

## **INTERACTIONS EN FRANÇAIS ET EN CHINOIS MANDARIN DANS LES REUNIONS D'EQUIPE EN CONTEXTE COMMERCIAL : UNE APPROCHE COMPARATIVE**

**Jia-Lih YANG<sup>1</sup>**

### **Résumé**

*À partir d'une méthode comparative, les réunions d'équipes en contexte commercial dans deux langues (le français et le chinois mandarin) sont étudiées sous les aspects des références personnelles, des règles conversationnelles et de deux actes de langage spécifiques : le directif et la demande, afin de préciser les stratégies de politesse dans une relation hiérarchique dans les deux « communautés discursives »<sup>2</sup> et de réexaminer les valeurs culturelles. D'après Hall (1976), ces deux communautés sont d'une culture à contexte fort, et d'après Hofstede (1983, 2010) et Schwartz (2006), elles possèdent un niveau distinct sur l'axe de la distance du pouvoir et sur l'axe collectivisme vs individualisme. À travers la comparaison de comportements langagiers, nous montrons des singularités et des ressemblances dans les deux langues par rapport aux « ethos communicatifs ».*

**Mots clés :** français, chinois mandarin, analyse de conversation, stratégie de politesse, acte de langage, supérieur, subordonné, valeur culturelle, réunion d'équipe, contexte commercial, France, Taiwan.

### **Abstract**

*Based on authentic audible data, this comparative study focuses on two weekly team meetings in business context within two enterprises in France and in Taiwan accordingly. From act of reference, rules of conversation and two specific speech acts carried by supervisor and subordinate – the directive and the request, the strategies of politeness in a hierarchical interaction in two "discursive communities" are analyzed. Subsequently, use our findings with concrete linguistic pragmatic examples to cross-examine and enhance the following cultural values: the degree of "implicit of message" for those two "high context" cultures (Hall, 1976), the axis of power distance (Hofstede, 1983, 2010) and the axis of collectivism vs. individualism (Hofstede, idem; Schwartz, 2006).*

**Keywords:** French, Chinese mandarin, conversation analysis, strategy of politeness, speech act, supervisor, subordinate, cultural value, team meeting, business context, France, Taiwan.

---

<sup>1</sup> YANG, Jia-Lih, PhD student in laboratoire Praxiling, Montpellier, France. Email: tpeteresa@hotmail.com

<sup>2</sup> D'après la définition de Kerbrat-Orecchioni, « c'est-à-dire des ensembles de locuteurs qui possèdent en commun : une langue au moins (car ils peuvent plurilingues, et l'être diversement) ; mais en outre, un même stock "ressources communicatives". [...] donc où les savoirs linguistiques et socioculturels se trouvent inextricablement mêlés » (1998b : 9).

## **1. Introduction**

Le point focal de cette étude concerne à la fois le « rôle social » (Goffman, 1973) du supérieur et celui du subordonné dans une réunion d'équipe. Les corpus des deux réunions en deux langues – français et chinois mandarin – sont examinés sous deux aspects : la structure conversationnelle et l'énonciation textuelle. En ce qui concerne la structure conversationnelle lors de la réunion hiérarchique, c'est au moment des séquences d'ouverture et de clôture (Traverso, 1998) que les rôles de la dyade sont les plus manifestes. Par ailleurs, la prise de parole, sa durée, l'alternance du thème (*idem*), ainsi que l'alternance des tours de parole (Sacks, *et al.*, 1974) où l'on observe un chevauchement, une interruption (Goffman, 1974 ; Levison, 1983 ; Oloff, 2008 ; Béal, 2010), une pause (Bange, 1992 ; Cheung, 2009 ; Béchet *et al.*, 2013) ou un régulateur de réception sont associés aux rôles de la dyade. En ce qui concerne l'énonciation textuelle, les éléments prosodiques (Delattre, 1966 ; Martin, 2009 ; Chao, 2002 ; Liu, Pan et Gu, 2007), syntaxiques et discursifs (Bally, 1932 ; Meunier, 1974 ; Kerbrat-Orecchioni, 1986 ; Saint-Pierre, 1991), ainsi que les références personnelles comme le système d'adresse (Dewaele, 2002 ; Kerbrat-Orecchioni, 2010, 2015 ; Béal, 2009, Meng, 2012), les actes de langages (Austin, 1962 ; Searle, 1969 ; De Fornel, *idem*), ainsi que les stratégies de « politesse » (Hu, 1944 ; Goffman, 1974 ; Brown & Levinson, 1987 ; Kerbrat-Orecchioni, 1992 ; Béal, *ibid.*) sont étudiés pour observer comment un locuteur interprète son propre rôle et où il se situe (en position haute/basse) dans la relation hiérarchique d'après les normes communicatives de la société. Grâce aux données recueillies lors de l'observation de réunions équivalentes dans les deux langues, nous pouvons aussi comparer la manière dont sont gérées les activités de la réunion d'équipe en contexte commercial au sein d'une entreprise : la façon dont est révisé le chiffre d'affaires réalisé dans le mois (la semaine) précédent(e), dont sont rectifiées ou médiatisées les conduites professionnelles entre collègues et dont sont marquées les stratégies de la direction. Pour finir, avec les études concernant les « valeurs culturelles » (Hall, 1976 ; Hall & Hall, 1990 ; Hofstede, 1983, 2010, Schwartz, 2006) et les « ethos communicatif » (Kerbrat-Orecchioni, 2002 ; Béal, 2010), notre recherche avec l'approche comparative aide à préciser les distinctions entre les deux cultures (française et taïwanaise) ayant un même contexte fort (Hall, 1976), notamment quant à la valeur de la « face » (Hu, 1944 ; King & Myers, 1977 ; Brown & Levinson, 1987 ; Kerbrat-Orecchioni, 1992), à l'écart de pouvoir dans une structure hiérarchique (Hofstede, 1983) et aux orientations d'autonomie vs intégration (Schwartz, 2006).

## **2. L'observation des réunions d'équipe**

Toutes les situations d'ordre social sont des structures « reconnaissables » (Garfinkel, 2007), elles sont « descriptibles » (*idem*). Au sein d'une entreprise, les réunions d'équipe se déroulent de manière régulière<sup>3</sup> et continue<sup>4</sup> : l'interaction entre le supérieur et le subordonné (désormais sp/sb) y est caractérisée par un réglage des tours de parole, une asymétrie épistémique (Heritage & Drew, 1992), une « pertinence » (Grice, 1979) des « thèmes » (Traverso, 1998) par rapport au « but » (Kerbrat-Orecchioni, 1998a) de l'interaction, un langage du métier, ainsi qu'une confidentialité du contenu de l'échange.

---

<sup>3</sup> Soit une fois par semaine, soit toutes les deux semaines, soit une fois par mois en fonction de la taille de l'équipe.

<sup>4</sup> Une réunion d'équipe représente un « continuum conversationnel » (André, 2010 : 79) où « elle s'inscrit dans une temporalité plus large et un destin organisationnel articulé de manière complexe : préparée par des contacts antérieurs, elle se poursuit, après la réunion, au sein de différents services, dans les conversations téléphoniques entre ceux-ci, et peut réémerger dans la réunion suivante avec une autre orientation [...]. La réunion n'est qu'un des moments où se joue la coopération souvent conflictuelle entre les participants à l'action » (Lacoste, 1989 : 269-270 cité par Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 75).

Cette recherche s'appuie sur des données authentiques qui sont enregistrées dans un mode sonore. Le tableau ci-dessous décrit la constitution de deux réunions tenues en français et en chinois<sup>5</sup>, auxquelles participent des natifs. Dans un « cadre participatif » (Kerbrat-Orecchioni, 1998a : 82) qui sont les première et deuxième colonnes du tableau, 'la nature de l'entreprise précise l'activité principale de la société, les 'participants de la réunion' présente le nombre des personnes et leur activité professionnelle, ainsi que leur position dans la hiérarchie, qui révèlent au niveau linguistique le savoir-faire du métier et déterminent les « actes de langage » (Austin, 1962 ; Searle, 1969) spécifiques. La société française est un site d'*e-commerce* (vente en ligne sur un site web) proposant des services au client via l'interface du site, qui offre une grande variété de produits, des facilités de livraison, un service après-vente, afin de générer le plus de visites possibles et d'engendrer du chiffre d'affaires. La mission du rôle d'acheteur de notre corpus est d'obtenir un produit attractif pour le rayon informatique : soit par le prix, soit par le rapport qualité / prix, soit par la marque pour animer le site. À Taïwan, il s'agit d'un fabricant de stockage informatique (ex. : barrette mémoire, clé USB, SSD<sup>6</sup>...) qui vend ses produits sur les marchés national et international. Les intervenants de langue chinoise sont constitués d'un directeur commercial et d'une dizaine des commerciaux qui sont responsables des ventes aux pays européens. Au vu de la perception acoustique dans les deux réunions par rapport au « cadre spatio-temporel » (Kerbrat-Orecchioni, 1998a : 77), les troisième et quatrième colonnes du tableau illustrent que les participants sont cadrés par un « espace délimité » (*ibid.*) et une durée du temps restreint. Pour le premier encadrement comme une salle de réunion, il se trouve des équipements de présentation comme la prise électrique pour brancher l'ordinateur/le *laptop*, le projecteur, l'écran d'affichage, un téléphone fixe, des meubles. On perçoit également l'ambiance, qui est calme<sup>7</sup>. Il peut y avoir une organisation des sièges selon les « statuts » des participants (Hall, 1976). Le cadre temporel présente ainsi une organisation interne des « séquences s'apparentent [s'apparentant] davantage à des moments de dialogue » (Hudelot, 1983 : 19 cité par Kerbrat-Orecchioni, *idem* : 220).

