

Expression du refus et variation régionale dans l'espace francophone

BERNARD MULO FARENKIA¹

bernard_farenkia@cbu.ca

1. Introduction

Deux variétés du français, le français du Cameroun et le français de France, sont au cœur de la présente étude. L'objet étudié est l'acte de refuser une offre. L'étude fait partie de notre projet de recherche consacré aux actes pragmatiques dans les variétés régionales du français. Pour ce qui est la structure de l'article, le cadre méthodologique et théorique sera présenté dans la section 2. Par la suite, Dans la section 3, nous procéderons à l'analyse de notre corpus. La conclusion résume les résultats de l'étude et identifie quelques pistes pour d'autres travaux.

2. Cadre méthodologique et théorique

Les données utilisées ont été recueillies à Yaoundé au Cameroun en 2013 et à Toulouse en France en 2014. Les 20 répondants camerounais, dont sept hommes et treize femmes, âgés de 18 à 20 ans, étaient, au moment de l'enquête, étudiants à l'Université de Yaoundé I. Les 19 répondants français, dont trois hommes et seize femmes, âgés de 18 à 23 ans, étaient étudiants à l'Université de Toulouse. Les Français ont indiqué n'utiliser que le français comme moyen de communication, tandis que les Camerounais ont mentionné qu'ils pratiquent le français depuis l'école primaire et qu'ils utilisent, en plus du français, des langues autochtones en milieu familial et le camfranglais avec les amis et connaissances. Leurs pratiques du français s'inscrivent dans un environnement plurilingue, où le français et l'anglais, les deux langues officielles, sont en contact permanent avec plus de 250 langues autochtones.

Les données ont été recueillies moyennant un questionnaire élaboré selon le modèle du *Discourse Completion Test* (cf. Blum-Kulka et al., 1989) et comportant plusieurs contextes de production d'actes de langage divers. La description de chaque situation était suivie d'une consigne demandant aux répondants de réagir à la situation présentée : les participants devaient formuler les actes de langage suscités dans les contextes présentés de manière spontanée, tel qu'ils l'auraient fait dans une situation réelle. En combinant plusieurs variables sociales, nous avons surtout voulu présenter aux répondants des situations de la vie quotidienne où ils ont affaire aux amis, inconnus ou aux supérieurs dans un contexte institutionnel précis (enseignant). Ces situations permettent de cerner les choix des répondants en fonction de la distance hiérarchique et du degré de familiarité entre les protagonistes. Les trois situations de refus sont présentées ci-dessous.

- a) **Situation 1** : Vous faites face à quelques difficultés financières ces derniers temps et l'un(e) de vos ami(e)s se propose de vous venir en aide. Votre ami(e) vous dit « Est-ce que je peux te prêter 2000 (deux mille) ? Tu me rembourseras quand tu pourras ». Vous déclinez l'offre en lui disant :
- b) **Situation 2** : Alors que vous attendez le taxi à la sortie des cours, une voiture s'arrête devant vous. Le/la chauffeur(e) que vous ne connaissez pas vous propose de vous ramener chez vous. Vous déclinez l'offre en lui disant :

¹ Cape Breton University, School of Arts and Social Sciences, French Studies, Sydney, NS, Canada.

- c) **Situation 3** : Vous travaillez à temps partiel dans une entreprise de la ville et votre patron vous propose un poste à temps plein et nettement mieux rémunéré dans une autre ville. Vous déclinez cette offre en lui disant:

Nous avons obtenu un total de 117 exemples, dont 60 réponses des Camerounais (20 exemples dans chacune des trois situations) et 57 réponses des participants français (19 dans chacune des trois situations).

L'analyse proposée ici se situe dans le cadre de la variation et du français comme langue pluricentrique, c'est-à-dire comme « une langue qui n'a pas qu'un seul centre dont émanent les normes » (Pöll, 2005 : 19), une langue dont les locuteurs reconnaissent et valorisent la coexistence de plusieurs normes et modalités d'existence. L'étude des phénomènes pragmatiques axée sur l'examen des différences et similitudes entre deux ou plusieurs langues ou cultures différentes a été une approche largement exploitée en pragmatique interculturelle.² Cette approche semble sous-tendue par la conception des langues comme des entités homogènes. L'analyse proposée ici s'appuie plutôt sur le postulat qu'on ne retrouve pas forcément les mêmes valeurs culturelles dans différents espaces francophones. Par conséquent, les locuteurs de ces espaces n'opèrent pas toujours les mêmes choix linguistiques dans la réalisation d'un même acte pragmatique. Autrement dit, les styles conversationnels³ peuvent différer d'un espace francophone à l'autre. Notre démarche consiste à examiner et comparer la réalisation du refus dans deux variétés régionales du français langue pluricentrique. L'étude relève ainsi de la pragmatique variationnelle (CF. Schneider & Baron, 2008). L'analyse du refus de saisir un pan de la réalité des pratiques de la politesse et de la gestion des interactions verbales au Cameroun et en France.

C'est pour cela que l'étude s'appuie aussi sur la théorie de la politesse de Brown et Levinson (1987) et reposant, pour l'essentiel, sur la notion de face empruntée à Goffman (1974). La politesse est l'ensemble des stratégies destinées soit à flatter les faces soit à atténuer ou à éviter tout acte susceptible de les mettre en péril. Parmi les critiques dont le modèle de Brown et Levinson a fait l'objet, on relève celle dirigée contre la conception excessivement négative et « paranoïde » des interactions humaines par Brown et Levinson, laquelle les amène à voir les actes de langage qu'en termes de menace pour la face. Pour corriger cette conception négative, Kerbrat-Orecchioni (1992) propose un réaménagement consistant à envisager aussi les actes flatteurs pour la face, les *Face Flattering Acts*, comme les compliments, remerciements, vœux, etc. dans le modèle de la politesse. A cela s'ajoute une nouvelle conception de la *politesse négative* et la *politesse positive*, développée par Brown et Levinson. Pour Kerbrat-Orecchioni (2005 : 198), en tout cas, la politesse va au-delà de la réparation. A cet effet, elle affirme que

la politesse négative peut être de nature *abstentionniste* ou *compensatoire* : elle consiste à éviter de produire un [acte menaçant la face], ou en adoucir par quelque procédé la réalisation [...] La politesse positive est de nature *productionniste* au contraire : elle consiste à accomplir quelque [acte valorisant pour la face], éventuellement renforcé [...] La politesse positive consiste à produire un [acte valorisant pour la face] *qui n'a pas de fonction réparatrice évidente*.

