sa part, Walton (1992, 1993, 1996, 1997, 2008a/b) décompose la notion d'engagement en sous-catégories. En effet, un engagement peut être complet ou concessif (en anglais *substantive* ou *concessive*), explicite ou implicite et avoir une dimension manifeste ou non-manifeste (en anglais *dark-side/ light-side commitments*). Dans le cas d'un engagement complet, une proposition doit être défendue ou retirée si elle est remise en question par un tiers. Cela n'est pas obligatoire dans le cas d'un engagement concessif puisque celui-ci est par définition temporaire et ne représente pas nécessairement la position du participant. Le stock d'engagements se compose de deux éléments: d'une part, d'un ensemble de propositions connu de tous les participants, constituant la partie manifeste de ce stock, c'est-à-dire les engagements dits explicites ; d'autre part, d'un ensemble de propositions inconnu des participants, représentant la partie non-manifeste du stock d'engagements et contenant les engagements dits implicites. Ces derniers sont définis comme des propositions auxquelles le participant est engagé mais qu'il n'a pas explicitement communiquées (Walton 1996: 229).

Beyssade et Marandin (2009: 91) définissent l'engagement en terme de relation entre un locuteur et ce qui est publiquement communiqué et non entre un locuteur et un contenu considéré comme vrai. L'engagement correspond alors à l'expression sincère ou non d'un état mental. Beyssade et Marandin élargissent l'approche de Hamblin, restreinte aux assertions, en étendant l'engagement à trois catégories linguistiques : l'assertion, la question et la visée. Dans le cas de l'assertion, le participant communique publiquement qu'il est prêt à défendre son contenu. Dans le cas de la question, le participant communique publiquement qu'il est intéressé par la réponse. Finalement, dans le cas de la visée, le participant communique publiquement qu'il est intéressé à la réalisation de l'action ou de la situation qui n'est pas encore réalisée (Beyssade and Marandin 2009: 96).

Dans les théories du dialogue et de l'argumentation, les participants sont engagés dès qu'ils produisent un énoncé. Ces travaux tendent à évacuer les références aux notions de vérité et de croyance et ainsi diffèrent de certaines conceptions présentes dans les domaines de l'énonciation et de la théorie des actes de langage. L'engagement n'est par conséquent pas considéré comme gradué. Un participant a la possibilité de se rétracter et de retirer son engagement du jeu conversationnel mais ne peut pas communiquer un non-engagement. Cette notion est donc nécessairement publique et n'est ainsi pas traitée d'un point de vue psychologique, comme c'est le cas dans la majorité des contributions portant sur la modalité et l'évidentialité.

Les travaux menés dans le domaine de la modalité considèrent que le terme *commitment* est le pendant attitudinal de la modalité épistémique (Pietrandrea 2008 : 221) et est souvent défini comme l'attitude du locuteur envers la vérité d'un contenu propositionnel (Brabanter et Dendale 2008 : 6). Selon Pietrandrea (2008 : 222), l'engagement est perçu comme un état mental, un jugement de valeur déjà présent dans l'esprit du locuteur avant la production de l'énoncé. Dans ce cadre, les marqueurs linguistiques de modalité épistémique indiquent le degré d'engagement du locuteur. L'engagement est alors considéré comme gradué : le locuteur peut être faiblement ou fortement engagé. Nuyts (2006 : 6) conçoit la modalité épistémique comme une échelle allant de la certitude absolue que la situation exprimée n'est pas réelle à l'absolue certitude qu'elle l'est. Toutefois, comme l'affirme Pietrandrea (2008: 222), bien que la notion d'engagement soit extrêmement pertinente et largement utilisée dans ce domaine, elle n'a que très rarement fait l'objet de travaux théoriques.

En ce qui concerne les évidentiels, on leur attribue généralement deux fonctions: d'une part, ils indiquent la source du savoir et d'autre part, la certitude du locuteur envers ce qu'il exprime (Ifantidou 2001: 5). En effet, dans le premier cas, les évidentiels précisent si l'information a été acquise par la perception, l'inférence, la mémoire ou le témoignage d'autrui. Dans le deuxième cas, le locuteur indique son niveau d'engagement (Ifantidou 2001; Papafragou 2000; Marín-Arrese 2007; *inter alia*). L'engagement est défini comme l'évaluation du locuteur concernant la source du savoir communiqué ainsi que l'interprétation de la fiabilité de cette source par le destinataire (Cornillie et Delbecque 2008: 39). De plus, l'engagement est considéré comme une notion graduée. En effet, le degré d'engagement du locuteur est calculé en fonction de la proximité de la source du savoir. Par exemple, une information basée sur des preuves directes est plus fiable qu'une information basée sur le témoignage d'autrui.