Tableau 1 : Présentation de la constitution des réunions

Réunion interne	Société française	Société taïwanaise
<b>Nature de la société</b>	La vente en ligne	Fabricant du stockage informatique
<b>Participants</b>	-La directrice d'achats -Une équipe des acheteurs sur les produits informatiques -Un responsable de marketing et une personne de la logistique venants d'autres départements. Au total : une vingtaine de personnes	-Le directeur commercial -Les commerciaux internationaux (10 personnes)
<b>Lieu</b>	salle de réunion dans la société	salle de réunion dans la société
<b>Durée de la réunion</b>	1h 12 min	1h20 min

<sup>5</sup> Il s'agit du chinois mandarin, désormais *le chinois* ou *la langue chinoise*.

<sup>6</sup> SSD (*solid state drive*), il s'agit du disque de stockage à circuits intégrés.

<sup>7</sup> La mention de l'ambiance qui est calme permet de constater le « *gap* » (Kerbrat-Orecchioni, 1996) et les langages paraverbaux dans un enregistrement acoustique.

## 2.1 La sélection des données linguistiques et la transcription

Les corpus des deux langues de notre étude sont transcrits d'après la convention ICOR<sup>8</sup> 2013 (Interaction CORpus) et une synchronisation du corpus chinois vers la langue française est également effectuée (Traverso, 2008). Les éléments linguistiques dans les deux enregistrements sont sélectionnés d'après les deux points de vue : interactionnel (Goffman, 1967, 1974 ; Kerbrat-Orecchioni, 1992, 1998a, 1998b ; Traverso, *idem*) et linguistique générale (Saussure, 1996 ; Dubois, 1965 ; Liu *et al.*, 2005 ; Huang, 2006 ;). En ce qui concerne la première, ce sont les découpages qui conviennent au « but » (Kerbrat-Orecchioni, 1998a : 219) de la rencontre et les séquences (Traverso, 1998) ritualisées comme les ouverture et clôture (Goffman, 1974 ; Traverso, *idem*). Il s'agit d'un « critère de l'homogénéité thématique » (Kerbrat-Orecchioni, *idem* : 215), les activités professionnelles lors de la réunion d'équipe illustrent un espace-temps (*ibid.* : 82) dédié préférentiellement au leader : évaluer le résultat de l'équipe, exposer la direction des stratégies, diffuser les informations intra-département et donner une solution en cas d'échec du subordonné. Dans la suite, nous nous focalisons sur les deux « interventions » de l'« échange »<sup>9</sup> (*ibid.*, 1996 : 37-38) par rapport à un « thème » (Traverso, *ibid.*) mené par les « rôles »<sup>10</sup> (Goffman, 1956) de la dyade. Par exemple, dans l'intervention initiative le locuteur accomplit une « demande » (*ibid.*, 2008 : 84), le destinataire peut émettre un enchaînement préféré (ex : les expressions d'accord) ou non-préférentiel (les expressions désaccord et non-préférentiel) (Sacks, 1987 ; Kerbrat-Orecchioni, 1992) dans l'intervention réactive. A partir de cette « paire adjacente » (Sacks *et al.*, 1974 ; Kerbrat-Orecchioni, 1996), nous pouvons distinguer dans les deux langues les comportements langagiers de chaque rôle dans une activité professionnelle similaire. En ce qui concerne la deuxième, les aspects grammatical, syntaxique, lexical, prosodique sont les critères qui permettent de sélectionner les découpages. Dans cette recherche, les deux langues possèdent une similarité au point de vue syntaxique : c'est la forme assertive qui se construit par S+V+O<sup>11</sup>. Pourtant, l'omission du sujet et/ou du complément dans un énoncé est possible à l'oral en chinois (Huang, 2006), cette ellipse n'est pas grammaticalement acceptable en français. Par conséquent, en chinois « mentionner » (Searle, 1969 : 73) le sujet et/ou le complément dans un énoncé dénote l'intention/l'attitude du locuteur vis-à-vis de l'énoncé ou de l'interlocuteur. Il s'agit d'un propos de l'ambiguïté (Goffman, 1987) grammaticale et syntaxique de l'énoncé chinois comparée avec celle du français, ainsi que de la modalisation (Goffman, *idem* ; Kerbrat-Orecchioni, 1992) dans un même acte de langage.

## 2.2 La comparabilité des corpus et la méthodologie

L'objectif de la recherche est de « comparer les normes et comportements communicatifs attestés dans deux sociétés » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 289) dans une situation équivalente

---

<sup>8</sup> « L'objectif de la convention a consisté à répondre de la manière la plus précise possible aux exigences de la transcription en linguistique interactionnelle. La convention ICOR tient donc compte d'un certain nombre de principes de transcription généraux, ainsi que de l'état d'avancement du domaine en ce qui concerne le choix, la définition et la représentation (signes de notation) des catégories analytiques retenues. Tout en respectant la représentation traditionnelle des données en linguistique interactionnelle » (Balthasar & Bert, 2005).

<sup>9</sup> D'après Kerbrat-Orecchioni (*idem*), « l'échange est constitué de deux interventions, on parle de paire adjacente » (*ibid.* : 38). L'intervention est définie comme « la contribution d'un locuteur particulier à un échange particulier » (*ibid.* : 37).

<sup>10</sup> « *Defining social role as the enactment of rights and duties attached to a given status* » (Goffman, 1956 : 9).

<sup>11</sup> Une langue SVO est, en typologie syntaxique, une langue dont les phrases suivent généralement un ordre Sujet-Verbe-Objet.

(idem, 1998b, 2005)<sup>12</sup>. « Comparer » (Miguelez, 1977) est un mécanisme intellectuel au cours duquel le sujet (la personne) effectue des activités mentales d'accouplement et de découplage des éléments de l'objet. Les invariants dans ces deux réunions sont d'abord la réunion en contexte commercial dans laquelle tous les participants cherchent une croissance du chiffre d'affaires au sein de leur département<sup>13</sup>. Les activités soulignées dans le paragraphe *supra* sont les ressemblances caractéristiques de la réunion donnée. Ensuite, la « relation verticale » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) de « légitimité » (De Fornel, 1983) entre les participants borne leurs conduites interactionnelles où les « relationème » et « taxèmes » (Kerbrat-Orecchioni, *idem*) se révèlent. En ce qui concerne la variable, ce sont des comportements langagiers manifestant leur propre « ethos communicatif » à travers les éléments linguistiques lors de l'interaction. Autrement dit, les découpages que nous avons choisis consistent dans les deux sociétés les contrastifs ou les différences « graduelle » (*ibid.*, 1998b : 64) par rapport aux usages des références personnelles, des actes de langage, de la modalisation, des stratégies de politesse et des règles conversationnelles. Dernièrement, certains compromis et limites sur les données devront être soulignés, par exemple, la nature des entreprises, le nombre des participants, ainsi que le genre du leader<sup>14</sup> ne sont pas équivalents.

### 3. *L'interaction entre supérieur et subordonné*

A partir d'une relation du pouvoir bien définie, nous employons deux dimensions de comportements linguistiques pour examiner et comparer les « styles de communication » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) dans les deux sociétés. D'un côté, au niveau de la structure conversationnelle comme la prise de parole (Sacks, *et al.*, 1974), les tours de paroles simultanés (Levinson, 1983 ; Bange, 1992 ; Béal, 2010), la pause (silencieuse ou remplie) (Bange, 1992 ; Béchet *et al.*, 2013), la répartition du temps entre sp/sb, et l'enchaînement préféré (non-préférée) (Sacks, 1987 ; Kerbrat-Orecchioni, *idem*), ce sont les indicateurs pour distinguer les « usages interactionnels » (Bonu & Dufour, 2012) dans les deux langues. De l'autre côté, au niveau de l'énonciation textuelle, la « deixis » (Goffman, 1987 : 227) personnelle – les dénominations du locuteur, ainsi que de l'interlocuteur – est un choix à la fois « conventionnel » (Kerbrat-Orecchioni, 1986, 2008) et stratégique (Brown & Levison, 1987) car elle produit dans la locution un effet « illocutoire » et/ou « perlocutoire » (Austin, 1970 ; Searle, 1992) selon l'intention du locuteur. De plus, la valeur du verbe performatif comme « questionner », « proposer », « affirmer », « déclarer » est déterminée par le rôle d'énonciateur. Autrement dit, la personne à la position surplombe qui effectue ces actes de langage transformant comme un acte du *directif*, alors que celle en bas les accomplit comme un acte de la *demande*.