Le modèle réaménagé de Kerbrat-Orecchioni permet de montrer comment les Français et les Camerounais exploitent les stratégies de politesse dans l'expression du refus. Le refus se définit comme « la dénégation illocutoire d'une acceptation ou d'un consentement. Refuser, c'est ne pas accepter ce qui est offert. C'est décliner, rejeter ou repousser une invitation, un pourboire, un cadeau, etc. » (Vanderveken, 1988 : 179). Le refus est menaçant « pour la face positive de celui ou

² Voir à ce sujet Blum-Kulka *et al.* (1989); Traverso (2000) Wierzbicka (2003).

³ Voir à ce sujet Kerbrat-Orecchioni (1998) et Tannen (2005).

celle à qui il est destiné » (Berrier, 2000 : 145). Il peut aussi menacer la face du locuteur. A partir de ce qui précède, il serait intéressant d'examiner les types d'énoncés auxquels recourent les locuteurs camerounais et français lorsqu'ils refusent une offre, d'interroger la portée pragmatique des choix discursifs effectués et de voir si les stratégies utilisées servent à neutraliser ou à renforcer l'effet négatif qu'implique l'énonciation du refus. Cette recherche s'inscrit à la fois dans le prolongement des études sur le refus en français (Trinh Duc, 1999 ; Manno, 1999 ; Berrier, 2000 ; Mbow, 2011) et des travaux sur l'excuse (Schölmberger, 2008), la requête (Rohrbacher, 2010), le compliment et les réponses aux compliments (Mulo Farenkia, 2014) et le refus (Mulo Farenkia, 2015) dans deux variétés régionales du français.

3. Résultats et discussion

3.1 Observations générales

Dans notre corpus, le refus est exprimé au moyen d'une combinaison de plusieurs énoncés. Le macro-acte qui en résulte s'articule autour d'un acte central qui détermine la valeur pragmatique globale du macro-acte (le refus). À cet acte central se greffent un ou plusieurs actes subordonnés pouvant remplir différentes fonctions pragmatiques. C'est que montre l'extrait (1).

(1) Monsieur, je vous remercie de la proposition car c'est très important pour mon avenir professionnel mais je ne l'accepterai pas. Ma famille a besoin de moi ici. (S3-FC)⁴

L'exemple (1) comporte quatre énoncés. Le troisième énoncé (« je ne l'accepterai pas ») constitue l'acte central, puisque c'est cet énoncé qui donne la valeur pragmatique globale de refus à tout cet extrait. Il est précédé de deux actes : le remerciement (« Monsieur, je vous remercie de la proposition ») et la valorisation de l'offre du patron (« car c'est très important pour mon avenir professionnel »). Les deux actes antéposés (le remerciement et la valorisation de l'offre) n'expriment pas le refus proprement dit. Ces actes flatteurs sont utilisés comme des actes subordonnés pour adoucir l'acte central. Le quatrième énoncé, « *ma famille a besoin ici* », est une justification, qui fonctionne ici comme un acte subordonné. Dans un autre contexte, la même justification pourrait s'employer toute seule et fonctionner comme une formulation indirecte du refus.

Le refus peut aussi être exprimé à l'aide d'un seul énoncé direct ou indirect. Le refus indirect peut apparaître sous forme de justification, tel qu'illustré en (2), d'allusion à un principe (3), d'expression d'une préférence (4), entre autres.

(2) Je me sens bien là où je suis. (S3-FC)

(3) Vois-tu ce n'est pas dans mes habitudes d'emprunter. (S1-FC)

(4) Je préfère marcher et utiliser les transports en commun. (S2-FF)

Le refus direct peut emprunter diverses formes de réalisation. Il peut se réaliser à l'aide de la formule « *non* ». A cela s'ajoutent des formules directes exprimant l'impossibilité d'accepter l'offre: ces structures comportent le marqueur de négation *ne pas* ou l'adjectif « *impossible* ».

⁴ Les exemples du corpus sont matérialisés comme suit : pour les deux variétés, nous aurons FC pour « français du Cameroun » et FF pour « français de France ». Pour les trois situations, S1 représente la situation 1 (Offre de prêt d'argent par un(e) Ami(e), S2 indique la situation 2 (Offre d'être raccompagné par un chauffeur inconnu) et S3 indique la situation 3 (Offre d'emploi à temps plein par le Patron).

L'analyse montre aussi que l'acte central et les actes subordonnés subissent des modifications internes, comme le montrent les exemples (5) et (6).

(5) **Je ne pense pas que** ce soit une bonne idée que je me déplace. (S3-FC)

(6) **Malheureusement** je ne pourrai pas j'ai toute ma vie ici, il n'est impossible de tout changer. (S3-FF)

Dans l'exemple (6), le locuteur recourt au procédé syntaxique « *je ne pense pas que* » pour indiquer que la raison qui sous-tend son refus est un point de vue purement personnel ; tentant ainsi d'adoucir le refus et de ménager la face du patron. En (7), l'adverbe « *malheureusement* » sert à exprimer un sentiment de regret ; lequel atténue l'impact négatif du refus direct sur la face de l'allocataire.

L'analyse révèle que la distribution des actes centraux et des actes subordonnés dans les deux variétés est divergente, comme le montre le Tableau 1.

		FC	FF
Actes centraux	Refus directs	30 (18.4%)	36 (22%)
	Refus indirects	72 (44.2%)	75 (46%)
Actes subordonnés		61 (37.4%)	52 (32%)
Total		163 (100%)	163 (100%)

Tableau 1 : Distribution des actes centraux et subordonnés

Le Tableau 1 indique que la fréquence des actes centraux est nettement plus élevée que celle des actes subordonnés dans les deux variétés et que les répondants des deux espaces utilisent plus les refus indirects. Relativement aux refus directs, on observe que les Français paraissent plus directs que les Camerounais. Certaines divergences s'observent au niveau de la distribution des actes centraux et subordonnés dans les trois situations (voir Tableau 2).