Les travaux s'intéressant à l'engagement dans les domaines de la modalité épistémique et de l'évidentialité en ont une compréhension psychologique car l'engagement inclut l'attitude du locuteur envers la vérité d'un contenu propositionnel. Dans cette perspective, le locuteur s'engage consciemment et à des degrés variables. Il peut également refuser de s'engager lorsqu'il choisit de représenter un discours qui n'est pas le sien.

Cependant, ces approches restent limitées car elles ne se concentrent que sur les états mentaux du locuteur, qui, rappelons-le, sont inobservables en tant que tels.

La notion d'engagement a fait l'objet, d'une part, de diverses mentions dans les approches pertinentistes de la modalité et de l'évidentialité (Papafragou 2000, 2006 ; Ifantidou 2001, Wilson 2012 *inter alia*) et, d'autre part, d'une théorisation (Morency et al. 2008 ; Saussure et Oswald 2008 ; Saussure et Oswald 2009).

L'engagement est également associé à la notion de vérité dans la théorie de la pertinence. En effet, les modaux à valeur épistémique indiquent l'attitude propositionnelle du locuteur et incluent son engagement quant à la vérité de la proposition exprimée par son énoncé (Papafragou 2000b: 529 ; Wilson 2012: 24). Dans ses travaux du début des années 2000, Papafragou considère encore les modaux à valeur épistémique comme véhiculant des degrés d'engagement du locuteur. Un locuteur qui choisit de modaliser son énoncé exprime qu'il ne souhaite pas s'engager sur les effets cognitifs qu'une assertion aurait engendrés et ainsi choisit d'affaiblir son engagement (2000b: 528). En revanche, dès 2006, travaillant dans un contexte vériconditionnel, Papafragou (2006) rejette l'idée que ces mêmes modaux indiquent le degré d'engagement du locuteur. Selon la nouvelle approche de Papafragou, cette intuition va de pair avec l'idée que les modaux à valeur épistémique ne contribuent pas au contenu vériconditionnel de l'énoncé. Elle va même plus loin en affirmant que les interprétations objectives et subjectives de ces modaux appartiennent au contenu propositionnel. La distinction entre les modaux objectifs et subjectifs provient de Lyons (1977, 1995) : le premier type de modalité correspond à la présentation d'une possibilité ou d'une nécessité comme étant factuelle sur la base d'une source de savoir publique alors que le second qualifie l'engagement du locuteur sur la vérité de son énoncé. Dans un énoncé comportant un modal à valeur épistémique subjectif, le locuteur exprime ses croyances ou son attitude quant à ce qu'il communique (Lyons 1977 : 797-799 ; 1995 : 330-331 ; Brabanter et Dendale 2008 : 4). Pour Lyons, seules les modalités objectives font partie du contenu vériconditionnel de l'énoncé.

Papafragou (2006 : 1691) démontre que même les modalités subjectives jouent un rôle propositionnel. Voici un des exemples qu'elle fournit afin de démontrer cette idée:

- (2) a. Mon grand-père doit être malade.
 b. Il se peut que mon grand-père soit malade.
 c. Mon grand-père est malade.

Pour cet auteur, si les modaux à valeur épistémique n'appartiennent pas au contenu propositionnel, les trois énoncés doivent indiquer, avec des degrés d'engagement variables, que le grand-père du locuteur est malade. Si le grand-père en question est en bonne santé, (2a-c) doivent alors être considérés comme faux. Cependant, selon Papafragou, seul (2c) indique une telle inexactitude. Dans les deux premiers cas, le locuteur communique qu'à la lumière de ce qu'il sait, il est nécessaire/possible que son grand-père soit malade. Ceci suggère pour l'auteur que les interprétations épistémiques subjectives appartiennent au contenu propositionnel de l'énoncé (2006 : 1693).

Si la conception traditionnelle de la modalité épistémique place l'engagement du locuteur hors du contenu propositionnel, Papafragou affirme que les modaux à valeur épistémique subjectifs sont indexicaux : leur sémantique inclut une communauté (ici réduite au locuteur et à ce qu'il sait au moment de la production de son énoncé) sur laquelle est basé le jugement modal. Dans son interprétation subjective, la modalité à valeur épistémique est dépendante du locuteur et du moment de la production de l'énoncé, ce qui n'est pas le cas dans son interprétation objective, qui n'est pas liée à la composante « ici et maintenant » de l'échange. Ainsi, l'indication de l'engagement du locuteur n'est plus à appréhender en terme d'intuition concernant le statut vericonditionnel des modaux mais en terme de type d'agent

fournissant les hypothèses sur lesquelles le jugement modal est basé (Papafragou 2006: 1695, 1700).

