



HAL
open science

“ Puedes hablar italiano ” : négocier la conversation plurilingue dans un salon commercial international

Vanessa Piccoli

► **To cite this version:**

Vanessa Piccoli. “ Puedes hablar italiano ” : négocier la conversation plurilingue dans un salon commercial international. *Domínios de Linguagem*, 2016, *Interações plurilíngues: descrições, dinâmicas e aprendizagem*, 10.14393/DL27-v10n4a2016-7 . hal-01435257

HAL Id: hal-01435257

<https://hal.science/hal-01435257>

Submitted on 13 Jan 2017

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

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

« Puedes hablar italiano » : négocier la conversation plurilingue dans un salon commercial international

“Puedes hablar italiano”: negotiating plurilingual conversation in an international trade fair

Vanessa Piccoli*

RÉSUMÉ : Cet article propose une étude conversationnelle de quelques séquences de négociation de la langue entre locuteurs de langues romanes dans deux salons commerciaux internationaux (en France et en Italie). Par le biais de l'analyse de données audiovisuelles authentiques, nous observons comment les locuteurs gèrent spontanément une situation de plurilinguisme, quelle est leur attitude face au recours à une conversation plurilingue et à travers quelles pratiques cette-ci est mise en place. La motivation des participants est également prise en compte comme élément pivot, qui pousse les locuteurs à se mettre en jeu dans une conversation plurilingue.

MOTS-CLÉS : Conversation plurilingue. Négociation de la langue. Interactions de travail. Motivation.

ABSTRACT: This paper proposes a conversational analysis of some language negotiation sequences between Roman speakers in two international trade fairs (in France and Italy). Through the analysis of audio-visual data, we observe how speakers naturally deal with a plurilingual situation, what their attitude is towards the use of a plurilingual conversation and through what kind of practices the latter is realised. Participants' motivation is also taken into account as a key element that drives speakers to get involved in a plurilingual conversation.

KEYWORDS: Plurilingual conversation. Language negotiation. Work interactions. Motivation.

1. Introduction

Dans cette contribution, nous chercherons à apporter notre éclairage aux études sur l'intercompréhension romane (CADDEO; JAMET, 2012), par le biais d'une analyse conversationnelle de données spontanées (SACKS; SCHEGLOFF; JEFFERSON, 1974; SCHEGLOFF, 2007). Les études sur l'intercompréhension romane ont connu dans les dernières années un glissement de leur objet, s'ouvrant progressivement à la dimension interactionnelle. Notamment, de nombreuses études ont été dédiées à l'analyse de l'interaction plurilingue écrite, réalisée à l'aide de plateformes à distance telles que Galanet (ARAÚJO e SÁ; MELO, 2003; DEGACHE, 2008; DEPREZ, 2012; MELO-PFEIFFER, 2014, entre autres). L'étude de la

* Doctorante en Sciences du Langage, Laboratoire ICAR (Interactions Corpus Apprentissages Représentations) de Lyon. Thèse en cotutelle entre Université Lumière Lyon 2 et Università degli Studi di Bologna.

conversation orale plurilingue en est pourtant encore dans un stade assez préliminaire, même si émerge de plus en plus la conscience que « [l]a réflexion basée sur l'analyse empirique de corpus d'interactions plurilingues authentiques est désormais essentielle » (CAPUCHO, à paraître).

L'étude que nous présentons ici fait partie d'un travail de thèse doctorale encore en cours (PICCOLI, en préparation), qui vise à éclairer le fonctionnement de la communication plurilingue entre locuteurs roumanophones dans une situation non-didactique. Ces locuteurs, qui n'ont eu aucune formation préalable et qui ont souvent des compétences limitées en L2, se trouvent à devoir communiquer avec des locuteurs d'autres langues romanes pour des raisons de travail : ils participent en effet à des salons commerciaux, ayant pour but d'entamer des relations avec des partenaires potentiels (fournisseurs, éditeurs, agents, etc.).

Dans cet article nous nous intéressons plus précisément à des pratiques de négociation explicite de la langue de communication, autrement dit nous observons comment les participants à une interaction se mettent d'accord sur quelle(s) langue(s) parler.