	Actes centraux				Actes subordonnés	
	Refus directs		Refus indirects		FC	FF
	FC	FF	FC	FF		
S1 Ami	12 (40%)	11 (30.5%)	29 (40.3%)	34 (45.3%)	18 (29.6%)	18 (34.6%)
S2 Inconnu	6 (20%)	15 (41.7%)	20 (27.7%)	17 (22.7%)	24 (39.3%)	22 (42.3%)
S3 Patron	12 (40%)	10 (27.8%)	23 (32%)	24 (32%)	19 (31.1%)	12 (23.1%)
Total	30 (100%)	36 (100%)	72 (100%)	75 (100%)	61 (100%)	52 (100%)

Tableau 2 : Distribution des actes centraux et subordonnés selon le type de situation

Le Tableau 2 montre, en effet, que les Camerounais utilisent le même nombre de refus directs pour décliner l'offre de leurs amis et leurs patrons. Par contre, les Français sont plus directs envers les personnes inconnues. Le taux d'emploi des refus directs envers les amis et les supérieurs est sensiblement le même. Chez les Camerounais, les refus indirects sont plus fréquents envers les

amis.⁵ Les Français emploient plus de refus indirects envers les amis et les supérieurs. Les actes subordonnés connaissent le taux d'emploi le plus élevé chez les Camerounais quand ces derniers déclinent l'offre des personnes inconnues. Les Français utilisent beaucoup plus les actes subordonnés envers les personnes inconnues.

3.2 Les refus directs

Les répondants emploient les stratégies directes suivantes : (a) Dire « *non* » ; (b) Dire l'impossibilité d'accepter l'offre (*impossibilité*) ; (c) Signaler le manque d'envie ou d'intérêt (*pas d'intérêt/de volonté/d'envie*) ; (d) Utiliser des formules explicites performatives (*performatif*). Les fréquences respectives de ces stratégies sont présentées dans le Tableau 3.

Type de formulation directe	FC	FF
Non	14 (46.7%)	22 (61.1%)
Impossibilité	11 (36.7%)	8 (22.3%)
Pas d'intérêt/d'envie	2 (6.7%)	3 (8.3%)
Performatif	3 (10%)	3 (8.3%)
Total	30 (100%)	36 (100%)

Tableau 3 : Distribution des refus directs dans les deux variétés

Le Tableau 3 montre que le « *non* » est la stratégie directe la plus récurrente dans les deux variétés. La deuxième stratégie directe la plus utilisée dans les deux variétés (l'impossibilité) est plus fréquente chez les Camerounais. Les autres stratégies directes présentent des taux d'emploi divergents dans les deux variétés. Signalons aussi que le « *non* », dans les deux variétés, est toujours accompagné d'autres types d'actes, tel qu'illustré en (7) et (8). En (7), le « *non* » est suivi d'une autre formulation directe, dans laquelle le locuteur déclare que l'offre n'est pas nécessaire. Cet acte direct est suivi de l'énoncé « *je crois que je pourrai m'en sortir* », servant à dissuader l'allocutaire. L'extrait se termine par le remerciement « *Merci tout de même d'y avoir pensé* » (acte subordonné). Il en est de même de l'exemple (8), où le « *non* » est suivi de trois actes de dissuasion.

- (7) Non ce n'est pas nécessaire. Je crois que je pourrai m'en sortir. Merci tout de même d'y avoir pensé. (S1-FC)
- (8) Non c'est bon t'inquiètes, je vais trouver une autre solution. (S1-FF)

Pour exprimer l'impossibilité d'accepter l'offre, les Camerounais emploient surtout des structures comportant le verbe « *pouvoir* » au présent de l'indicatif, au futur et au conditionnel présent et la structure « *il est impossible pour moi d'accepter* ». Les Français utilisent en plus des structures du type « *je ne peux/pourrai pas accepter* », aussi des structures plus expansives.

Outre cela, les expressions d'impossibilité sont généralement adoucies, moyennant des refus indirectes, actes subordonnés et modifications internes. Concernant l'emploi des performatifs, on note que les Camerounais ont utilisé les énoncés suivants : « *Je me sens obligé de refuser* », « *je me sens obligé de dire non* », « *Je vais décliner* », tandis que les Français ont fait appel aux énoncés suivants : « *je refuse de déménager* », « *je suis toutefois obligé de décliner* », « *je me vois obligée de décliner* ». Pour adoucir leurs formules explicites performatives, les répondants des deux

⁵ Il est important de signaler ici que ce taux élevé de stratégies indirectes dans cette situation est dû au nombre particulièrement important des actes de dissuasion.

espaces utilisent les tournures comme « *je me vois/suis obligé de* » « *je me sens obligé de* » afin de persuader le destinataire que le refus se fait indépendamment de leur volonté. Comme le montrent les exemples (9), (10) et (11), le procédé syntaxique permet de focaliser l'attention du destinataire sur les contraintes qui empêchent l'acceptation de l'offre plutôt que sur le refus. En évoquant ses habitudes ou principes (9), le locuteur cherche à désamorcer l'offense que pourrait provoquer son refus. Dans l'exemple (11), on observe que « *sincèrement* » sert à marteler la sincérité du locuteur par rapport à l'obligation de refuser l'offre.