Ifantidou (2001) donne une explication de la notion d'engagement en se penchant sur les concepts pertinentistes de force et de pertinence optimale. Selon elle, un énoncé est pertinent s'il modifie des hypothèses déjà existantes en les renforçant, en les contredisant ou en les éliminant ou encore en les combinant afin de produire de nouvelles implications contextuelles. Une hypothèse sans force, par exemple une spéculation infondée, ne peut pas être pertinente. Si le locuteur veut être pertinent d'une manière optimale, il doit produire un énoncé suffisamment pertinent (donc « fort ») pour mériter l'effort de traitement. Dans ce cadre théorique, le destinataire doit récupérer l'interprétation voulue ainsi que la bonne attitude du locuteur (son engagement). Le destinataire choisira l'interprétation la plus accessible produisant le plus d'effets cognitifs avec un effort de traitement moindre. Cette interprétation satisfaisante donnera des indications quant à l'engagement du locuteur. Ifantidou suggère que les évidentiels encodés et inférés contiennent des informations concernant les explicatures de haut niveau, définies comme des actes de langages ou des marqueurs d'attitudes propositionnelles que le locuteur entend rendre manifestes à son destinataire (Closs-Traugott 2003: 660). Les évidentiels, vecteurs d'engagement, contribuent alors à l'aspect explicite de la communication (2001 : 197). L'engagement est donc accessible au destinataire par le processus d'enrichissement et le principe de pertinence (Ifantidou 2001: 196-197).

Morency et al. (2008) et Saussure et Oswald (2008; 2009) ainsi que Moeschler (2013) appréhendent la notion d'engagement de deux points de vue diamétralement opposés bien que leurs contributions soient ancrées dans la théorie de la pertinence: d'une part, Morency et al. (2008) et Saussure et Oswald (2008 ; 2009) optent pour une approche innovante orientée du point de vue du destinataire alors que Moeschler (2013) propose de reconsidérer l'approche traditionnelle de l'engagement, orientée du point de vue du locuteur.

Morency et al. (2008) ainsi que Saussure et Oswald (2008; 2009) s'intéressent au processus d'attribution d'engagement au locuteur et offrent ainsi une nouvelle vision de l'engagement. Cette conception originale a pour but d'éviter les écueils liés à cette notion, c'est-à-dire l'inscrutabilité du phénomène et sa définition en terme de vérité. En effet, selon ces auteurs, l'engagement du locuteur ne peut être observé directement. Par contre, il est observable en tant qu'hypothèse entretenue psychologiquement par un destinataire. Ils suggèrent que le processus d'attribution d'engagement dépend du processus interprétatif tel qu'il est représenté dans la théorie de la pertinence (Sperber et Wilson 1995). Le destinataire évalue donc l'engagement du locuteur sur la base du traitement des explicatures et des implicatures. Morency et al. (2008 : 205) définissent l'engagement comme la prise en charge de représentations que le locuteur ne peut pas nier car il les a communiquées. Par conséquent, évaluer l'engagement du locuteur sur la base de contenus explicitement communiqués est bien plus sûr que sur la base de contenus implicitement communiqués en vertu de la quantité de travail inférentiel requis. Ainsi, ils conçoivent l'attribution d'engagement comme un phénomène gradué.

Bien que cette approche n'envisage pas la possibilité de la non-attribution d'engagement, le locuteur peut cependant nier avoir communiqué une implicature. Saussure et Oswald (2009) nuancent cette affirmation en disant que les implicatures claires, c'est-à-dire celles qui engendrent une perte de pertinence si elles ne sont pas dérivées, peuvent être plus facilement attribuées au locuteur que des implicatures faibles. Ils étendent ainsi la notion d'engagement gradué aux différents types d'implicatures.

Dans son article, Moeschler (2013) argumente en faveur d'un processus inférentiel de la part du destinataire visant à déterminer l'engagement du locuteur en dérivant les explicatures de deuxième ordre de l'énoncé qui désambiguisent la force illocutoire et

l'attitude propositionnelle. En effet, selon lui, ce type d'explicatures est une bonne indication de l'engagement du locuteur (2013: 86).

Par ailleurs, Moeschler suggère que la nature d'une information, selon qu'elle est la résultante d'une implication, d'une présupposition, d'une explicature ou d'une implicature détermine à des degrés variables l'engagement du locuteur. Les implications et les présuppositions, de nature sémantique, véhiculent un engagement plus fort que les explicatures et les implicatures, de nature pragmatique. Ainsi les implications permettent d'inférer un engagement du locuteur plus fort que les présuppositions. Il en va de même pour les explicatures par rapport aux implicatures. Le locuteur ne peut donc pas nier avoir communiqué une inférence sémantique sans provoquer une incohérence logique alors qu'il peut tout à fait respectivement corriger ou refuser l'explicature ou l'implicature dérivée par le destinataire sans aucune contradiction (2013: 87). Le degré d'engagement du locuteur est donc équivalent à la nature des inférences déclenchées par l'énoncé.