2. Cadre théorique et méthodologique

Dans le domaine de l'analyse de la conversation, de nombreuses études ont été dédiées à la communication dans des situations de travail plurilingue. En particulier, les nombreux travaux réalisés au sein du projet DYLAN (MONDADA; NUSSBAUM, 2012; BERTHOUD; GRIN; LÜDI, 2013, parmi autres) ont mis en évidence le niveau très fin de coordination que les participants utilisent pour gérer la participation dans des groupes de travail plurilingue. Dans les situations institutionnelles, les participants sont avant tout orientés vers la réalisation d'une tâche ; autrement dit, leurs interactions sont *goal-oriented* (DREW; HERITAGE, 1992). Cette orientation les pousse généralement à se concentrer sur le but, plutôt que sur la forme de la communication. Cette tendance à ignorer les imprécisions linguistiques de l'interlocuteur a été bien montrée par Firth pour ce qui concerne les interactions en anglais *lingua franca* : en effet les locuteurs non seulement laissent passer les productions non orthodoxes et les fautes grammaticales, mais ils travaillent même à normaliser le discours de l'autre, c'est-à-dire à « make the other's 'abnormal' talk appear 'normal' » (FIRTH, 1996, p. 245). Si cette attitude peut mener à une « linguistically lawless lingua franca jungle » (FIRTH, 2009, p. 159), elle est pourtant efficace du point de vue communicatif.

Comme l'ont montré Markaki et ses collègues (2013), dans une situation de communication plurilingue les participants doivent en même temps faire progresser l'activité en cours (*principle of progressivity*) et garantir la compréhension mutuelle (*principle of intersubjectivity*). Pour atteindre ces deux buts, les locuteurs peuvent recourir à une multitude de pratiques différentes et, dans certains cas, non-orthodoxes, en montrant de cette façon « a locally situated linguistic creativity » (MARKAKI et AL, 2013 : 10). Autrement dit, les participants s'orientent vers l'«exploitation des multiples ressources linguistiques à leur disposition» (MERLINO; TRAVERSO, 2009, p. 3).

Une des pratiques possibles pour atteindre l'efficacité communicative dans une situation de travail plurilingue, consiste dans l'alternance de plusieurs langues. Dans une réunion de travail, par exemple, l'utilisation de l'anglais *lingua franca* peut constituer une limite pour certains participants avec une compétence faible en anglais et, conséquemment, affecter leur possibilité de participer activement à la conversation. En analysant une situation de ce type, Mondada et Oloff (2011) ont montré que, pour faire face à ce problème, le président de la réunion gère la situation de façon à la fois verbale – en alternant anglais et français – et multimodale (à travers regard, mouvements du corps, etc.). Il s'adresse en effet aux participants selon leurs « catégories » (anglophone, francophone, anglophone qui comprend le français, etc.). De cette façon, les choix de langue sont « établis, négociés et rendus intelligibles » (MONDADA; OLOFF, 2011, p. 49) au cours de l'interaction. Semblablement, Neville et Wagner (2011) ont montré que, au cours d'un examen oral dans le cadre d'un programme de diplôme multilingue, examinateurs et étudiants changent plusieurs fois la langue de communication sur la base de « the moment-to-moment interactional contingencies for speaker designation and participation » (NEVILLE; WAGNER, 2011, p. 233).

3. Les données

Notre analyse s'appuie sur un corpus audiovisuel que nous avons réalisé en 2014 dans trois salons commerciaux internationaux (un salon de lingerie, un salon de vins et un salon de livres pour enfants), en France et en Italie, auprès d'exposants de trois langues maternelles différentes (italien, français, espagnol). Il s'agit d'un corpus audiovisuel, qui permet de prendre en compte la composante multimodale de l'interaction (MONDADA, 2008), transcrit selon la convention ICOR (voir *Conventions de transcription*). Le corpus a été collecté dans le but d'étudier la communication spontanée entre locuteurs de langues romanes dans une situation

non-didactique et notamment pour observer à quelles pratiques verbales et non verbales les locuteurs ont recours pour atteindre une communication efficace.