- (9) Vraiment c'est trop gentil à toi, mais **je me sens obligé de refuser** vois-tu ce n'est pas dans mes habitudes d'emprunter. (S1-FC)
- (10) C'est une belle perspective, je vous remercie d'avoir pensé à moi, je **suis toutefois obligé de décliner**. (S3-FF)
- (11) C'est si aimable de ta part mon gars mais **sincèrement je suis obligé de dire non**. J'aime pas être redevable. (S1-FC)

L'exemple (12) illustre un autre type de procédé d'atténuation : l'emploi de la tournure « *il est impossible de* » au lieu de « *je ne peux pas accepter* » pour éviter d'assumer explicitement le refus direct et pour détourner l'attention de l'allocutaire vers quelque chose d'impersonnel.⁶

- (12) Merci pour votre propos, mais **il est impossible** pour moi d'accepter car je me suis déjà bien adapté ici. (S3-FC)

Dans l'extrait (13), le refus direct est précédé d'un remerciement qui l'adoucit. La locution adverbiale « *de toute façon* » est employée ici pour indiquer que le refus est irréversible, même si on reconnaît le bienfait que représente l'offre en question.

- (13) C'est gentil de votre part mais **de toute façon** je ne peux pas. [S2-FC]

3.3 Les refus indirects

Il y a au total neuf types d'actes de langage employés par les Camerounais pour exprimer indirectement le refus. Les Français ont recours à six types d'actes de langage pour décliner indirectement une offre. La distribution de ces actes est présentée dans le Tableau 4.

	FC	FF
Justification	28 (38.9%)	45 (60%)
Dissuasion	19 (26.4%)	18 (24%)
Préférence	6 (8.4%)	6 (8%)
Principe	8 (11.1%)	3 (4%)
Excuse / Regret	4 (5.5%)	2 (2.7%)
Évitement	1 (1.4%)	1 (1.3%)
Reproche	4 (5.5%)	0
Demande	1 (1.4%)	0
Minimisation de l'offre	1 (1.4%)	0
Total	72 (100%)	75 (100%)

Tableau 4 : Distribution des refus indirects en termes d'actes illocutoires

⁶ Il faut signaler que ce procédé n'est pas attesté dans les exemples produits par les Français.

Le Tableau 4 indique que la justification est l'acte le plus fréquent dans les deux variétés, avec cependant, une fréquence nettement plus haute en français de France. La dissuasion est le deuxième type de refus indirect le plus utilisé par les répondants des deux espaces. Alors que l'allusion au principe est, avec une fréquence de 11.1%, le troisième type de refus indirect chez les Camerounais, elle vient en quatrième position chez les Français, avec un taux d'emploi de 4%. L'expression de la préférence est, avec 8%, le troisième type de refus indirect le plus utilisé par les Français, tandis que cet acte est le quatrième type de refus indirect chez les Camerounais. Signalons aussi que, si la fréquence des excuses dans les deux variétés est nettement basse que celle des autres types de refus indirects déjà évoqués, les Camerounais semblent s'excuser beaucoup plus que leurs homologues français. A cela s'ajoute le fait qu'il y a des actes qui n'apparaissent que dans une des deux variétés étudiées. C'est le cas du reproche, de la demande et la critique de l'offre, qui ne sont employés que par les Camerounais. Par ailleurs, les locuteurs des deux variétés de français étudiées n'opèrent pas toujours les mêmes choix dans la réalisation des différents types de refus indirects.

La justification

Dans la situation 1, la raison évoquée par les Camerounais pour décliner l'offre de prêt d'argent est l'incertitude du remboursement de l'argent en question, tel qu'illustré en (14). Les Français évoquent l'incertitude du remboursement de l'argent prêté, la gêne ou l'embarras d'accepter un prêt d'argent (15) et l'évitement de la dette.

- (14) Merci pour ton aide, mais il est impossible pour t'emprunter cette somme **car je ne sais pas comment je ferai pour rembourser.** (S1-FC)
- (15) C'est très gentil de ta part mais je ne peux pas accepter, **cela me gêne et ce n'est pas ton rôle.** (S1- FF)

Dans la situation 2, on note que des dix justifications camerounaises, six indiquent que le locuteur attend quelqu'un qui viendra le chercher. L'on indique aussi qu'on n'est pas pressé, qu'on n'est pas intéressé par l'offre, qu'on n'est pas très loin du domicile. Pour renforcer la justification, certains répondants soulignent l'imminence de l'aide qu'ils attendent, moyennant les adverbes et locutions adverbiales tels que « *bientôt* », « *d'ici peu* », « *dans quelques minutes* ». Dans la plupart des justifications françaises (10/14), la raison évoquée est le désir de prendre un taxi ou d'emprunter les transports en commun (bus, métro). Dans les quatre autres cas, le refus se justifie, entre autres, par le fait qu'on connaît la ville et qu'on ne voudrait pas monter dans la voiture d'une personne qu'on ne connaît pas. Certains Français mobilisent des procédés lexicaux, notamment « *d'une minute à l'autre* », « *déjà* », « *toujours* », « *jamais* », pour renforcer leurs justifications.

Dans la situation 3, les Camerounais justifient leurs refus en évoquant leur désir de stabilité sociale et familiale. Dans six cas sur seize (37.5%), ils indiquent qu'ils se sentent bien dans la ville où ils travaillent actuellement, même si leur emploi est à temps partiel. La formule employée à cet effet est « *je me sens bien ici/là où je suis* ». A cela s'ajoutent cinq énoncés à l'aide desquels le locuteur dit vouloir rester dans la ville actuelle, d'autant plus qu'il y vit déjà dans sa propre maison. Un autre Camerounais indique d'ailleurs explicitement qu'il tient à ne plus changer de ville parce qu'il n'aimerait plus vivre en location. Mentionnons trois autres cas où les locuteurs font allusion à d'autres activités qu'ils exercent dans la ville. Dans deux des 16 justifications attestées, l'accent est mis sur la famille : le locuteur évoque son attachement à la vie en famille et mentionne des responsabilités familiales qu'il aimerait continuer à assumer. D'une manière générale, le fait de miser sur la stabilité sociale pour repousser l'offre du patron est un appel indirect à la

compréhension du supérieur. Comme certains exemples le montrent, les locuteurs tentent d'amadouer le supérieur, moyennant des adverbes, locutions adverbiales et formes d'adresse. Nous avons observé des choix similaires chez les Français lorsqu'ils déclinent l'offre d'emploi du patron. Des 20 justifications attestées, 13 mettent l'accent sur leur désir de stabilité et de sociabilité. Les répondants indiquent explicitement qu'ils se sentent bien dans leur poste actuel, qu'ils ont besoin de stabilité pour eux et leurs familles, et qu'ils ne sont pas prêts à quitter la ville. Ces justifications peuvent être cumulées dans un même tour de parole, et elles peuvent être nuancées à l'aide des adverbes comme « *très* », « *malheureusement* », « *actuellement* », « *pas encore* », « *comme ça* ». Dans d'autres cas, l'on évoque le manque de moyen de locomotion et des responsabilités familiales. Trois répondants font allusion à leurs études. Finalement, un répondant indique tout simplement que ce n'est dans ses projets de changer de ville. Si de manière générale, les répondants des deux espaces recourent sensiblement aux mêmes types de justifications dans la situation 3, on peut tout de même relever quelques différences relatives aux structures linguistiques utilisées. Qu'en est-il de de l'acte de dissuasion ?