Dans les sections qui suivent nous aimerions revenir sur la proposition de Moeschler (2013) en nous appuyant sur certaines des approches concurrentes discutées précédemment. Dans un premier temps nous revenons sur la notion d'engagement en tant que résultat d'une inférence de deuxième ordre sur la force illocutoire et l'attitude propositionnelle du locuteur. Il nous apparaît en effet que la notion d'engagement ne peut pas se limiter à ces deux types de phénomènes et que l'engagement est une notion pragmatique plus large que celle proposée par Moeschler (2013). Nous distinguons ainsi quatre types d'engagement, parmi lesquels figure celui identifié par Moeschler.

Enfin il nous semble important d'explorer plus avant la proposition faite par Sperber et Wilson (1995), et relayée par Moeschler (2013) selon laquelle l'engagement correspond au degré de force d'une hypothèse contextuelle dans l'environnement cognitif du locuteur.

3. TYPOLOGIE DE L'ENGAGEMENT

Moeschler (2013) utilise la notion d'engagement comme un outil privilégié permettant de mettre en évidence la compatibilité d'un modèle pragmatique basé sur le locuteur. Notre propos ici n'est pas tant de contester la possibilité d'utiliser l'engagement pour évaluer la capacité d'un modèle pragmatique à rendre compte à la fois des phénomènes de production d'énoncés et des phénomènes de compréhension d'énoncés, mais plutôt d'envisager une notion d'engagement comme un processus complexe au sein duquel l'engagement du locuteur ne constitue qu'un aspect.

Dans la littérature, comme le montre Moeschler, l'engagement lié à un énoncé exprime une propriété de la représentation mentale du locuteur au moment de cet énoncé. Ce que Sperber et Wilson (1995) décrivent comme la force de l'énoncé dans l'environnement cognitif du locuteur.¹ Ce niveau initial d'engagement se trouve au cœur de la 'black box' chère aux psycholinguistes et il n'est pas, en l'état, observable, quand bien même il constitue la réalisation la plus pure de l'engagement du locuteur. Toutefois, si nous observons les étapes de la communication humaine, il apparaît rapidement que ce premier type d'engagement – engagement-type 1 – ne couvre qu'un aspect du phénomène.

En effet, le degré de force d'un énoncé – i.e. l'engagement du locuteur – donne lieu à des choix linguistiques de la part de ce même locuteur visant à le rendre explicite, ou non, dans l'énoncé. Les marqueurs linguistiques de l'engagement sont très variés, comme nous l'avons relevé dans la section précédente. Ils comprennent des effets de prosodie (un ton interrogatif diminue l'engagement communiqué par l'énoncé même s'il s'agit d'une assertion) ; des effets syntaxiques (une assertion est plus engagée qu'une interrogative) ; des

¹ Nous reprenons plus bas cette notion de force.

effets modaux (*Max doit être à la maison à cette heure-ci* vs. *Max peut être à la maison à cette heure-ci*); des effets lexicaux (*savoir que* > *affirmer que* > *penser que* > *imaginer que*) ; des effets de modificateurs adverbiaux (*peut-être, certainement*) ; ou encore des marquages d'évidentialité (*On me dit que Max est à la maison* vs. *J'ai vu que Max était à la maison*) ; etc.

Toutefois, le marquage de l'engagement au niveau de l'énoncé, quoiqu'il soit possible, n'est ni automatique, ni exhaustif, ni même nécessaire. Dès lors, il nous semble judicieux de distinguer un second niveau d'engagement qui correspond à l'engagement communiqué par le locuteur dans son énoncé. On notera qu'il n'existe aucun principe univoque qui nous permette de déterminer comment l'engagement-type 1 est transcrit au niveau de l'engagement-type 2.

Lorsque le destinataire interprète l'énoncé, une de ses tâches va consister à établir le niveau d'engagement du locuteur vis-à-vis de son énoncé. Ce processus met en œuvre à la fois l'interprétation des indices linguistiques (voir ci-dessus) qui se trouvent dans l'énoncé, ainsi que le recours à des hypothèses contextuelles pertinentes qui figurent dans l'environnement cognitif du destinataire. Ce processus donne lieu à une attribution d'engagement du locuteur vis-à-vis de son énoncé. Il faut souligner ici que l'engagement-type 3 correspond cette fois-ci à une (partie de la) représentation mentale de l'énoncé (et de son locuteur) dans l'environnement cognitif du destinataire. En d'autres termes, nous avons cette fois-ci affaire à une notion d'engagement basée sur le destinataire, en ce sens qu'elle est le résultat d'un calcul inférentiel de ce dernier.