Les données montrent que les participants à un salon commercial peuvent adopter une vaste gamme de solutions communicatives, qui vont de l'anglais *lingua franca*, à la conversation exolingue (dans la langue de l'un des locuteurs), à une modalité de communication plurilingue où le principe de l'intercompréhension romane (chaque locuteur parle dans sa langue) est appliqué. Ces résultats montrent d'ailleurs que l'anglais, souvent considéré comme la langue de communication par défaut dans les relations de travail international (TREGUER-FELTEN, 2009; BOTHOREL-WITZ; TSAMADOU-JACOBBERGER, 2009 parmi autres), n'est en réalité qu'un des choix possibles pour des locuteurs de langues romanes. Dans notre corpus en effet l'anglais est utilisé (dans au moins une partie de la conversation) dans seulement 45 interactions sur 85 (53% environ).

Puisque dans les salons il n'y a pas de langue de communication préétablie et que, dans la grande majorité des cas, les participants se rencontrent pour la première fois, une langue de communication doit être négociée. Les locuteurs ne possèdent pas au préalable d'informations certaines sur les répertoires linguistiques (et les niveaux de compétence) de leurs interlocuteurs. Conséquemment, ils ne savent pas dans quelle langue ils peuvent s'adresser à l'autre. Pour sortir de cette impasse, deux solutions sont attestées : commencer la conversation dans une certaine langue, en vérifiant de cette façon si l'autre la connaît, ou demander explicitement à l'autre quelle langue il préfère parler.

Dans cet article, nous nous focalisons sur ce deuxième cas de figure, la négociation explicite de la langue en phase d'ouverture de l'interaction, dont nous avons repéré dans notre corpus 24 attestations (sur un total de 85 interactions, c'est-à-dire dans environ le 28% des cas). La négociation est le plus souvent initiée par le client¹ (62,5%), mais l'initiation de la négociation peut être déclenchée par un élément précédent, par exemple : l'exposant demande au client quelle est sa nationalité, le client répond et initie la négociation de la langue. Dans ce sens-là, nous considérons la négociation de la langue comme un procès co-construit par les participants.

¹ On utilise le terme « client » dans une acception large pour indiquer une personne qui visite le stand avec une finalité commerciale (même si dans la plupart des cas il n'y a pas une activité de vente directe). On utilisera également le terme « visiteur » pour indiquer un participant qui se trouve à visiter le stand sans une finalité clairement commerciale.

4. Analyse

Dans cette section, nous analysons différents cas de négociation explicite de la langue en ouverture d'interaction. Dans l'extrait 1, nous assistons à une négociation qui conduit au choix de l'anglais *lingua franca* mais qui pourtant est fortement marquée par le plurilinguisme ; dans les extraits 2 et 3, au contraire, les participants s'orientent explicitement vers la possibilité de parler de façon plurilingue. Dans l'extrait 4 enfin nous observons un cas de refus de cette possibilité de communication.

4.1 Négocier l'anglais de façon plurilingue

L'extrait que nous analysons ici a été tiré du corpus *Muscat*, filmé auprès du stand d'un producteur de vin du nord de l'Italie, dans un salon qui se déroule dans le sud de la France. Ici le producteur, Samuele², interagit avec un client vénézuélien.

Ex.1 (Muscat_12_J2V2pt1)

```

01 SAM      buonasera
02          (0.3)
03 CLI      hola buonasera
04          (2.1)
05 CLI      parla:: $#español/
           sam      $il lève pouce et index de la main droite
                   #IMG 1
06          (0.5)
07 SAM      euh: no euh: english/
08          *#(1.1)
           cli      *mouvement coordonné de mains, corps et tête
                   #IMG 2
09 SAM      e $#allora in spagnolo parlami $#in spagnolo:=
           sam      $lève le bras droit
                   #IMG 3
           sam      $mouvement rotatoire de la main
                   #IMG 4
10 CLI      =no no no english va b- *#lo: io l- lo capi[to a english
           cli      *mouvement ondulatoire de la main

```

² Les noms de tous les participants ont été changés pour garantir l'anonymat des données.