---

<sup>12</sup> « D'un point de vue méthodologique, la principale difficulté consiste à neutraliser les autres facteurs de variation (liés aux caractéristiques particulières des interactants et de la situation d'interaction), qui risquent de venir parasiter le facteur proprement culturel que l'on cherche à isoler » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 289).

<sup>13</sup> Il s'agit d'un département de l'entreprise, par exemple : le département de la logistique, de l'approvisionnement, du commerce interne/externe...

<sup>14</sup> Les études concernant le leadership entre la femme et l'homme sont menées par de nombreux chercheurs (par exemple Foels, Driskell, Mullen, & Salas, 2000 ; Kanter, 1977 ; Eagly, 1990). Il y a des études qui défendent l'idée qu'il n'existe pas de différences entre les sexes sur le style de leadership (Bass, 1981 ; Nieva et Gutek, 1981). Cependant, une différence entre les genres peut se retrouver dans l'approche (Eagly & Johnson, 2001).

### 3.1 Les références personnelles

« Référencer » est un acte de langage (Searle, 1996 ; Malherbe, 1981). Quand les « places » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) entre les interlocuteurs sont dissymétriques, le choix des pronominaux et nominaux désignant le locuteur lui-même (auto-référence) et l'interlocuteur (hétéro-référence) sont un des repères concernant leur relation interpersonnelle : soit oppositionnelle vs coopérative. En premier lieu, le « je » se réfère au locuteur, qui est « prédominant » (Benveniste, 1966) dans l'acte de parole. Le locuteur assume non seulement le discours proféré, mais aussi signale son statut. En raison de cette nature, la position « je » du supérieur est, dans les deux langues, plus affirmative que celle du subordonné. Dans l'exemple ci-dessous, le directif<sup>15</sup> de la directrice française est accentué par cinq fois de « je » (*me, moi*) lorsqu'elle « demande » à sa collègue en soulignant le prénom si cette dernière « être capable de [me] centraliser le [rapport du chiffre sur] hardware dans la journée ou pas/ ». Dans le cas chinois, après avoir donné l'instructions à une des commerciaux : « (tu) fais d'abord l'analyse du prix sur des sites internet ensuite (tu) la lui envoies », le « je » du directeur dans l'extrait ci-dessous se combine avec le verbe performatif « suivre », marquant le rôle de supérieur – contrôleur. De plus, les deux accusés de réception situant à la fin de l'énoncé – « d'accord/ », « ok » – possèdent une fonction phatique (Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 10) qui renforce l'effet illocutoire du discours en tant que directif. Par ailleurs, nous constatons dans les deux langues qu'il y a une distinction par rapport aux « appellatifs » (*idem*, 2010) : en français le supérieur mention les formes pronominale et nominale désignées le subordonné, alors qu'en chinois que l'omission du sujet (l'adressée) est remarquée. Ce point sera développé dans le système d'adresse dans les paragraphes suivants.

#### La prédominance de « je » lors de l'énonciation du supérieur

##### Cas français

Directrice	si tu veux moi comme comme je je vois la direction lundi là-dessus il faudrait que je l'aie [donc même fin de journée ça m'est égal mais voilà aujourd'hui quoi
------------	---

##### Cas chinois

Directeur	[...] (tu) fais d'abord l'analyse du prix sur des sites internet ensuite (tu) la lui envoies je vais suivre (cette affaire) après <((en anglais)) follow> (.) d'accord/ (.) ok [...] 作一些網站的價格分析先然後丟給他 (2 sec) 我也會跟 follow (.) 好不好 (.) 啊
-----------	--

En revanche, le « je » chez le subordonné est souvent affecté d'un procédé additif (Kerbrat-Orecchioni, 1996) pour atténuer l'énoncé, par exemple dans le cas chinois : « mais si (on) dit (le chiffre) avec modération [je pense que] » (那如果說保守的話[我覺得]), « je pense » ici est un « hedge » (Lakoff, 1972 cité par Kerbrat-Orecchioni, 1992 : 222) qu'il s'agit d'une stratégie d'« auto-défense » (*idem* : 232) du locuteur. Ou bien le subordonné peut employer la stratégie « substitutive » (*idem*) qui consiste à utiliser une forme impersonnelle en français (Rousseaux, 2000 ; Béal, 2010) et une ellipse du sujet en chinois, ainsi qu'un référent flou « on/nous » pour diluer le « je ». Par ailleurs, la fréquence de la production « je » (peu importe le rôle) en français est plus importante qu'en chinois.

En second lieu, « on » à l'oral français (Détrie, 1998) et « nous » en chinois apportent une grande commodité pour tous les types de locuteurs. Car un « on/nous » inclusif (Benveniste,

<sup>15</sup> Voir plus loin dans § 3.3 les « actes de langage ».

*idem*) peut désigner aussi bien la dyade des interlocuteurs que l'équipe à laquelle le locuteur appartient ; de plus, en chinois, ce pronom représente l'entreprise dans laquelle le locuteur travaille – un marqueur à culture de « collectivité » (Hofstede, 1983 ; Schwartz, 2006). En outre, « *on/nous* » peut par « énullage » (Détrie, 2008) désigner un « *tu* », ou un « *vous pluriel* » (désormais *vous pl.*) et cette fonction est particulièrement employée par le leader dans les deux langues. En apparence, le locuteur appartient à l'équipe, alors qu'en réalité il se situe au niveau managérial, tandis que les autres font partie du niveau fonctionnel, où la hiérarchie s'établit. Le signifié « *on/nous* » contient à la fois une illusion de coopération (diminuer l'écart hiérarchique) et une notion d'opposition (atténuer la force illocutoire de l'acte directif). Ainsi peut-on dire que le supérieur dispose de plus d'opacité que le subordonné pour l'emploi de « *on/nous* ».

En troisième lieu, concernant le système d'adresse, en France, « se tutoyer » (Dewaele, 2002 ; Béal, 2009) en réunion d'équipe donne l'impression d'une égalité entre les interlocuteurs. Pourtant, le pouvoir hiérarchique est établi à travers la dissymétrie de l'usage de la forme nominale d'adresse (désormais FNA) entre les deux rôles : du côté du leader, employer le prénom du subordonné sert à renforcer l'acte du directif ; en revanche, quand il s'agit d'opérer un rapprochement, c'est un « relationème » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) de forme générale comme *Monsieur* (*idem*, 2010) qui est utilisé. Du côté du subordonné, la FNA est absente vis-à-vis du supérieur. Par ailleurs, en français, le locuteur emploie la forme pronominale d'adresse (désormais FPA) qui est bien définie par le nombre de destinataires. Dans un contexte équivalent, le supérieur taïwanais, pour modérer le directif, mélange les « *tu/vous pl.* » pour s'adresser à l'interlocuteur, ainsi qu'à l'équipe – l'atténuation de l'acte de langage s'exprime au travers de l'« ambiguïté ». Lorsque des critiques sont adressées à un subordonné, l'emploi « *vous pl.* » ou l'ellipse de la FPA a pour fonction d'adoucir la force du directif hiérarchique en ménageant la « face » de ce dernier. Bien que le tutoiement serve à désigner le subordonné, il dépend du contenu de l'énoncé et de la relation de proximité (*ibid.*, 1992) de la dyade. En ce qui concerne la FNA en chinois, elle provoque un effet « honorifique » (*ibid.*), comme un « illoïement »<sup>16</sup> (*ibid.*) de révérence qui désigne le supérieur, ou un « relationème » de sympathie employé par ce dernier (sauf dans le cas du passage du tour de parole). Ces deux cas sont les *face flattering acts* (Brown & Levison, 1987). A contrario, en français, elle est un *face threatening act* (*idem.*) qui renforce le directif du supérieur et que le subordonné évite de l'employer. Par conséquent, la désignation directe – la FPA – est une embrasse pour les taïwanais. Le supérieur possède une attitude ambiguë et le subordonné l'évite. Alors qu'en français, il s'agit d'indices de diminuer l'écart hiérarchique.

### 3.2 L'organisation des tours de paroles

La personne possédant un rôle « dominant » (Kerbrat-Orecchioni, 1990, 1992) lors d'une conversation institutionnelle (Heritage & Drew, 1992), tels que le juge (Gallez, 2014), le professeur (Voisin, 2016), le médecin (Vergely *et al.*, 2011), occupe la plupart du temps de l'échange (*idem*, 2009), interrompt le discours en place (Voisin, *idem*), et conduit les thèmes en alternance (Gallez, *idem*). La « légitimité » du pouvoir accorde effectivement au supérieur ces privilèges. Cependant, le subordonné joue également et relativement un rôle considérable lors d'une interaction verbale, en ce qu'il reflète un certain niveau de la supériorité du leader.

---

<sup>16</sup> Il s'agit d'une « FNA indirecte, qui a un emploi délocutif en apparence mais un emploi allocutif en fonctionnement, [qui] permet de demander stratégiquement et implicitement à un individu d'intervenir » (Kerbrat-Orecchioni, 2010 : 86).