Une fois l'énoncé et le niveau d'engagement du locuteur interprétés, il reste encore un aspect de l'engagement qu'il nous faut distinguer. En effet, le destinataire va encore déterminer un certain niveau d'engagement pour chacune des hypothèses contextuelles auxquelles l'interprétation de l'énoncé a donné naissance dans son environnement cognitif. C'est à dire, pour reprendre une terminologie pertinentiste, que le destinataire est engagé, à un certain niveau, vis-à-vis de chacun des effets contextuels générés par l'interprétation de l'énoncé. Il s'agit donc d'un quatrième niveau d'engagement – engagement-type 4 – qui découle de la production et de l'interprétation d'un énoncé.

Notre proposition pour une typologie de la notion d'engagement peut donc être résumée de la manière suivante :

- i) **L'engagement du locuteur:** le degré de force avec lequel sont entretenues des hypothèses dans l'environnement cognitif du locuteur.
- ii) **L'engagement communiqué:** la présentation par le locuteur d'un énoncé avec plus ou moins de force, au travers de marqueurs linguistiques.
- iii) **L'attribution d'engagement:** l'évaluation effectuée par le destinataire de la force communiquée par l'énoncé. Cette évaluation est basée sur les indices linguistiques disponibles et les hypothèses contextuelles.
- iv) **L'engagement du destinataire:** le degré de force conféré à cette même information au moment où le destinataire l'intègre dans son environnement cognitif.

La typologie s'articule autour de deux axes : d'une part l'opposition entre locuteur et destinataire ; d'autre part l'opposition entre marquage linguistique et représentation mentale dans un environnement cognitif.

Si l'on revient à l'argument de Moeschler (2013), il apparaît que la notion d'engagement est effectivement compatible avec la perspective qu'il défend basée sur le locuteur. Cependant le tableau que nous dressons est un peu différent. En effet si le marquage linguistique de l'engagement dans l'énoncé relève bien de la perspective du locuteur,

l'attribution d'engagement qui correspond aux explicatures de deuxième ordre (Carston 2002) dérivées par le destinataire relève plutôt de la perspective de ce dernier. Ainsi, l'attribution d'engagement peut faire entrer en jeu des hypothèses contextuelles qui ne peuvent en aucun cas être rattachées à l'intention communicative du locuteur.

Dans une situation où le destinataire ne sait pas que le locuteur ne souhaite pas se rendre à une réception de peur d'y rencontrer une certaine personne, l'énoncé *Tout le monde dit que la fête va certainement être mortelle ce soir* va probablement donner lieu à une attribution d'engagement fort vis-à-vis de l'information communiquée, du fait du marquage d'évidentialité et du modificateur adverbial qui indiquent un engagement fort du locuteur. Dans cet exemple le calcul inférentiel du destinataire ne permet pas de rétablir l'engagement du locuteur. En fait, le locuteur induit sciemment le destinataire en erreur en jouant sur le fait que l'attribution d'engagement par le destinataire ne correspond pas toujours à l'engagement du locuteur vis-à-vis d'un énoncé (voir les travaux sur la manipulation de Maillat 2013, Maillat & Oswald 2009, 2011).

Dès lors il semble nécessaire d'apporter une réponse plus circonstanciée à la question posée par Moeschler (2013 : 85) – « Can an interpretive perspective predict anything about the speaker? » – et de distinguer les formes d'engagement qui concernent la perspective du locuteur de celles qui appartiennent à la perspective du destinataire, au même titre qu'il est nécessaire de distinguer au sein de la perspective du locuteur entre une forme d'engagement cognitif et le marquage linguistique de l'engagement dans l'énoncé (cette dernière remarque s'appliquant *mutatis mutandis* à la perspective du destinataire). Dans ce contexte, il convient de relativiser la remarque selon laquelle « a fine-grained analysis of linguistic cues is a good way to access the speaker's intentions and attitudes » (*ibid.* : 86), dans la mesure où la perspective du locuteur n'est rendue accessible par les marquages linguistiques qu'au travers de la perspective du destinataire.