La dissuasion

La dissuasion, deuxième type de refus indirect le plus fréquent dans les deux variétés, est actualisée afin d'amener l'allocutaire à renoncer à son offre. Elle peut apparaître solitairement ou en association avec d'autres types de refus et/ou d'actes subordonnés, comme le montrent les exemples (16) et (17).

- (16) Non ce n'est pas nécessaire. **Je crois que je pourrai m'en sortir**. Merci tout de même d'y avoir pensé. (S1-FC)
- (17) Non, **c'est bon t'inquiète**, pas envie d'avoir une dette en plus. (S1-FF)

Sur les 19 occurrences camerounaises recensées, six indiquent que la situation est passagère. Il s'agit des formules comme « *ça ira* », « *tout ira bien* », « *cela me passera* » et « *la situation va se décanter* ». Ensuite viennent les énoncés actualisant l'optimisme de pouvoir se tirer d'affaires sans l'aide d'autrui : « *je vais supporter* », « *je vais m'en sortir* », « *je crois que je pourrai m'en sortir* ». A cela s'ajoutent les énoncés comme « *ne t'inquiète pas pour moi* » et « *ne vous en faites pas* ». Dans d'autres cas, les locuteurs expriment le vœu de pouvoir emprunter une autre voie, à l'aide d'énoncés comme « *je vais me débrouiller autrement* » et « *je me débrouillerais tout seul* » ou des énoncés comme « *j'ai déjà pu trouver une solution* », « *je trouverai bientôt la solution à mon problème* », « *je trouverai forcément un autre moyen* ». La dissuasion s'exprime aussi au moyen des énoncés qui soulignent le caractère inopportun (« *je ne pense pas que ce soit une bonne idée* ») ou précoce (« *la vie continue j'aurai l'opportunité une autre fois* ») de l'offre faite. Pour renforcer leurs dissuasions, certains Camerounais recourent aux adverbes « *bien* » et « *forcément* ». D'autres répondants utilisent l'adverbe « *bientôt* » et la locution adverbiale « *d'ici peu (de temps)* » pour indiquer que la solution alternative est imminente ; signifiant ainsi au destinataire qu'il ne devrait pas s'inquiéter outre mesure. On note aussi le recours à « *autrement* » et « *tout seul* » pour signaler la manière dont on compte résoudre le problème en question. Dans la plupart des cas, les procédés lexicaux utilisés servent à montrer que les locuteurs ne sont pas désespérés. Mentionnons aussi les procédés syntaxiques tels que « *je crois que* », « *je pense que* », « *je ne pense pas que* », qui sont mobilisés pour présenter l'acte dissuasif comme un argument subjectif.

Pour dissuader l'allocutaire, les Français recourent aux énoncés tels que « *t'inquiète (pas)* » et « *ne t'inquiète pas* ». Pour faire allusion à d'autres solutions, ils utilisent des énoncés tels que

« *je préfère me débrouiller toute seule* », « *je vais me débrouiller (par moi-même/autrement)* », « *je vais m'en sortir* » et « *je vais trouver une (autre) solution* ». Alors que les Camerounais emploient « *ça ira* », les Français privilégient « *c'est bon* » pour évoquer le caractère passager de leur situation. Des procédés lexicaux tels que « *toute seule* », « *autrement* », « *par moi-même* » sont employés pour faire prévaloir la liberté d'action du locuteur et renforcer l'acte de dissuasion.

L'expression de la préférence

Chez les Français, cette stratégie s'énonce à l'aide des performatifs explicites du type « *je préfère X/je préfère ne pas X* », tel que montré en (18). Les performatifs explicites sont aussi utilisés par les Camerounais (19). Les Camerounais renforcent leurs expressions de préférence moyennant des éléments comme « *nettement* » et « *comme d'habitude* ». D'autres adoucissent leurs énoncés en recourant au conditionnel et aux procédés syntaxiques comme « *je pense que* » et « *je trouve* ».

- (18) **Je préfère me débrouiller toute seule**, je vais trouver une autre solution. **Je préfère ne pas mélanger mes amis à ces affaires**. Merci quand même. (S1-FF)
(19) Non gars, **je préfère ne pas prendre**. (S1-FC)

L'allusion au principe

Cette stratégie est une forme de justification destinée à préciser que le refus n'est pas un signe de rejet de l'autre, mais qu'il obéit plutôt à certains principes de vie, à l'éducation reçue, etc. Nous avons répertorié au total huit occurrences camerounaises dont l'analyse sémantique révèle que le refus peut être motivé, en fonction des situations, par les habitudes du locuteur, tel qu'illustré en (20), sa culture (21), entre autres. En (21), le répondant utilise le syntagme nominal « *notre coutume* » pour défendre le principe à la base de son refus. Cet exemple illustre l'influence du caractère collectiviste, multiethnique et multiculturel de la société camerounaise sur les pratiques discursives. On peut imaginer que, dans cet exemple, l'échange a lieu entre deux amis qui appartiennent à deux groupes ethniques où la perception du prêt d'argent entre proches n'est pas forcément la même. Pour repousser le prêt proposé par son ami, le locuteur se fonde plutôt sur les normes culturelles de son groupe ethnique et évite de parler de ses propres habitudes ou principes. Son attachement aux lois et coutumes de son groupe ethnique s'utilise comme stratégie pour préserver sa propre face et la relation avec son ami.