En pratique, en réunion, un rôle dominant comme celui du leader taïwanais maîtrise l'ouverture de la réunion, le changement de thème signifiant ainsi que le début et la fin d'une séquence sont orchestrés par lui, et la clôture de la réunion. Bien que le subordonné ait le droit de clôturer sa propre séquence, c'est le leader qui conclut officiellement. Autrement dit, toutes les séquences se terminent par la déclaration du leader qui est concise comme un directif et ne laisse aucune place à la négociation. De plus, le « taxème » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) de supériorité est marqué également par la pauvreté de l'interaction entre sp/sb, qui se révèle non seulement par la faible fréquence d'échanges, et également par la concision du discours du subordonné. Le leader monopolise la parole. Lorsqu'il termine son tour de parole, soit sélectionne le prochain tour (règle un des principes du tour de parole chez Sacks *et al.*, 1974.), soit personne ne prend le tour. C'est ainsi un tour raté (la règle trois chez Sacks *et al.*, *idem*). Ceci illustre que le droit au discours est « exclusivement » réservé au supérieur et que le rôle du subordonné est conditionné par les rituels de la « société confucéenne » (Lu, 2007)<sup>17</sup>. Alors qu'en France, les participants préfèrent pratiquer le mécanisme d'auto-sélection (la règle deux chez Sacks *et al.*, *ibid.*), qui interviennent en fonction de leur propre volonté d'initier, d'enchaîner et de terminer une conversation. Chacun profite de la vivacité de l'échange. Bien évidemment, le leader français exécute également la règle 1, conformément à sa légitimité. Cependant, dans le cadre d'une relation « intersubjective » (Beveniste, 1966), si le leader orchestre les tours de parole, ce sont les présentateurs des séquences qui réalisent son ouverture, l'alternance des thèmes et sa clôture. Par ailleurs, il se trouve une particularité chez les Français : le prolongement de la séquence de clôture, ce qui n'est pas le cas à Taïwan. En revanche, dans les deux langues, ce sont les supérieurs qui énoncent « le dernier mot » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) pour terminer la réunion.

En ce qui concerne la « ritualisation »<sup>18</sup> (*idem*, 1998b) de la forme d'échange, il s'agit d'opposer la rigidité à la fluidité dans les deux sociétés. D'abord, la plupart du temps de la réunion à Taïwan est pris par les monologues du supérieur ; alors que les Français préfèrent un mode de communication en dialogue (*ibid.*) ou polylogue. Par conséquent, en France le flux des échanges est plus libre qu'à Taïwan, ce point se manifeste par une durée de la parole qui est plus équilibrée entre sp/sb et une fréquence plus importante des chevauchements et interruptions lors des tours de parole. Ensuite, l'ambiance de la discussion est plus détendue en France : on y trouve des taquineries (Béal, 2010), un ton « ludique »<sup>19</sup> (Kerbrat-Orecchioni, 1998a), des rires et des chuchotements circulent dans la salle de réunion. Tandis qu'à Taïwan, le « réglage d'alternance » des tours de parole (*idem*) est à la fois « harmonisé »<sup>20</sup> par la

<sup>17</sup> D'après l'enseignement de Confucius (551-479 av. J. C.), pour avoir une harmonie dans la société, l'homme doit suivre « les cinq principes de l'homme » : « Entre le père et le fils, il faut de l'affection. Entre le souverain et le ministre, il faut de la loyauté. Entre le mari et la femme, il faut différencier les fonctions. Entre le vieux et le jeune, il faut un ordre approprié. Entre amis, il faut de la confiance. Ces normes sociales encadrent tous les comportements en fonction de la relation interpersonnelle.

<sup>18</sup> « On opposera les sociétés où les comportements interactionnels sont fortement ritualisés, obéissant à des règles contraignantes, et celles où les comportements sont moins rigidement normés, une plus grande marge étant laissée à l'improvisation individuelle, et à la négociation collective, au coup par coup, du déroulement et l'échange communicatif » (Kerbrat-Orecchioni, 1998b :107)

<sup>19</sup> « A chaque niveau de formalité correspond d'après Joos un "style" ou "ton" particuliers. [...], qui correspond à peu près à ce que Goffman appelle le "keying", et où l'on trouve des distinctions telles que : sérieux vs ludique ». (*idem*: 126-127).

<sup>20</sup> D'après Lu, concernant la philosophie et la psychologie chinoise traditionnelle, « l'essence du soi axé par la société est de "relations humaines". Le soi est intégré dans les réseaux sociaux. Parce que la dépendance, la relation, ainsi que la collectivité du soi, ces trois caractéristiques sont bien soulignées par la société. Par conséquent, l'originalité du soi est souvent mesurée. Ce qui compte le plus, c'est la ressemblance avec le monde afin de maintenir les fonctionnements harmonieux dans le groupe ou dans la communauté. » (Lu, 2007 : 7). La traduction est faite par l'auteure.

hiérarchie et pré-organisé par les subordonnés. Par conséquent, le « bruit »<sup>21</sup> est peu présent dans une interaction de type hiérarchique.

### 3.3 Les actes de langage

Au niveau hiérarchique dans l'entreprise, le supérieur et le subordonné s'opposent d'après leurs titres fonctionnels, alors qu'au niveau opérationnel, ils dépendent l'un de l'autre pour accomplir les tâches professionnelles. Lors d'un échange, ce sont les actes de langage qui caractérisent les rôles de la dyade.

#### 3.3.1 Les directifs hiérarchiques

L'« exercitif », une des formes illocutoires proposées par Austin (1962), « renvoie à l'exercice de pouvoirs, de droit ou d'influence »<sup>22</sup> ; « il s'agit d'une décision concernant ce qui devra être, plutôt que d'un jugement sur ce qui est »<sup>23</sup>, les verbes performatifs comme *commander, ordonner, diriger, choisir, suggérer*. Pour Searle (1976), « les directifs sont les tentatives de la part du locuteur, de faire faire quelque chose au destinataire »<sup>24</sup>, ces verbes ressemblent à ceux de l'exercitif. De ce fait, pour accomplir un « exercitif », il faut que le locuteur et son destinataire forment une dyade<sup>25</sup> où il existe une différence de pouvoir social (De Fornel, 1983), par exemple : droit, autorité, force, capacité, influence, âge, genre... Selon Searle, pour accomplir un « directif », « la condition de sincérité est vouloir (espérer ou désirer) »<sup>26</sup>. Autrement dit, si la force du « vouloir » du locuteur est acceptée par le destinataire, ce dernier a le « devoir » de faire ; sinon il va le « refuser » par une « déclaration »<sup>27</sup>. Pourtant, la « volonté » ou la « capacité » du récepteur vis-à-vis du directif est ignorée dans la théorie de Searle. Plus précisément, lorsque le locuteur rationnel énonce un directif, la relation interpersonnelle doit être prise en compte dans l'énonciation pour que ce dernier soit réussi. Ainsi peut-on dire que l'« exercitif » chez Austin se présente comme une sorte d'« acte directif de haut en bas » (Béal, 2010 : 273), et le directif chez Searle consiste à faire savoir à l'interlocuteur que le locuteur souhaite/veut obtenir quelque chose de lui sans impliquer une obligation imposée<sup>28</sup>. Pour Kerbrat-Orecchioni, « l'ordre est un cas particulier de requête, qui se caractérise par son caractère "autoritaire" » (2008 : 98). En ce qui concerne le rôle managérial dans une entreprise, il s'agit de « diriger » l'équipe pour atteindre les objectifs qu'il assume vis-à-vis de l'entreprise. Ces actes de direction transformés en actes de langages sont les « requêtes », « instructions », « suggestions »... Ainsi, on emprunte à la fois les

---

<sup>21</sup> Ici le bruit désigne à la fois l'acte de questionner et le bavardage.

<sup>22</sup> Ma traduction pour « *The seconde exercitives, are exercising of powers, rights, or influence* » (Austin, 1962: 150).

<sup>23</sup> Ma traduction pour « *It is a decision that something is to be so, as distinct from a judgment that it is so* » (*idem*: 154).

<sup>24</sup> Ma traduction pour les mots soulignés « *Directives. The illocutionary point of these consists in the fact that they are attempts (of varying degrees, and hence, more precisely, they are determinates of the determinable which includes attempting) by the speaker to get the hearer to do something* » (Searle, 1976 : 11).

<sup>25</sup> Sacks et al. (1974).

<sup>26</sup> « *The direction of fit is world-to-words and the sincerity condition is want (or wish or desire)* » (Searle, 1976 :11).

<sup>27</sup> D'après Searle, « *declarations bring about some alternation in the status or condition of the referred-to object or objects solely in virtue of the fact that the declaration has been successfully performed* » (*ibid* : 14). Lorsque le destinataire "refuse" la "demande" du locuteur, cela manifeste une « incapacité » ou un manque de « volonté » de la part du premier par rapport à la réalité. De plus, pour Searle, la « croyance » (*belief*) est la condition de sincérité pour les « déclarations représentatives » (*ibid* : 14-15), car « *"belief" collects not only statements, assertions, remarks and explanations, but also postulations, declarations, deductions and arguments* » (*ibid* : 4).