4. DEGRES D'ENGAGEMENT

Moeschler (2013) fait une autre proposition forte dans son article, qui concerne, dans la typologie que nous venons d'établir, la nature cognitive de la notion d'engagement. Dans son approche, Moeschler suit la suggestion faite par Sperber & Wilson (1995) et rapproche la notion *cognitive* d'engagement de celle de *force (strength)* d'une hypothèse dans l'environnement cognitif du locuteur. Ce faisant il défend une notion d'engagement qui implique un continuum. Dans notre système d'opposition entre engagement du locuteur et celui du destinataire, les deux formes cognitives d'engagement sont compatibles avec ce type de représentation.

Si nous l'observons plus en détail nous voyons que cette suggestion consiste à associer chaque hypothèse dans un environnement cognitif (du locuteur et du destinataire) avec un degré de force au sein de ce même environnement cognitif : ce que Moeschler nomme la valeur de confirmation (2013 : 87). Il montre également qu'une première option pour une pragmatique cognitiviste, comme la théorie de la pertinence, privilégiera une interprétation de cette valeur en tant que fonction de la saillance relative de cette hypothèse dans l'environnement cognitif, et donc de son accessibilité. Dans cette perspective la notion d'engagement est donc envisagée comme une propriété de chaque hypothèse et est fonction de la structure interne de l'environnement cognitif.² La proposition est très attractive et elle semble constituer une piste prometteuse dans le cadre d'une pragmatique de l'engagement.

² Il est important de souligner que cette structure n'est pas fixée mais qu'elle est redéfinie dynamiquement en fonction du contexte.

Même s'il préfère privilégier une seconde interprétation de la notion de force – force 2, Moeschler (2013 : 96) n'écarte pas complètement cette première hypothèse et suggère que cette première notion de force – force 1 – se combine avec celle qu'il propose. Toutefois, la combinaison de ces deux types de force – et donc d'engagements – ne permet pas toujours de faire des prédictions claires sur les hypothèses inférées vis-à-vis desquelles le locuteur peut être considéré comme fortement/faiblement engagé. Par exemple, les hypothèses qui sont le fruit d'implications et de présuppositions sont à la fois moins accessibles (force 2) et plus fortes (force 1) (2013 : 96), alors que les hypothèses inférées d'ordre de pragmatique (explicatures et implicatures) sont à la fois plus accessibles (force 2), et moins fortes (force 1).

Il n'en reste pas moins que la notion de force constitue une option théorique très intéressante, susceptible de nous permettre de mieux comprendre les phénomènes d'engagement. Dès lors il semble qu'une direction possible pour tenter d'améliorer la force prédictive du modèle serait d'identifier les différents paramètres (accessibilité, force 2, etc.) qui déterminent la *force* générale et donc le degré d'engagement attribué à une hypothèse contextuelle.

Pour illustrer le type de questions auxquelles une telle théorie pragmatique de l'engagement devra répondre nous pouvons partir de la notion de force 2, développée par Moeschler. Au fil d'une analyse très minutieuse, il montre, sur la base des conditions de vérité qui s'appliquent à un énoncé et aux implications, présuppositions, explicatures et implicatures qu'il déclenche, qu'il existe une hiérarchie de l'engagement du locuteur vis-à-vis des différents types d'hypothèses :

- (3) implications > présuppositions > explicatures > implicatures

Moeschler souligne que la notion de force 2 est susceptible d'interagir avec d'autres paramètres pour déterminer l'engagement du locuteur. A ce titre, les énoncés ironiques nous semblent fournir un bon exemple d'interaction entre différents paramètres. Contrairement à la négation métalinguistique décrite par Moeschler (2013), l'ironie dans (5) ne requiert aucun énoncé correctif pour annuler les présuppositions, comme c'est le cas dans (4).

- (4) Le roi de France n'est pas chauve, parce qu'il n'y a pas de roi de France.

- (5) Le roi de France est chauve, bien sûr!

Dans l'exemple (5), le locuteur ne s'engage pas sur l'existence d'un roi de France. En ce sens, il semble que l'ironie permet à une implicature de déterminer la force de l'hypothèse inférée au détriment des présuppositions générées par le sens sémantique de l'énoncé et donc de renverser la hiérarchie définie dans (3).

La notion de force 1, fondée sur l'accessibilité, semble, elle aussi, être exposée à des effets provoqués par l'interaction avec d'autres paramètres. Ainsi, l'engagement attribué au locuteur (engagement-type 3) pour la proposition exprimée par la subordinée dans (7) sera vraisemblablement plus fort que dans (6), de même que l'engagement du destinataire (engagement-type 4).

- (6) Un homme vient de me dire qu'il y a eu une forme de vie sur Mars.

- (7) Un expert vient de me dire qu'il y a eu une forme de vie sur Mars.

Pourtant, en imaginant un scénario où aucune information contextuelle existe dans l'environnement cognitif du destinataire au sujet de l'homme/l'expert, le degré d'accessibilité de (6) devrait être équivalent à celui de (7).