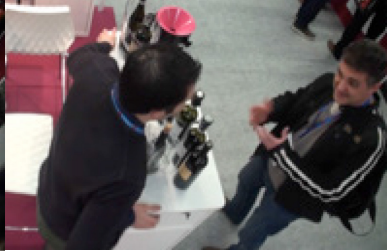
#IMG 5

- 11 SAM [okay
 12 (0.9)
 13 CLI a- *#(0.5) a little a little
 cli *lève les deux mains avec les paumes vers l'intérieur

#IMG 6



IMG 1



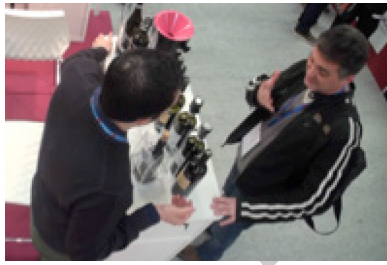
IMG 2



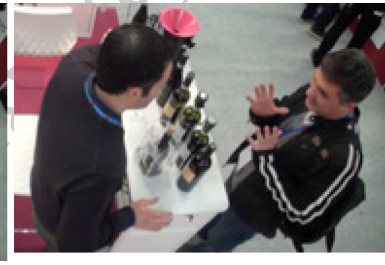
IMG 3



IMG 4



IMG 5



IMG 6

Le client s'approche du stand tandis que Samuele s'en est éloigné ; il regarde les bouteilles pendant à peu près cinq secondes et puis Samuele se rapproche et lui dit bonjour en italien (ligne 01). Le client le regarde et lui répond avec une double salutation (03) en espagnol (« hola »), sa langue, et en italien (« buonasera »), en répétant la salutation de l'autre. Le client initie alors la négociation de la langue : il demande à Samuele s'il parle espagnol, mais en utilisant une construction bilingue (le verbe italien « parla » plus le mot espagnol « español » – 05). Pendant la construction de la question, il a une hésitation et il prolonge fortement la deuxième syllabe du mot « parla ». Au même moment, Samuele fait un geste de pointage vers le client (IMG 1).

La proposition d'utiliser l'espagnol comme langue de communication est refusé par Samuele (07), qui contre-propose l'anglais en utilisant une construction minimale avec intonation ascendante (« english/ » – 07). Le client ne donne pas de réponse verbale, mais met en place une combinaison de mouvements corporels : il commence par osciller la tête

horizontalement, puis il lève les mains devant soi et produit un mouvement ondulatoire, en pliant au même temps les genoux et les épaules (IMG 2). Samuele traite ces mouvements comme une réponse négative et relance en italien avec une nouvelle proposition, en récupérant l'option précédemment écartée, c'est-à-dire l'espagnol (« e allora in spagnolo parlami in spagnolo : » – 09) ; sa proposition est accompagnée d'un soulèvement du bras droit (IMG 3) qui aboutit en un mouvement rotatoire de la main (IMG 4). Le client refuse la nouvelle proposition de Samuele, en rectifiant à son tour sa précédente autoévaluation négative de sa compétence en langue anglaise (« no no no english va b- lo: io l- lo capito a english » – 10). En rectifiant leurs affirmations précédentes, les deux participants montrent une attitude flexible et un fort engagement à trouver une solution pour communiquer.

La préférence accordée ici à l'anglais peut être expliquée grâce à son statut de langue internationale pour les relations commerciales, mais aussi parce qu'il apparaît comme une solution qui garantit un certain degré d'équilibre entre les efforts des participants. De toute façon, le choix de l'anglais est plus programmatique que réel : dans leur communication les participants ont recours à une communication plurilingue et fortement multimodale. Même pour affirmer qu'il peut communiquer en anglais, le client produit en effet un énoncé hybride où il utilise le mot « anglais » en anglais (« english ») mais en combinaison avec une forme verbale italienne (« ho capito »), construite selon la construction de l'accusatif personnel espagnol (avec la préposition « a » qui introduit le complément) – un calque syntaxique qui est d'ailleurs très récurrent chez les apprenants hispanophones d'italien (DELLA PUTTA, 2011). De plus, il accompagne son tour d'un mouvement ondulatoire de la main droite qui semble modaliser son affirmation et qui est renforcé par le tour de mitigation qui suit (« a little a little » – 13), accompagné d'un mouvement des mains.

Dans cet extrait, les participants ne traitent pas la négociation de la langue comme une activité problématique, mais au contraire ils montrent une attitude plutôt ludique, comme l'on peut voir de leurs sourires et des gestes presque pantomimiques. Cette attitude pourrait être expliquée par le fait que, même si le manque d'un code partagé est thématiqué, la communication entre les deux ne comporte aucun vrai problème de communication. Au contraire, même après le choix de l'anglais, les deux participants vont continuer à parler environ 13 minutes en utilisant souvent des mots ou phrases en italien et en espagnol et en s'appuyant largement sur des signaux multimodaux, sans rencontrer aucun problème de communication.