<sup>28</sup> L'obligation peut être imposée par les règlements sociaux ou la législation.

notions d'« exercitif » et de « verdictif » à Austin et celle de « directif » à Searle pour décrire l'ensemble des « ordres » (Kerbrat-Orecchioni, *idem*). Autrement dit, ce sont les « directifs hiérarchiques » employés dans une relation hiérarchique institutionnelle.

Nous inventorions les « directifs hiérarchiques » en trois catégories : l'*évaluation*, la *proposition* (suggestion) et l'*ordre*. La première est un « verdictif » qui produit un effet perlocutoire sur le destinataire. Par exemple, la directrice française "donne son point de vue" sur l'outil de marketing proposé par un des subordonnés : « pour honnêtement pour moi le pa<sup>29</sup> n'est pas le bon support ici (1 sec) et encore moins enfin moins de quoi ». Sa légitimité et sa compétence professionnelle transforment son jugement sur le travail du subordonné en un directif qui oblige ce dernier à réagir : soit se soumettre, soit « négocier » (*ibid.*, 2004). Si le subordonné cherche à dialoguer, le directif se transforme en une proposition ouverte et la décision n'est pas forcément déterminée par le haut, qui est plutôt dans le cas de subordonnés français. Par la suite, les deux dernières catégories, qui sont des « exercitifs », se différencient par la force illocutoire. La *proposition* consiste en un échange d'opinions concernant un sujet commun. Dans la majorité des cas, c'est le supérieur qui démarre le tour<sup>30</sup>. Par exemple, « donc (.) (je) veux savoir (.) quelle est votre stratégie pour abc (nom de la société) » (那(.)請問(.)你們對 ABC 的策略是什麼) dit le directeur taïwanais aux commerciaux. La requête est enveloppée dans une question qui pousse ces derniers à réfléchir sur le plan commercial. Bien que la question partielle engendre une discussion ouverte, le thème est spécifiquement mentionné par le supérieur montrant l'orientation du directif. En ce qui concerne l'*ordre*, ce type de directif se trouve plutôt dans les monologues du supérieur, qui présente un principe ou des tâches de travail à suivre. Par exemple : « donc la première chose c'est les frais de port offert (.) la deuxième chose c'est qu'on REtravaille le: en fait le front euh retravaille la page de retour » dit la directrice française qui schématise les tâches confiées à l'ensemble de subordonnés.

Après avoir examiné ces trois types de directifs hiérarchiques dans les deux langues, on constate qu'en chinois, le supérieur taïwanais adoucit constamment le directif avec des procédés prosodique, syntaxique et discursif (Saint-Pierre, 1991). Si le leader veut souligner le directif, cet énoncé est en « répétition » (*idem* : 226) ou en « extension phrastique » (*ibid.*). Alors que pour le supérieur français, adoucir un directif n'est pas indispensable lors de l'énonciation. Les critiques et évaluations faites au subordonné sont franches et subjectives, parfois mélangées avec des mots familiers<sup>31</sup>. Les doutes sont accentués par une négation (Moeschler, 2013) un énoncé avec le sens négatif, une répétition de l'énoncé (Saint-Pierre, 1991) ou un ton péremptoire<sup>32</sup>. Quant au directif présent dans un monologue, le supérieur français explicite la requête avec des verbes exercitifs, des verbes impersonnels (Rousseaux, 2010) ou des indicatifs futurs ; par ailleurs, il adoucit l'acte avec le conditionnel et le procédé additif (Kerbrat-Orecchioni, 1992).

---

<sup>29</sup> La première page de vitrine du site e-commerce ; c'est une abréviation de *Portail d'Actualité* comme un jargon circulé dans l'entreprise.

<sup>30</sup> Dans notre analyse des directifs entre les deux langues : en chinois, il s'agit toujours du directeur qui initie un thème en activant un échange. En français, l'enchaînement immédiat et l'interruption sur les actes conversationnels apparaissent couramment. Ainsi, la proposition (suggestion) peut être initiée à n'importe quel moment, soit dans le discours monologique du supérieur, soit dans un échange polylogal. Par ailleurs, la première suggestion tend souvent à être introduite par le supérieur français.

<sup>31</sup> Ce « ton » qui tient à la fois du « ludique » et de « l'agonal » se rencontre dans le style de communication chez les Français (Kerbrat-Orecchioni, 1998b : 86-87).

<sup>32</sup> Le ton péremptoire est marqué par l'usage de verbes impersonnels, l'impératif de politesse, l'absence de conditionnel, ainsi qu'une répétition de « je » dans l'ensemble de directif lors de l'énonciation.

### 3.3.2 L'acte de demande chez le subordonné

L'acte d'«interroger», d'un point de vue sémantique, consiste en une «demande d'information» et une «demande de confirmation» (Gosselin, 2013). Du point de vue pragmatique, il s'agit d'un acte illocutoire (Austin, 1962), également d'un *face threatening act* (Brown & Levison, 1987) qui pourrait être une question, une demande, une proposition ou un ordre... Ici, on emprunte les définitions de Kerbrat-Orecchioni (2008 : 84) concernant les catégories de «demande» : une question est «*la demande d'un dire*» et une requête est «*la demande d'un faire*». Pour réaliser ces demandes avec «efficacité» (De Fornel, 1983), un locuteur rationnel devrait prendre en compte les conditions suivantes : le sujet, le temps, l'espace, la relation interpersonnelle, la société où les participants se situent, pour constituer la «pertinence» de la conversation. L'acte de «demande» est légitime pour le supérieur afin de gérer l'équipe. À l'inverse, le subordonné possède-t-il le droit (ou le pouvoir) d'adresser une «demande» à l'autorité ? Cet acte met-il la face du destinataire ainsi que celle du locuteur en danger ?

On précise ici ce qu'est l'acte de «demande» accompli par le subordonné : il s'agit d'une structure grammaticale de forme interrogative<sup>33</sup> ou de forme assertive. En fonction de la «pertinence» du contenu de l'énoncé à l'égard de l'intervention précédente, ces «demandes» peuvent se diviser en trois catégories d'après l'examen des échanges (voir les exemples ci-dessous) : celle qui cherche à confirmer les informations par rapport à l'intervention précédente (*la demande de confirmation*, voir la catégorie A ci-dessus) ; celle qui cherche à obtenir plus d'informations par rapport à l'intervention précédente [*la demande (pour avoir plus) d'informations*, voir la catégorie B ci-dessus]. Enfin, celle qui cherche à recueillir les opinions auprès des interlocuteurs (*la demande d'avis*, voir la catégorie C ci-dessus), et qui n'est pas nécessairement pertinente à l'intervention précédente, mais qui n'est pas non plus hors-sujet par rapport à la séquence. On précise cette catégorie avec l'exemple C1. C'est une séquence dirigée par le logistique<sup>1</sup> qui s'occupe d'une compagnie de marketing consistant en une offre des frais de transport sur certains produits, et il demande des sku<sup>34</sup> de la part de l'équipe d'achats (voir E1 & E2). L'Ach1 fait ainsi une proposition comme «on fait deux jours sur deux marques»<sup>35</sup> (E3). Il semble que son idée ne soit pas acceptée par les autres. Après quelques secondes de «gap» (Kerbrat-Orecchioni, 1996)<sup>36</sup>, il reprend le tour en argumentant sa position (E4). Par la suite, la directrice soutient la suggestion du premier avec une condition. On constate d'abord que chez le subordonné la «spontanéité» (Béal, 1993) et l'esprit libre se manifestent ; ensuite, c'est un accord implicite qui est exprimé par le supérieur.

#### A. La demande de confirmation

##### Cas français A1

	Respble du	[...] on a donc l'emailling qui part cette
E1	mkting	après-midi à quatorze heures
E2	Ach6	ah bon c'est prévu à quatorze heures/

##### Cas chinois A2

E1	Com1	donc c'est-à-dire qu'il est possible que nous
		prenions (la part de marché) en allemagne=
E2	Drteur	= <b>bien sûr</b> // [c'est acceptable: //
E1	Com1	那就是我們' 去吃德國的也ok=

<sup>33</sup> Soit une interrogation ouverte (partielle), soit une interrogation fermée (totale).

<sup>34</sup> SKU (*Stock Keeping Unit*) : traduit en français, ce sont des «unités de gestion des stocks». Elles désignent un produit référencé par les taille, couleur et modèle.

<sup>35</sup> L'Ach1 suppose que les consommateurs peuvent avoir plus de choix sur les produits promotionnels.

<sup>36</sup> Il s'agit d'une pause silencieuse inter-tours (Béchet, *et al.*, 2013).