La feuille de route pour une théorie pragmatique cognitiviste de l'engagement est posée. Les pistes de recherche et les premiers jalons existent. Les bases du dialogue sont bonnes. Le rendez-vous est fixé, l'ami Jacques !

BIBLIOGRAPHIE

Austin, J.L. (1975) *How to Do Things with Words*, OUP, Oxford, New York.

Beyssade, C. & J.-M. Marandin (2009) "Commitment: Attitude Propositionnelle ou Attitude Dialogique ?", in D. Coltier, D., P. Dendale & P. De Brabanter (eds) *La notion de Prise en Charge en Linguistique, Langue Française*, 89-107.

Birkelund, M., H. Nølke & R. Therkelsen (2009) *La Polyphonie linguistique, Langue Française*.

Brabanter, P. de & P. Dendale (eds) (2008) *Commitment, Belgian Journal of Linguistics 22*, John Benjamins, Amsterdam.

Carston, R., (2002) *Utterances and Thoughts: The Pragmatics of Explicit Communication*. Blackwell, Oxford.

Closs Traugott, E. (2003) "Approaching Modality from the Perspective of Relevance Theory", *Language Sciences 25* (6), 657-669.

Coltier, D., P. Dendale & P. De Brabanter (eds) (2009) *La notion de Prise en Charge en Linguistique, Langue Française*

Cornillie, B. & N. Delbecque (2008) "Speaker Commitment: Back to the Speaker. Evidence from Spanish Alternations", in P. Brabanter & P. Dendale (eds) (2008) *Commitment, Belgian Journal of Linguistics 22*, John Benjamins, Amsterdam, 37-62.

Culioli, A. (1971) "Modalité", *Encyclopédie Alpha*, t. 10, Paris, Grange Batelière et Novare, Istitutogeografico de Agostini, 4031.

Culioli, A. (1999) *Pour une linguistique de l'énonciation. Formalisation et opération de repérage*, t. 8, Ophrys, Paris.

Dendale, P. & D. Coltier (eds) (2011) *La prise en Charge Énonciative : Etudes Théoriques et Empiriques*, De Boeck, Duculot, Paris, Bruxelles.

Donaire, M.L. (2011) "La (non-) prise en charge, une Dynamique Polyphonique. Le Cas de la Stratégie Concessive", in P. Dendale & D. Coltier (eds.) *La prise en charge énonciative : Etudes théoriques et empiriques*, De Boeck, Duculot, Paris, Bruxelles, 55-74.

Ducrot, O. (1984) *Le dire et le dit*. Editions de Minuit, Paris.

- Ducrot, O. (1989) *Logique, structure, énonciation*. Editions de Minuit, Paris.
- Falkenberg, G. (1990) "Searle on Sincerity", in A. Burkhardt (ed.) *Speech Acts, Meaning, and Intentions: Critical Approaches to the Philosophy of John R. Searle*, Walter de Gruyter, Berlin, New-York, 129-146.
- Hamblin, C. L. (1970) *Fallacies*. Methuen, London.
- Hamblin, C. L. (1971) "Mathematical Models of Dialogue", *Theoria* 37 (2), 130-155.
- Ifantidou, E. (2001) *Evidentials and Relevance*, John Benjamins, Amsterdam, Philadelphia.
- Jackiewicz, A. (2011) "Formes de responsabilité dans les discours rapportés", in P. Dendale & D. Coltier (eds.) *La Prise en Charge Énonciative : Etudes Théoriques et Empiriques*, De Boeck, Duculot, Paris, Bruxelles, 93-115.
- Katriel, T. & M. Dascal (1989) "Speaker's Commitment and Involvement in Discourse", in Y. Tobin (ed.) *From Sign to Text: a Semiotic View of Communication*, John Benjamins, Amsterdam, Philadelphia, 275-295.
- Lyons, J. (1977) *Semantics*, CUP, London, New York.
- Lyons, J. (1995) *Linguistic Semantics: an Introduction*, CUP, Cambridge.
- Maillat, D., (2013). "Constraining context selection: On the pragmatic inevitability of manipulation". In Maillat, Didier & Oswald, Steve (eds.). *Biases and constraints in communication: argumentation, persuasion and manipulation*. Special issue of the *Journal of Pragmatics* 59, Part B: 190-199.
- Maillat, D., Oswald, S. (2009). Defining Manipulative Discourse: The Pragmatics of Cognitive Illusions. *International Review of Pragmatics* 1, 348-370.
- Maillat, D., Oswald, S., (2011). Manipulating Contexts: a relevance-theoretic take on manipulation. In: Hart, C. (Ed.), *Critical Discourse Studies in Context and Cognition*. John Benjamin, Amsterdam, 65-80.
- Marín-Arrese, J.I. (2007) "Commitment and Subjectivity in the Discourse of Opinion Columns and Leading Articles, a Corpus Study", in I. Alonso Belmonte (ed.) *Different Approaches to Newspaper Opinion Discourse*, 82-98.
- Marnette, S. (2005) *Speech and Thought Presentation in French: Concepts and Strategies*, John Benjamins Publishing, Amsterdam, Philadelphia.
- Moeschler, J. & A. Reboul (1994) *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*, Editions du Seuil, Paris.
- Moeschler, J. (2013) "Is a speaker-based pragmatics possible? Or how can a hearer infer a speaker's commitment?", *Journal of Pragmatics* 48 (1), 84-97.