- (20) Vraiment c'est trop gentil à toi, mais je me sens obligé de refuser **vois-tu ce n'est pas dans mes habitudes d'emprunter**. (S1-FC)
(21) Merci beaucoup car **notre coutume n'exige pas qu'on fasse des prêts aux prochains même étant dans un état agonisant**.⁷ (S1-FC)

L'analyse sémantique des trois exemples français révèle le souci d'indépendance financière comme principe déterminant le refus. Les énoncés utilisés à cet effet sont du type « *je n'aime pas X* », comme le montre l'exemple (22).

- (22) Non ne t'inquiète pas, je vais me débrouiller, **je n'aime pas avoir de dettes**. (S1-FF)

⁷ Il faut souligner que l'énoncé en gras dans cet exemple () peut paraître ambigu. On se demande, en effet, si c'est le potentiel créancier ou le débiteur qui est dans un état agonisant. Le contexte ici laisse croire qu'il s'agit de celui qui repousse l'offre. Il dit en quelque sorte, qu'il n'est pas disposé, même dans un état critique, à emprunter de l'argent à son ami, et cela conformément à leur coutume.

La demande d'excuse / l'expression du regret

Cette stratégie consiste à souligner que l'on est conscient du désagrément qu'implique le refus pour la face du destinataire et qu'on refuse contre son gré. Cet acte peut précéder le refus direct (23) ou le refus indirect (24) ou apparaître entre le refus direct et le refus indirect (25). On observe que l'excuse est utilisée quatre fois par les Camerounais et deux fois par les Français. S'agissant des structures employées, les Camerounais privilégient les formes contenant le terme « *désolé* » tandis que les Français préfèrent les formes avec « *excuse* ».

- (23) **Je m'excuse mais** je ne peux pas accepter votre proposition je n'ai pas de moyen de locomotion pour aller là-bas et je dois m'occuper de mes frères et mes sœurs le soir. (S3-FF)
- (24) **Désolé monsieur**, ma maison est à un pas d'ici. (S2-FC)
- (25) Ça ne m'intéresse pas, **veuillez m'excuser**, mais je me sens très bien dans mon poste actuel. (S3-FF)

Les stratégies menaçantes pour la face

Les trois types de refus indirects menaçants recensés sont le reproche, la minimisation de l'offre et la demande. Ils sont employés uniquement par les Camerounais. Le reproche est attesté trois fois dans la situation 1 et, comme le montre l'exemple (26), les trois énoncés de reproche sont actualisés dans un même macro-acte. Dans cet extrait, les deux premiers reproches expriment la déception du locuteur par rapport au prêt proposé: visiblement, le locuteur s'attendait plutôt à un don et non à un prêt de son ami(e). Avec l'énoncé injonctif « *garde ton argent* », le locuteur refuse, sous la forme d'une réprimande, l'offre faite par son ami.

- (26) Donc ça veut dire qu'en tant que ami tu ne peux pas me déranger ? Par contre tu ne préfères que me prêter. Garde ton argent. (S1-FC)

Nous avons ensuite, la combinaison d'une minimisation de l'offre et d'une demande, tel qu'en (27). A travers cette stratégie, le locuteur banalise l'aide proposée et enchaîne avec la demande d'une aide financière plus considérable.

- (27) Gars 2000 sont très petits pour résoudre ce problème. Peux-tu m'en trouver plus? (S1-FC)

Pour conclure cette section, mentionnons les exemples (28) et (29), qui représentent une « stratégie d'évitement » : le locuteur y a recours pour éviter de se prononcer en faveur ou contre l'offre d'emploi du patron.

- (28) Monsieur je vais réfléchir et vous donnez mon point de vue dans quelques jours. (S3-FC)
- (29) Je vais y réfléchir. (S3-FF)

A la lumière de ce qui précède, on peut dire que les répondants des deux groupes disposent d'un large éventail d'actes de langage pour refuser les offres de manière indirecte. S'ils emploient sensiblement les mêmes types de refus indirects, les contenus, taux d'emploi de ces actes ainsi que leurs formes de réalisation ne sont pas toujours les mêmes. La section qui suit est consacrée à l'emploi des actes subordonnés.

3.4 Les actes subordonnés

Au total, nous avons identifié 61 occurrences d'actes subordonnés chez les Camerounais et 52 chez les Français (voir Tableau 5).

	FC	FF
Remerciement	55 (90.2%)	43 (82.7%)
Valorisation de l'offre	4 (6.5%)	3 (5.9%)
Bonnes intentions	2 (3.3%)	2 (3.8%)
Salutation	0	2 (3.8%)
Hésitation	0	1 (1.9%)
Regret	0	1 (1.9%)
Total	61 (100%)	52 (100%)

Tableau 5 : Distribution générale des actes subordonnés

Le Tableau 5 montre que les Camerounais utilisent trois types d'actes subordonnés : le remerciement, la valorisation de l'offre et l'expression de bonnes intentions. Les Français emploient six types d'actes subordonnés : le remerciement, la valorisation de l'offre, l'expression de bonnes intentions, les salutations, l'hésitation et l'expression du regret. Le remerciement est l'acte préféré des Français et Camerounais. Il y a trois types d'actes subordonnés employés par les Français qui ne sont pas utilisés par les Camerounais. Même si les Français et Camerounais opèrent sensiblement les mêmes choix en termes de fréquence et de types d'actes subordonnés, les formes de réalisation mises en œuvre ne sont pas toujours identiques, comme le montrent les analyses qui suivent.

Le remerciement

En recourant à cet acte, le locuteur indique qu'il reconnaît le bienfait que représente l'offre, en dépit du refus. Le remerciement peut précéder ou suivre un ou plusieurs refus directs ou indirects, tel qu'en (30) et (32). Dans certains cas, deux formules de remerciement sont employées pour augmenter l'effet adoucissant de l'acte flatteur (33).