E2 Drteur =那當然啊//[那當然OK啊: //

## B. La demande (pour avoir plus) d'information

### Cas français B1

E1 Drtrice [...]ça coûte un million  
E2 Ach3 Ça comprend le logiciel ou pas/  
E3 Drtrice .tsk je ne l'ai pas mis dedans mais si tu veux prends l'aspi dépêche-toi

### Cas chinois B2

E1 Drteur [...]donc le cas de l'asbix (nom du client) devrait être résolu lorsqu'on signera un contrat paneuropéen on (le) verra plus tard  
E2 Com6 alors quand il devrait être signé  
E3 Drteur hm:: (il) sera signé dans un mois=  
E1 Drteur [...]那 asbix (顧客名) 的問題反正等到我們簽一個比較汎歐的那時候再來看  
E2 Com6 那什麼時候會簽好呢  
E3 Drteur 嗯::應該是下個月吧=

## C. La demande d'avis

### Cas français (C1)

E1 31 :16 Log1 [...] donc ce dont j'ai besoin c'est le sku qu'est-ce que vous en pensez  
[...]  
E2 37 :40 Log1 [...]on fait tourner le l'éligibilité à la livraison gratuite en même temps que euh:  
E3 Ach1 =ou alors on fait deux jours sur deux marques ((silence en 5 secondes))  
E4 Ach1 moi ça me plairait bien de faire asus quand même (.) mais euh samsung c'est vrai que c'est incontournable plutôt euh:  
E5 Drtrice mais il faut faire au-dessus d'un certain prix alors

Les deux premières « demandes » effectuées par les subordonnés, ont un caractère de « question » (Kerbrat-Orecchioni, 2008). Dans l'E2 de l'exemple A1, l'exclamation « ah bon » exprime une surprise de la part du destinataire par rapport au "directif"<sup>37</sup> du responsable du marketing ; ensuite l'affirmation est marquée par une prosodie montante comme une question (Delattre, 1966 ; Martin, 2009) fermée « c'est prévu à quatorze heures/ ». Au lieu de confirmer le contenu de l'intervention initiative comme dans le cas A1, dans l'exemple B1, la réaction de L2<sup>38</sup> « Ça comprend le logiciel ou pas/ » (E2), consiste à confirmer le présupposé de L1<sup>39</sup> en précisant le coût du logiciel par rapport aux items<sup>40</sup> de la dépense du marketing - « un million » d'euros (E1). Autrement dit, bien que la structure interrogative de l'énoncé soit grammaticalement de forme totale, c'est en fait une question partielle qui est adressée au contenu de l'E1. Alors qu'à Taïwan, dans l'exemple A2, la Com1 effectue son énoncé de « demande » avec un procédé additif - « c'est-à-dire qu'il est possible que » - pour atténuer l'effet illocutoire. Par contre, la Com6 dans l'exemple B2 pose une question de

<sup>37</sup> Le responsable du marketing n'a pas un rapport hiérarchique direct avec l'équipe d'achats. Pourtant, d'après notre analyse la manière dont il présente le programme du marketing et les comportements interactionnels qu'il montre avec les membres de l'équipe, indiquent qu'il se situe à une « place » surplombante vis-à-vis d'eux.

<sup>38</sup> L2 est le destinataire qui réagit par rapport à l'intervention initiative.

<sup>39</sup> L1 est l'émetteur qui initie cet échange.

<sup>40</sup> C'est l'ensemble des produits informatiques, tels que portable téléphonique, carte mémoire, clé USB, jeux vidéo...

manière plus succincte que son collègue, cet acte franc conduit pourtant un « enchaînement marqué » (Kerbrat-Orecchioni, 1992) du supérieur.

Dans les deux types de « *demandes d'un dire* », les subordonnés taïwanais dans la plupart des cas « modalisent » (Bally, 1932 ; Meunier, 1974 ; Saint-Pierre, 1991 ; Kerbrat-Orecchioni, 1992) leurs questions ; en revanche, leurs homologues français posent ces types de questions qui sont marquées par une interrogation totale dont l'énoncé est concis et précis, dans l'intention de recevoir une réponse tranchée. En ce qui concerne la fréquence des *demandes*, les Taïwanais réalisent moins cet acte que les Français<sup>41</sup>. Par rapport à la structure conversationnelle lors d'une séquence de la *proposition* du directif hiérarchique, nous avons l'impression que les retours des subordonnés taïwanais sont plutôt sollicités par le supérieur<sup>42</sup>. Ce constat fait écho à l'acte de *demande* chez eux : non seulement la fréquence de l'acte de *demande* est faible, mais en plus son contenu se borne à ce que le supérieur a dit. Au contraire de l'attitude passive que l'on trouve dans la discussion de langue chinoise, les Français sont plus réactifs et libres dans le développement des thèmes, ce qui se manifeste dans la séquence par l'alternance de tours de parole en chevauchement ou en enchaînement immédiat, et par une fréquence importante de *demande d'avis* de la part du subordonné.

#### 4. Réexamen des valeurs culturelles

D'après Hall (1976), la Chine, ainsi que les pays utilisant les caractères chinois<sup>43</sup> comme Taiwan, Japon sont des cultures à contextes forts (*idem* : 91), la France l'est également (Hall & Hall, 1990 : 9). C'est le degré d'implicite du message qui les différencie<sup>44</sup> (*idem*). Autrement dit, l'« ambiguïté » au niveau linguistique à Taiwan est plus importante qu'en France. Pourtant, dans la recherche de Hall & Hall (*ibid.*) il manque des exemples explicites et concrets pour bien illustrer cette contestation. Il s'agit de notre analyse qui explique l'implicite dans la communication. Dans la langue chinoise, l'appellatif du subordonné est généralement imprécis lors d'exercer une *évaluation du directif* de la part supérieur. Lors de lancer une « demande » (s'il y en a), dans la plupart des cas, la structure de l'énoncé accomplie par le subordonné est incomplète. C'est-à-dire que le « message non-dit » (Kantan, 1999 : 90) est transmis par le rôle du locuteur, ainsi que le contexte de l'échange<sup>45</sup>.

Hofstede (2010) indique que la distance hiérarchique est plus grande dans la société française (score 68) que dans la société taïwanaise (score 58). Cependant, selon l'étude de Schwartz

---

<sup>41</sup>Ce constat peut être analysé par deux dimensions qualitative et quantitative. Pour la première, les « demandes » chez les subordonnés taïwanais sont plutôt de confirmer le directif du supérieur. Autrement dit, trois questions sur six sont des « demande de confirmations », deux sur six sont des « demande d'informations » et une est une « demande d'avis ». Alors que les homologues français sont tendances à proposer de nouvelles idées – « demande d'avis ». Dans la transcription de la réunion française, trois questions sur dix sont des « demande de confirmation », trois sur dix sont des « demande d'avoir plus d'informations » et quatre « demandes d'avis » sur dix. En ce qui concerne la fréquence de l'acte de demande en France, elle est beaucoup plus importante à Taïwan (il se trouve dix demandes pendant soixante-douze minutes en France et à Taïwan six demandes pour quatre-vingts minutes).

<sup>42</sup>Dans la plupart du temps de l'enregistrement, il s'agit du directeur qui pousse les collaborateurs à répondre. Il se trouve quand même un interlocuteur qui répond au tour du supérieur sans délai.

<sup>43</sup>Dans un sens général, ce sont les sociétés confucéennes comme le Japon, le Corée, Taïwan, Hong Kong et la Chine.

<sup>44</sup> Les pays comme Japon, Chine possèdent un niveau de l'implicite du message plus fort que la France d'après Hall & Hall (1990 : 9).

<sup>45</sup> Ici l'échange est défini comme une paire adjacente. Autrement dit, le contexte de l'échange représente non seulement la situation de l'événement, mais également le contexte de l'intervention précédente lorsque le locuteur est prêt pour prendre le tour suivant.

(2006) et la remarque de Kerbrat-Orecchioni (1996), la France est une société égalitaire alors que Taïwan est une société hiérarchique. Nos observations sur les comportements langagiers entre la dyade dans une relation hiérarchique : effectivement, le degré de domination à Taïwan est plus important qu'en France. La différence graduelle peut être présentée par le système des tours de parole, la distribution du temps de la parole entre sp/sb, le mode de communication, ainsi que l'acte de demandes chez les subordonnés taïwanais<sup>46</sup>. Plus précisément, au niveau du réglage conversationnel, le leader taïwanais orchestre tous les tours de parole, choisit le thème et occupe la plupart du temps de l'interaction. Au niveau de l'énonciation textuelle, le directif en chinois dans un mode dialogale est moins « franc » et « direct » que celui en français. Bien que le supérieur taïwanais adoucisse constamment la parole, la fréquence de « demande » chez le subordonné est moins importante que celui du français.