4.2 Négocier la conversation plurilingue

Comme nous l'avons vu dans le paragraphe précédent, quand leur compétence ne leur permet pas de formuler des phrases dans la langue de communication choisie, les locuteurs ont tendance à utiliser leur langue maternelle. Dans notre corpus, cette pratique est très fréquemment attestée, souvent sans être thématisée par les participants. On peut considérer que dans ce cas de figure, les locuteurs utilisent une modalité de communication plurilingue leur malgré, sans que cela soit programmé. Cependant, dans certains cas, les locuteurs peuvent aussi choisir consciemment une modalité de communication plurilingue, en négociant explicitement une modalité de communication dans laquelle chacun parle dans sa langue maternelle. Ces séquences de négociation explicite nous semblent spécialement intéressantes car elles montrent d'une part que les participants sont conscients de la possibilité de se comprendre mutuellement, grâce à la proximité de leurs langues, d'autre part qu'une communication basée sur les mécanismes de l'intercompréhension peut être efficace, même pour des locuteurs sans aucune formation préalable.

Dans ce paragraphe nous analysons deux cas de négociation explicite de la conversation plurilingue. Les deux extraits sont tirés du corpus *Livres Jeunesse*, filmé dans un gros salon de livres pour enfants en Italie, auprès de plusieurs éditeurs.

Dans l'extrait 2, nous assistons à une interaction entre une éditrice française, Annabelle, et une illustratrice italienne. La finalité de la rencontre est pour l'illustratrice de montrer son travail à l'éditrice, laquelle, si intéressée, pourrait décider de le publier. Avant le début de l'extrait, l'illustratrice s'assoit à la table d'Annabelle et commence à lui présenter son projet en italien. Annabelle alors l'interrompt et initie une séquence de négociation explicite.

Ex.2 (Livres_Jeunesse_17_J1V1pt1)

```
01 ANN      vous parlez: français $#[non
    ann                                $geste main gauche
                                       #IMG 1
02 ILL
    [no
03          (0.2)
04 ILL      no però *#[lo
    ill                                *geste main droite, index qui pointe vers la tête
                                       #IMG 2
05 ANN
    [vous comprenez/
06          *#(0.4)
```

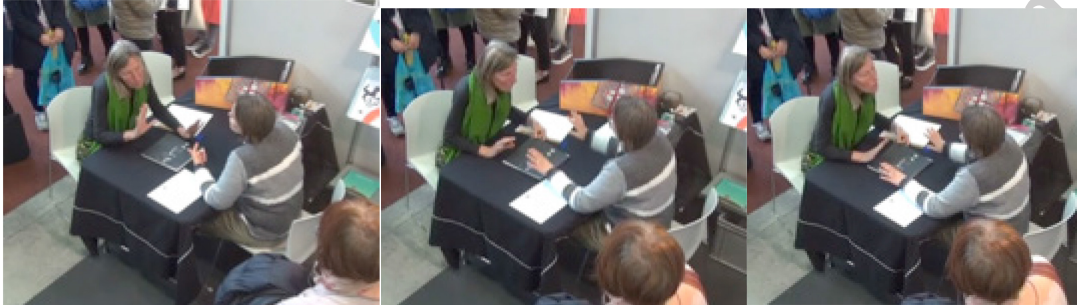
ill *pouce et index joints formant un cercle
 #IMG 3
 07 ILL un: *#pochino lo capisco
 ill *mains avec les paumes vers ANN -->
 #IMG 4
 08 (0.3)
 09 ILL po[co: compre*ndo
 10 ANN [d'accord]
 ill ----->*
 11 (0.3)
 12 ILL poco
 13 (0.7)
 14 ANN et moi pareil pour l'italien eh
 15 (0.2)
 16 ILL ah ah\
 17 ANN [((rire))
 18 ILL [ah bene bene bene ((rire))
 19 ANN alors
 20 ILL un po' [ci (inaud.)
 21 ANN \$#[LENTO
 ann \$mains avec les paumes vers ILL -->
 #IMG 5
 22 ILL *lento #\$bene
 ill *main droite avec le paume vers ANN
 #IMG 6
 ann ----->\$
 23 \$(0.4)
 ann \$mouvement ondulatoire avec les mains paumes vers ILL -->
 24 ANN mm mm va piano: va sano\$
 ann ----->\$
 25 ILL [((rire)) sano
 26 ANN [((rire))