(30) **C'est très gentil de ta part** mais non, je ne pourrai pas accepter. (S1-FC)

(31) Non ce n'est pas nécessaire. Je crois que je pourrai m'en sortir. **Merci tout de même d'y avoir pensé.** (S1-FC)

(32) **Merci, c'est super gentil** mais je ne peux pas accepter et je vais me débrouiller autrement. (S1-FF)

Chez les Camerounais, les formules préférées sont « *c'est gentil de ta/votre part* » (23.6%) et « *merci* » (21.8%). Les Français préfèrent les formules « *merci* » (39.6%) et « *merci + adverbe* » (21%).⁸ Il y a aussi des formes dont les taux d'emploi sont nettement plus bas et divergents. C'est le cas de « *merci + monsieur* », « *merci + beaucoup + monsieur* », « *vous êtes gentil* », « *je vous revaudrai ça monsieur* », qui ne sont attestés que chez les Camerounais. C'est aussi le cas avec « *ça me touche* », qui est employé par les Français. Les formes « *merci + pour + GN* », « *merci + de + GN/GV* », « *c'est aimable/adorable* », et la formule performative explicite « *je te/vous remercie* » sont beaucoup plus employées par les Camerounais.

⁸ Cette forme occupe la troisième position (9.1%) chez les Camerounais, loin derrière « *c'est gentil* » (23.6%) et « *merci* » (21.8%).

La valorisation de l'offre

Cette stratégie est déployée pour indiquer que le refus ne remet pas en cause la qualité de la proposition faite par l'allocutaire. Cet acte subordonné apparaît surtout dans la situation 3 (patron) dans les deux variétés Cela pourrait s'expliquer par la nécessité d'une précaution oratoire, lorsqu'on exécute un acte menaçant pour la face du supérieur hiérarchique. Pour relever les vertus de l'offre déclinée et flatter la face du supérieur, les Camerounais disent que l'offre est « *bien tentante* », « *vraiment très intéressants* », « *très importante* ». Les Français présentent l'offre comme une « *super opportunité* » ou une « *belle perspective* ».

L'expression de bonnes intentions

Cette stratégie consiste à insister sur la bonne volonté de coopération du locuteur, en dépit des circonstances actuelles qui ne permettent pas d'accepter l'offre qui est faite. Les formulations employées à cet effet sont au présent, au passé et au conditionnel.

Les autres types d'actes subordonnés

Nous avons aussi relevé deux salutations de clôture (« *bonne journée* », « *au revoir* ») chez les Français. Les locuteurs tentent de montrer moyennant ces actes qu'en dépit du refus ils tiennent à ce que l'échange se termine sur de bonnes bases. Mentionnons aussi une hésitation précédant le refus de l'offre d'un chauffeur inconnu (« *Heu. Non merci!* ») et un autre exemple où un répondant indique qu'il est déçu de devoir décliner l'offre d'emploi à temps plein faite par le patron (« *Non merci quand même c'est dommage* »). Le sentiment de regret ici sert à indiquer que le locuteur sait que le refus est une information déplaisante.

3.5 Les modifications internes et formes d'adresse

Les répondants des deux groupes utilisent des éléments lexicaux et morphosyntaxiques pour modifier les actes centraux et subordonnés. Alors que certains procédés atténuent ou durcissent les actes menaçants, d'autres renforcent plutôt les actes valorisants. Nous avons relevé 95 modifications internes chez les Camerounais et 54 occurrences chez les Français.

Dans le corpus camerounais, 50 (52.7%) des 95 modifications internes apparaissent dans les actes centraux. Chez les Français, 36 (66.7%) des 54 modifications internes apparaissent dans les actes centraux. En outre, la grande majorité des modificateurs dans les deux variétés sont les modificateurs lexicaux. A ce niveau, on note surtout l'emploi abondant des adverbes d'intensité comme « *vraiment* », « *très* », « *beaucoup* », etc. Ces adverbes permettent aux répondants d'intensifier la valeur positive des justifications, dissuasions et remerciements dans l'optique d'amadouer ceux dont l'offre est repoussée. L'on note aussi l'emploi des adverbes et locutions adverbiales temporels comme « *bientôt* », « *d'ici peu (de temps)* », « *d'une minute à l'autre* », etc. dans les justifications, principes et dissuasions. Mentionnons aussi des adverbes « *malheureusement* » et « *sincèrement* », utilisés pour signaler le sentiment de regret et sincérité qui accompagne le refus. Il y a aussi des procédés morphologiques tels que le conditionnel présent et l'imparfait de politesse. Au niveau syntaxique, on évoquera les structures comme « *je (ne) pense (pas) que* », « *je crois que* », utilisées pour adoucir les propos des locuteurs. A cela s'ajoutent des constructions impersonnelles comme « *il m'est impossible* », « *ça sera impossible* ».

L'analyse des formes d'adresse dans les deux corpus révèle des différences quantitatives et qualitatives, comme le montre le Tableau 6.

		S1 Ami(e)	S2 Inconnu	S3 Patron	Total
Tu	FC	15	1	0	16
	FF	14	0	0	14
Vous	FC	0	10	12	22
	FF	0	0	5	5
Ma copine	FC	1	0	0	1
	FF	0	0	0	0
(mon) gars	FC	2	0	0	2
	FF	0	0	0	0
Ma poule	FC	0	0	0	0
	FF	1	0	0	1
Chère amie	FC	1	0	0	1
	FF	0	0	0	0
Monsieur	FC	0	5	9	14
	FF	0	0	0	0
Patron	FC	0	0	1	1
	FF	0	0	0	0
Total	FC	19	16	22	57
	FF	15	0	5	20

Tableau 6 : Distribution des formes d'adresse dans les deux variétés du français

Comme le montre le Tableau 6, les Camerounais ont employé au total 57 formes d'adresse (38 formes pronominales (66.5%) et 19 formes nominales (33.5%)). Parmi les formes pronominales, on compte 16 (28%) cas de «*tu*» et 22 (38.5%) cas de «*vous*». Alors que le «*vous*» apparaît dans les situations 2 et 3, le «*tu*» est surtout utilisé dans la situation 1. Le «*vous*» sert à exprimer le respect de la distance sociale et de la position haute du supérieur tandis que le «*tu*» est indicateur de la relation amicale/familiale. Le «*tu*» apparaît une fois dans la situation 2, notamment dans l'énoncé «*ce n'est pas toi qui m'amène souvent*» où «*toi*» sert à durcir le reproche formulé. Parmi les formes nominales, nous avons les termes honorifiques «*monsieur*» et «*patron*» et les termes affectifs «*mon gars*», «*chère amie*» et «*ma copine*».