D'après Schwartz (*idem*), la France est une société d'« autonomie intellectuelle »<sup>47</sup> et d'« autonomie émotionnelle »<sup>48</sup>, d'après Hofstede (1983) il s'agit d'une culture individualiste. Alors que Taiwan est une société d'« intégration » (Schwartz, *ibid.*), à caractère collectiviste (Hofstede, *idem*). Dans l'aspect linguistique, nous employons les cas précis pour indiquer les distinctions culturelles concernant cette classification. L'« autonomie intellectuelle » chez les Français se manifeste par l'auto-sélection du tour de parole, la fréquence plus importante dans l'acte de « demande » du subordonné, surtout le type de *demande d'avis* qu'il s'agit d'une sorte d'alternance du thème (Traverso, 1998) – exprimer son propre opinion et argumenter son point de vue. L'« autonomie émotionnelle » se manifeste par un niveau de langage « ludique » (Kerbrat-Orecchioni, 1998a : 128) et familier. Alors qu'à Taiwan, « le sens de la vie se produit principalement dans les relations sociales » (Schwartz, *ibid.* : 140) comme Confucius le décrit. Il se trouve ainsi une pré-organisation du réglage des tours de parole parmi les subordonnés, une intensité de régulateurs de réception, ainsi que le *silence* (l'évitement de produire le *bruit*<sup>49</sup>) lors de la réunion, qui représente l'« unanimité » - l'harmonie interpersonnelle.

## 5. Conclusion

« La valeur taxémique » (Kerbrat-Orecchioni, 2008 : 88) entre sp/sb advient non seulement dans la deixis personnelle et l'acte du directif et l'acte de demande, mais aussi dans le système conversationnel. Pour les subordonnés français, si le contenu de l'énoncé est pertinent avec le « but » de l'échange, questionner l'interlocuteur (peu importe son rôle) est une façon appropriée de « solliciter une information » (*idem* : 86), ce n'est donc pas un acte menaçant. C'est pourquoi dans les extraits, les questions sont formulées de manière directe contrairement à ce qui se passe à Taïwan. Ce comportement d'intervention réactive est similaire pour le rôle du leader dont les directifs dans un mode dialogal sont « francs » (Béal, 1993 : 80), du type « empoignade » (Kerbrat-Orecchioni, 1998b : 128) et immédiat. Pour les subordonnés taïwanais, le problème ne réside pas dans l'acte de questionner en lui-même, mais dans le fait de savoir à qui le locuteur pose sa question, même si celle-ci est aussi légitime que celle de son homologue français. Car ces informations (Goffman, 2004) font

---

<sup>46</sup> Voir § 3.3.2 « l'acte de demande chez le subordonné »

<sup>47</sup> D'après Schwartz (2006), il s'agit d'une société qui valorise les personnes à poursuivre leurs propres idées et orientations intellectuelles de façon indépendante, à afficher les valeurs telles que l'ouverture d'esprit, la curiosité et la créativité.

<sup>48</sup> D'après Schwartz (2006), l'« autonomie émotionnelle » incite les personnes à poursuivre les expériences affectives positives pour elles-mêmes, telles que des plaisirs, une vie passionnante ou variée.

<sup>49</sup> Voir la note 26.

parties du « privilège » du rôle du supérieur. C'est pourquoi il y a moins de *bruits* dans la réunion taïwanaise.

En ce qui concerne la sensibilité de la « face » dans les deux langues, sa valeur est précieuse aux yeux des natifs chinois, alors que « la franchise prévaut sur la considération de la face » (Béal, 1993 : 104) chez les Français. Ce que les Taïwanais considèrent comme un FTA, tels que couper la parole, donner une évaluation défavorable au subordonné, faire une demande au supérieur, ainsi qu'argumenter avec le supérieur..., n'est pas perçu de façon si menaçante par l'interlocuteur français. Ceci explique que chaque participant français peut initier un sujet, répondre à l'interlocuteur ou produire des chevauchements sur d'autres tours. Cette facilité de la forme interactionnelle stimule la curiosité, encourage les subordonnés à proposer de nouvelles idées, ces deux qualités relèvent de la culture à « autonomie intellectuelle » (Schwartz, 2006 : 140), à les « confronter » (Kerbrat-Orecchioni, 1998b) avec les autres (y compris le supérieur et le collègue). De plus, elle favorise une évolution du thème au cours de la discussion et accélère le rythme de la réunion, qui est à la fois dynamique et bruyante<sup>50</sup>. En outre, la protection de sa face (morale ou publique) (King & Myers, 1977) dans une situation collective est vitale pour le sinophone, en revanche, les Français s'intéressent davantage au fond de la discussion qu'à la relation interpersonnelle. « Ce qui est en cause, ce n'est pas la politesse en tant que telle, mais l'interprétation de ce qui est socialement acceptable dans une culture donnée » (Wierzbicka, 1991a, p.35 cité par Béal, 1993 :101). Pour conclure, notre analyse sur les éléments verbaux et paraverbaux d'interactions professionnelles concrétise la « connaissance 'abstraite' ou 'livresque' de la culture » (*idem*, 2010 : 395).

#### Notes de transcription:

=	Il se trouve un enchaînement immédiat lors des tours de parole.
[	Il y a un chevauchement parmi les locuteurs.
:	Le son allongé est noté.
(.)	Mirco pause
(1 sec)	Pause chronométrée
/	Les montées intonatives sont notées.
\	Les chutes intonatives sont notées.
REtravaille	Les segments caractérisés par une saillance perceptuelle particulière (intensité accrue et autres) sont notés en majuscules.
.tsk	Bruit d'ouverture de bouche.
(je)	Omission du sujet et du complément dans l'énoncé chinois.
[...]	Passage non transcrit.

### Références et bibliographies

- André, V. 2010. "Emplois stratégiques des Formes Nominales d'Adresses au sein de réunions de travail en entreprise", in *S'adresser à autrui. Les formes nominales d'adresse en français*. Chambéry: Université de Savoie, pp.63-87.
- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words*. Oxford: OUP.

---

<sup>50</sup> Dans l'enregistrement de la réunion française, on constate qu'à quatre reprises plusieurs personnes parlent en même temps. On ne peut pas entendre si les contenus de discussion sont associés au thème. Quant à la réunion de Taïwan, une seule discussion polylogale s'y produit. De plus, en France, il arrive qu'on entende des bruits de chuchotements alors qu'un locuteur est en train de s'exprimer. En revanche, la réunion en chinois semble plus calme.

- Austin, J. L. 1970. *Quand dire, c'est faire*. Paris : Édition du Seuil.
- Bald, W. D. 1980. "Some functions of yes and no in conversation", in *Studies in English linguistics: For Randolph Quirk, Sidney Greenbaum*, London: Longman, pp. 178-191.
- Bally, C. & Berne, F. 1932. *Linguistique générale et linguistique française*, (eds.), Paris.
- Balthasar, L. & Bert, M. 2005. "La plateforme « Corpus de langues parlées en interaction » (CLAPI), *Revue de linguistique et de didactique des langues*, Vol. 31, pp. 13-33.
- Bange, P. 1992. *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*. Paris: Hatier - Didier.
- Bass, B.M. 1981. *Stogdill's Handbook of Leadership*, New York: The Free Press.
- Béal, C. 1993. "Les stratégies conversationnelles en français et en anglais : conventions ou reflet de divergences culturelles profondes", *Langue française*, Vol. 98 (1). pp. 79-106.
- Béal, C. 2009. "L'évolution des termes d'adresse en français contemporain : un essai de modélisation", in *Tu et Vous : l'embaras du choix*, Lambert-Lucas, pp. 115-145.
- Béal, C. 2010. *Les interactions quotidiennes en français et en anglais : de l'approche comparative à l'analyse des situations Interculturelles*. Berne : Peter Lang.
- Béchet, M. ; Sandré, M. ; Hirsch, F. ; Richard, A. ; Marsac, F. & Sock, F. 2013. "De l'utilisation de la pause silencieuse dans le débat politique télévisé. Le cas de François Hollande", *Le silence en politique*, pp. 23-38.
- Benveniste, E. 1966. *Problèmes de linguistique générale*, Paris: Gallimard.
- Brown, P. & Levinson, S. C. 1987. *Politeness: Some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bonu, B. & Dufour, F. 2012 "Les usages interactionnels multiples des objets dans une réunion de conception d'un logiciel libre", *Synergies Pays Riverains de la Baltique*, Vol. 9, pp 69-88.
- Cheung, S. T. 2009. "Politeness strategies of Chinese and American speakers", *LCOM Papers*, Vol. 1, pp. 45-54.
- De Fornel, M. 1983. "Légitimité et actes de langage", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Vol. 46, pp. 31-38.
- Delattre, P. 1966. "Les dix intonations de base du français", *The French Review*, Vol. 40 (1), pp. 1-14.
- Détrie, C. 1998. "Entre ipséité et altérité : Statut énonciatif de « on » dans Sylvie", *L'information grammaticale*, Vol. 76, pp. 29-33.
- Détrie, C. 2008. "L'énallage : une opération de commutation grammaticale et/ou de disjonction énonciative ?", *Langue française*, Vol. 4 (160), pp. 89-104.
- Dewaele, J. M. 2002. "Vouvoiement et tutoiement en français natif et non-natif : une approche sociolinguistique et interactionnelle", *La Chouette*, Vol. 33, pp. 1-14.
- Eagly, A. H. & Johnson, B. T. 1990. "Gender and leadership style: A meta-analysis". *Psychological Bulletin*, Vol. 108, pp. 233-256.
- Eagly, A. H. & Johnson, B. T. 2001. "The leadership styles of women and men", *Journal of Social Issues*, Vol. 57, pp. 781-797.
- Foels, R.; Driskell, J. E.; Mullen, B. & Salas, E. 2000. "The Effects of Democratic Leadership on Group Member Satisfaction", *Integration Small Group Research*, Vol. 31, pp 676-701.
- Garfinkel, H. 1967. *Studies in Ethnomethodology*, N.J.: Prentice-Hall.
- Garfinkel, H. 2007. *Recherches en ethnométhodologie*, Paris: PUF.
- Goffman, E. 1967. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*, New York: Doubleday.
- Goffman, E. 1956, The presentation of self in everyday life, University of Edinburgh. [URL: [https://monoskop.org/images/1/19/Goffman\\_Erving\\_The\\_Presentation\\_of\\_Self\\_in\\_Everyday\\_Life.pdf](https://monoskop.org/images/1/19/Goffman_Erving_The_Presentation_of_Self_in_Everyday_Life.pdf), accès au 10/09/2019]
- Goffman, E. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne, 1 La présentation de soi*, Paris: Les éditions de Minuit.