- Morency, P., S. Oswald & L. de Saussure (2008) "Explicitness, Implicitness and Commitment Attribution: A Cognitive Pragmatic Approach", in P. Brabanter & P. Dendale (eds) *Commitment, Belgian Journal of Linguistics* 22, John Benjamins, Amsterdam, 197-220.
- Nølke, H. (1994) "La Dilution Linguistique des Responsabilités: Essai de Description Polyphonique des Marqueurs Evidentiels *il semble que* et *il paraît que*", in P. Dendale & L. Tasmowski (eds) *Les Sources du Savoir et leurs Marques Linguistiques, Langue Française* 102, Larousse, Montrouge, 84-94.
- Nølke, H. (2001) "La ScaPoLine 2001. Version Révisée de la Théorie Scandinave de la Polyphonie Linguistique", *Polyphonie—linguistique et littéraire* III, 44-65.
- Nølke, H., K. Fløttum, & C. Norén (2004) *ScaPoLine. La théorie Scandinave de la Polyphonie Linguistique*, Kimé, Paris.
- Nuyts, J. (2006) "Modality: Overview and Linguistic Issues" in W. Frawley (ed.) *The Expression of Modality*, Mouton de Gruyter, Berlin, 1-25.
- Papafragou, A. (2000a) *Modality: Issues in the Semantics-Pragmatics Interface*, Elsevier Science, Oxford.
- Papafragou, A. (2000b) "On Speech-Act Modality", *Journal of Pragmatics* 32, 519-538.
- Papafragou, A. (2006) "Epistemic Modality and Truth Conditions", *Lingua* 116, 1688-1702.
- Pietrandrea, P. (2008) "*Certamente* and *sicuramente*. Encoding Dynamic and Discursive Aspects of Commitment in Italian", in P. Brabanter & P. Dendale (eds) *Commitment, Belgian Journal of Linguistics* 22, John Benjamins, Amsterdam, 221-246.
- Saussure, L. de & S. Oswald (2008) "L'engagement Comme Notion Cognitive Associée au Destinataire", *L'analisi linguistica e letteraria* XVI, 475-488.
- Saussure, L. de & S. Oswald (2009) "Argumentation et Engagement du Locuteur : Pour un Point de Vue Subjectiviste", *Nouveaux Cahier de Linguistique Française* 29, 215-243.
- Saussure, L. de (2010) "Polyphonie, Métareprésentations et Hiérarchisation de Contents: Quelques Pistes", in M. Colas-Blaise, M. Kara, L. Perrin & A. Petitjean (eds.) *La Question Polyphonique ou Dialogique en Sciences du Langage*, CELTED, Metz, 95-115.
- Searle, J. R. (1979) *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, CUP, Cambridge, London.
- Sperber, D. & D. Wilson (1995) *Relevance: Communication and Cognition*, Blackwell Publ., Malden, Mass.
- Walton, D. (1992) *The Place of Emotion in Argument*, The Pennsylvania State University Press, University Park Pa.
- Walton, D. (1993) "Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies", *Informal Logic* 14, 93-103.

Walton, D. (1996) *Arguments from Ignorance*, The Pennsylvania State University Press, University Park Pa.

Walton, D. (1997) *Appeal to Pity: Argumentum ad Misericordiam*, State University of New York Press, New-York.

Walton, D. (2008a) *Informal Logic: a Pragmatic Approach*, CUP, Cambridge, New-York.

Walton, D. (2008b) *Witness Testimony Evidence: Argumentation, Artificial Intelligence and Law*, CUP, Cambridge, New-York, etc.

Wilson, D. (2012) "Modality and the Conceptual-Procedural Distinction", in E. Walaszewska, & A. Piskorska (eds.) *Relevance Theory: More than Understanding*, Cambridge Scholars Publishing, Cambridge, 23-43.