Chez les Français, il y a au total 20 formes d'adresse (19 (95%) formes pronominales et une (5%) forme nominale). Le «*tu*» est employé avec les amis. Le «*vous*», par contre, n'apparaît que dans la situation 3. La seule forme nominale «*ma poule*» (forme affective) est utilisée dans la situation 1. Alors qu'il y a 16 formes d'adresse employées par les Camerounais attestées dans la situation 2, il n'y a aucune forme d'adresse attestée dans même situation du côté français. Quand ils repoussent les offres d'un chauffeur inconnu, les Français évitent de nommer l'allocutaire. On peut postuler que la distance sociale et le type d'offre constituent une menace pour la face négative

des destinataires d'une telle offre. Pour réagir à cette menace, ces destinataires semblent préférer se concentrer plus sur l'acte de refus que sur l'interlocuteur.

4. Conclusion

Le but de l'étude présentée ici était de décrire et comparer l'expression du refus en français du Cameroun et en français de France. L'analyse a révélé une très forte tendance chez les répondants des deux espaces francophones à l'emploi des formulations indirectes. Si de manière générale, ils recourent sensiblement aux mêmes types de refus indirects, la différence la plus nette est attestée au niveau des formes linguistiques qu'ils utilisent. Nous avons aussi constaté que les Camerounais et les Français interrogés recourent, à quelques exceptions près, aux mêmes types d'actes subordonnés (remerciement, valorisation de l'offre, expressions de bonne intention), mais cette similitude n'occulte pas un certain nombre de différences quand on considère les formes de réalisation et la distribution situationnelle de ces actes subsidiaires dans les deux corpus. A cela s'ajoutent les modifications internes dont l'emploi révèle quelques similitudes et divergences dans les deux variétés. On peut inférer des choix opérés par les répondants des deux espaces qu'ils perçoivent le refus comme un acte menaçant et qu'ils sont généralement disposés à adoucir leurs refus. Les précautions oratoires dont ils font montre se manifestent par le recours à divers types de formulations indirectes, aux actes subordonnés flatteurs et au cumul de procédés de politesse.

Cette étude était avant tout exploratoire et les données sur lesquelles elle s'est basée ont été produites par une population très restreinte. Par conséquent, les résultats obtenus ici ne peuvent pas donner lieu à des généralisations plausibles. Il faudrait mener d'autres études empiriques afin de mieux cerner l'impact des différences culturelles sur l'expression du refus chez les Camerounais et Français.

Références

- Berrier, Astrid (2000), «Refus et politesse », in Wauthion, M. & Simon, A.C. (dir.), *Politesse et idéologie. Rencontres de pragmatique et de rhétorique conversationnelles*, Louvain, Peeters, p. 145-155.
- Blum-Kulka, S., House, J., Kasper, G. (eds.) (1989), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Ablex Publishing: Norwood.
- Brown, Penelope & Levinson, Stephen (1987), *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Clyne, Michael (ed.) (1992), *Pluricentric languages. Different norms in different nations*, Berlin / New York, Mouton de Gruyter.
- Goffman, Erving (1974), *Les rites d'interaction* [Traduit de l'anglais par Alain Kim], Paris, Minuit.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (1992), *Les interactions verbales, vol 1*, Paris, Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (1998), *Les interactions verbales, vol 3*, Paris, Armand Colin.

- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (2005), *Le discours en interaction*, Paris, Armand Colin.
- Manno, Giuseppe (1999), «Savoir refuser à l'écrit : analyse d'un enchaînement non préféré de macro-actes», *Journal of French Language Studies*, 9, pp. 39-68.
- Mbow, Fallou (2011), «L'acte de refus et le fonctionnement de la politesse dans les rencontres commerciales», *LIENS*, 14. P. 181-206. Disponible sur <http://fastef.ucad.sn/travaux/fallou/article2.pdf/>, consulté le 10/06/2017.
- Mulo Farenkia, Bernard (2014), *Speech acts and politeness in French as a pluricentric language. Illustrations from Cameroon and Canada*, Münster, LIT Verlag.
- Mulo Farenkia, Bernard (2015), "Invitation refusals in Cameroon French and Hexagonal French", *Multilingua - Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 34(4), p. 577–603.
- Pöll, Bernhard (2005), *Le français langue pluricentrique? Étude sur la variation diatopique d'une langue standard*, Frankfurt am Main, Peter Lang.
- Rohrbacher, Andrea (2010). *Der Sprechakt der Bitte in Frankreich in Quebec. Ein interkultureller Vergleich aus dem Bereich der Variational Pragmatics*, Saarbrücken, VDM.
- Schneider, Klaus Peter & Barron, Anne (eds.) (2008), *Variational pragmatics: A focus on regional varieties in pluricentric languages*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.
- Schölmlberger, Ursula. "Apologizing in French French and Canadian French", in Schneider, K. P. & Barron, A. (eds.), *Variational Pragmatics. A Focus on Regional Varieties in Pluricentric Languages*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, p. 329-350.
- Tannen, Deborah (2005), *Conversational style. Analyzing Talk among friends*, New York, Oxford University Press.
- Traverso, Véronique (dir.) (2000), *Perspectives interculturelles sur l'interaction*. Lyon, PUL.
- Trinh Duc, Thai (1999), *L'acte de refus : étude comparative interculturelle des commerces français et vietnamiens. Mémoire de DEA en sciences du Langage*. Université Lumière Lyon 2.
- Vanderveken, Daniel (1988), *Les actes de discours. Essai de philosophie du langage et de l'esprit sur la signification des énonciations*, Liège / Bruxelles, Pierre Mardaga.
- Wierzbicka, Anna (2003), *Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*, Berlin/New York, Mouton de Gruyter.