- Goffman, E. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne, 2 Les relations en public*, Paris: Les éditions de Minuit.
- Goffman, E. 1974. *Les rites d'interaction*, Paris: Les éditions de Minuit.
- Goffman, E. 1981. *Forms of Talk*, Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Goffman, E. 1987. *Façons de parler*, Paris : Les éditions de Minuit.
- Grice, H. 1975. "Logic and conversation", in *Studies in Syntax and Semantics III: Speech Acts*, New York: Academic Press, pp. 183-198.
- Grice, H. 1979. "Logique et conversation", *La conversation*, Vol. 30 (1), pp. 55-72.
- Hall, E. T. 1976. *Beyond Culture*, New York: Doubleday.
- Hall, E. T. & Hall, M. R. 1990. *Key concepts: underlying structures of culture*, Yarmouth, Me: Intercultural Press.
- Heritage, J. & Drew, P. 1992. *Talk at Work: Interaction in Institutional Settings (Studies in Interactional Sociolinguistics)*, New York: Cambridge University Press.
- Hofstede, G. 1983. "National cultures in four dimensions: a research based on theory of cultural differences among nations", in *International Studies of Management and Organization*, Vol. 13 (1-2), pp. 46-74.
- Hofstede, G.; Hofstede, G.J. & Minkov, M. 2010. *Cultures and Organizations, Software of the Mind*, McGraw-Hill Professional. [URL:<https://www.hofstede-insights.com/>, accessed in [May, 2013](#)].
- Hu, H. C. 1944. "The Chinese Concept of Face", *American Anthropologist*, Vol. 46, pp. 45-64.
- Huang, C. T. 2006. "從比較語法的觀點來分析解說英譯中困難之所在 (Difficulties in English-Chinese Translation: An Analysis from the Perspective of Contrastive Grammar)", *SPECTRUM: Studies in Language, Literature, Translation, and Interpretation*, Vol.1, pp 139-159. [URL: <http://huangct.pixnet.net/blog/post/36724855>, accessed in [January, 2017](#)].
- Huang, L. L. 2016. "Interpersonal Harmony and Conflict for Chinese People: A Yin–Yang Perspective", *Frontiers in Psychology*, Vol. 7 (847), pp 1-14.
- Kanter, R. M. 1977. *Men and women of the cooperation*, New York: Basic Books.
- Kantan, D. (1999). *Translating Cultures. An Introduction for Translators, Interpreters and Mediators*, Manchester: St. Jerome Publishing.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1986. *Implicite*, Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1996. *La conversation*, Paris: Seuil.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1998a. *Les interactions verbales, Tome 1*, troisième édition, Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1992. *Les interactions verbales, Tome 2*, Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1998b. *Les interactions verbales, Tome 3*, deuxième édition, Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 2002. "Système linguistique et ethos communicatif", *Langue, discours, culture*, Vol. 38, pp. 35-37.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 2005. *Le discours en interaction*, Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 2007. "L'analyse des interactions verbales pour une approche comparative interculturelle", *Vizualizări*, Vol. 187 (1).
- Kerbrat-Orecchioni, C. 2010. *S'adresser à autrui. Vol. 1: les formes nominales d'adresse en français*, Chambéry: Université de Savoie.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 2012. "Négocier la notion de négociation", *Négociations*, Vol. 1 (17), pp. 87-99.
- King, Y. A. & Myers, J. T. 1977. *Shame as an incomplete conception of Chinese culture: A study of face*, Hong Kong: Chinese University of Hong Kong.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Liu, Y. H. ; Pan, W. Y. & Gu, H. (劉月華、潘文娛、故韡) 2005. *實用現代漢語語法 (Grammaire chinoise moderne à la pratique)*, Taipei: 師大書苑 (Shida Books).
- Lu, I. (陸洛) 2007. "个人取向与社会取向的自我观：概念分析与实证测量" (The individual- and social-oriented self views: Conceptual analysis and empirical assessment), *US-China Education Review*, Vol. 4 (2), pp 1-24.
- Malherbe, J. F. 1981. *Épistémologies anglo-saxonnes*, Presses universitaires de Namur.
- Martin, P. 2009. *Intonation du français*, Paris: A. Colin.
- Meunier, A. 1974. "Modalités et communication", *Langue française*, Vol. 21, pp. 8-25.
- Moeschler, J. 2013. "Négation, portée et distinction négation descriptive/métalinguistique", in *La linguistique de la contradiction*, Berne : Peter Lang, pp. 163-179.
- Migueluez, R. 1977. *La comparaison interculturelle*, Les Presses de l'Université de Montréal.
- Nieva, V. F. & Gutek, B. A. 1981. *Women and Work: A Psychological Perspective*, Greenwood Publishing Group.
- Oloff, F. 2008. "La répétition suite au chevauchement : analyse comparative de données vidéo", *Cahiers de praxématique*, Vol. 50, pp. 71-102.
- Rousseaux, A. 2000. "La longue aventure de l'impersonnel", *Cahiers de l'ILSL*, Vol. 12, pp. 219-233.
- Rousseaux, A. 2010. "L'énoncé impersonnel en typologie des langues et en philosophie du langage", in *L'impersonnel : le verbe, la personne, la voix*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 31-52.
- Sacks, H.; Schegloff, E. A. & Jefferson, G. 1974. "A simplest systematic for the organization of turn-taking for conversation», *Language*, Vol. 50, pp. 696-735.
- Sacks, H. 1987. "On the Preferences for Agreement and Contiguity in Sequences in Conversation", In Button, G.; Lee, J. R. E (Eds.), *Talk and Social Organisation*, Multilingual Matters, pp 54-69.
- Sacks, H. 1992. *Lectures on conversation I & II*, Oxford: Basil Blackwell.
- Saint-Pierre, M. 1991. "Illocutoire et modalisation : les marqueurs d'intensité en français", *Revue québécoise de linguistique*, Vol. 20 (2), pp. 223-236.
- Schwartz, S. 2006. "A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications", *Comparative Sociology*, Vol.5 (2-3), pp. 137-182.
- Searle, J. 1969. *Speech acts: An essay in the philosophy of language*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. 1979. "Indirect Speech Acts", in his *Expression and Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-57.
- Searle, J. 1992. *Sens et expression : Études de théorie des actes du langage*, Paris : Les éditions de Minuit.
- Searle, J. 1996. *Les actes de langage - Essai de philosophie du langage*, Herman.
- Traverso, V. 1998. *La conversation familière : analyse pragmatique des interactions*, Lyon : Presses universitaire de Lyon.
- Traverso, V. 2008. "Analyser un corpus de langue parlée en interaction : questions méthodologiques", *Verbum*, Vol. XXX (4), pp 313-327.
- Vergely, P. ; Condamines, A. ; Fabre, C. *et al.*, 2009. "Analyse linguistique des interactions Patient/Médecin", in *Actes éducatifs et de soins*, Nice. [URL : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00532967/document>, accessed in May, 2017].
- Voisin, S. 2016. "Les interruptions de l'enseignant de Français Langue Étrangère lors de l'interaction didactique en contexte universitaire", *Synergies Mexique*, Vol. 6, pp. 13-26.

Thèse et mémoire :

Gallez, E. 2014. "Ethos et interprétation judiciaire. Une analyse ethnographique de l'interprétation dans une cours d'assises belge: une étude de cas", Université KU Leuven, thèse du doctorat.

*The author*

**Jia-lih YANG** currently is a PhD student in Praxiling Laboratory in the Université Paul-Valéry, Montpellier France. She has been working in the international commerce more than 10 years with master degrees of international business and of management of projects in private sectors in France & Taiwan, and foreign embassies in Taiwan. Owing to those professional practices, she arises interests in cross-cultural interaction (English, French and Mandarin Chinese), especially in the business context. Email: tpeteresa@hotmail.com