IMG 1

IMG 2

IMG 3



IMG 4

IMG 5

IMG 6

Annabelle demande à l'illustratrice si elle parle le français, mais puis – sans attendre la réponse de l'autre – elle ajoute une négation (« vous parlez: français/ non » – 01), accompagnée d'un geste de la main gauche (main plate avec le paume vers le bas, mouvement de gauche à droite – IMG 1). La question d'Annabelle ne projette donc par une réponse positive, mais plutôt une confirmation de la non disponibilité du français comme langue de communication et, conséquemment, de la nécessité de trouver une autre solution. L'illustratrice confirme sa non compétence en français (02 et 04), mais initie un tour de mitigation/rectification à travers la conjonction adversative « però » (04), accompagné par un geste de pointage vers sa propre tête (IMG 2). En chevauchement, Annabelle dit « vous comprenez » (05) en complétant ainsi le tour de l'autre. L'illustratrice confirme alors la production d'Annabelle, en la reformulant en italien, avec deux formulations successives (« un pochino lo capisco » – 07 et « poco comprendo » – 09), pendant lesquelles elle garde les mains soulevées devant elle, avec les paumes vers Annabelle (IMG 4). Puis, elle produit une autre répétition partielle (« poco » – 12). De cette façon, les deux définissent de façon collaborative la compétence de l'illustratrice comme une compétence partielle, de compréhension. Ensuite, Annabelle thématise à son tour sa propre compétence passive de l'italien, en analogie avec celle de l'autre (« et moi pareil pour l'italien » – 14).

La définition des compétences constitue ici une forme implicite de négociation de la communication plurilingue, fondée sur la compréhension mutuelle (l'une parlera en italien, l'autre répondra en français). Une fois établie cette modalité de communication, les deux femmes rient (17 et 18), vraisemblablement à cause du caractère insolite de leur accord. Puis, l'éditrice produit un tour court en italien (« LENTO » – 21), à un volume plus élevé, en combinaison avec un geste des mains avec les paumes vers l'illustratrice (IMG 5). Ce tour constitue une indication de comment parler pour que la communication plurilingue soit efficace, c'est-à-dire une stratégie à suivre, mais au même temps en constitue une première violation (car l'éditrice est en train de parler italien au lieu de français). L'illustratrice répète le tour de l'autre en le complétant (« lento bene » – 22) avec une formulation minimal en italien, qui fait écho au tour de l'autre dans une sorte de *foreigner talk* (DIADORI; PALERMO; TRONCARELLI, 2009). De cette façon, elle montre son accord avec la stratégie proposée par Annabelle et la désigne comme une bonne pratique. En répétant le mot « lento », l'illustratrice reproduit aussi partiellement le geste d'Annabelle, la main droite soulevée avec le paume vers l'autre (IMG 6). L'éditrice produit alors une reformulation du même concept, à l'aide de la formulation partielle d'un proverbe italien (« va piano va sano »³ – 24), qui déclenche les rires des deux femmes (25 et 26). L'illustratrice répète encore une fois partiellement la formulation de l'autre (« sano » – 25), ce qui constitue une confirmation et un alignement.

Dans cet extrait donc les deux participantes négocient explicitement une modalité de communication plurilingue, basée sur leurs compétences partielles en italien et français, qui semble d'ailleurs être la seule modalité disponible. Comme dans l'extrait 1, dans cet extrait aussi les participantes ne semblent pas être gênées par le manque d'une langue partagée, mais au contraire manifestent une attitude ludique, à travers des rires et de commentaires ironiques. Il est intéressant de remarquer que dans cette négociation, l'anglais n'est même pas mentionné. De plus, les deux locutrices ne se limitent pas à choisir un type communication plurilingue, mais elles en négocient aussi la modalité (notamment, l'adoption d'une prosodie ralentie), ce qui témoigne d'une conscience intuitive par rapport aux « bonnes pratiques » qui peuvent faciliter l'intercompréhension. Pareillement, elles utilisent un grand nombre de gestes, qui accompagnent et clarifient le discours, et de répétitions et reformulations, qui aident la compréhension mutuelle. Spécialement représentative nous semble de la reformulation réalisée

³ La formulation complète du proverbe serait « chi va piano va sano e va lontano », tr. « celui qui va lentement, va surement et arrive loin ».

par l'illustratrice entre le verbe « capire » (« un pochino lo capisco » – 07) et son synonyme « comprendere » (« poco comprendo » – 09). Ces deux verbes italiens ont justement été cités à titre d'exemple par Balboni (2009) pour illustrer comment le choix d'un terme plus transparent (« comprendere » au lieu de « capire ») peut permettre ce que le chercheur appelle « intercomunicazione », c'est-à-dire une production pensée pour faciliter la compréhension des interlocuteurs d'autres langues romanes.

L'extrait suivant a également lieu dans le salon de livres pour enfants. Une éditrice vénézuélienne, Natalia, est en train de parler avec un agent littéraire italien, Luca. Avant le début de l'extrait, Luca arrive dans le stand, il y a un échange de salutations, puis il s'assoit et commence à parler de son agence en anglais, avec quelques hésitations. Alors il interrompt la présentation pour faire un commentaire méta-discursif sur sa compétence en langue anglaise.

Ex.3 (Livres_Jeunesse_54_J2)

```

01 LUC      I speak *#bad english
      luc          *mains levées avec les paumes vers NAT
                  #IMG 1

02          (0.6)

03 NAT      no: well (0.4) (epe-) (0.4) $#puedes hablar italiano
      nat          $main droite levée --->
                  #IMG 2

04          (0.7)

05 LUC      tu [hablas
06 NAT      $#[y: Se-
      nat      -->$main droite fermée vers sa poitrine --->
                  #IMG 3
      nat          $nodding --->

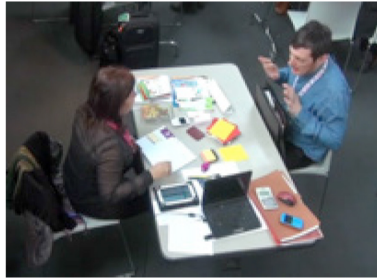
07 LUC      capi[sci/
08 NAT      [entiendo$
      nat      --- (main) --->$
      nat      -- (nodding) ->$

09 NAT      [si
10 LUC      [ah ah (°bien°)
11 NAT      si y: (0.4) y hablo también un po:co °si°
12 LUC      ((rires))
13          *#(0.8)
      luc          *donne sa carte de visite à NAT

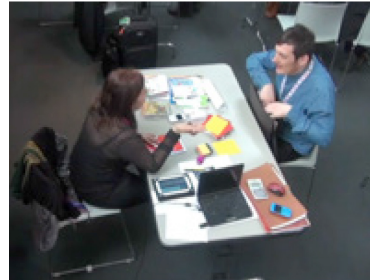
```

#IMG 4

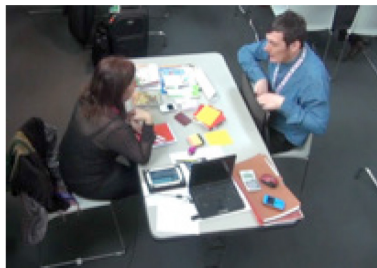
14 NAT qualco[sa
 15 LUC [°occhei°
 16 NAT [no/
 17 LUC [qualcosa si
 18 NAT si



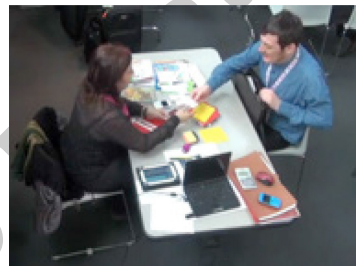
IMG 1



IMG 2



IMG 3



IMG 4

Luca interrompt l'activité qu'il vient de commencer (la présentation de son agence) pour faire une auto-évaluation négative de sa propre compétence en langue anglaise (01), accompagnée par un geste des deux mains levées, les paumes en direction de Natalia (IMG 1). A travers ce commentaire, Luca se justifie pour le manque de fluidité de son discours et en même temps prévient son interlocutrice et sollicite sa bienveillance. Comme Gülich l'a montré, ces « opérations préventives sous forme d'auto-évaluations » (1986 : 251) sont assez fréquentes dans le discours des locuteurs non natifs.

Natalia dans un premier moment contredit l'affirmation de Luca (« no: » – 11). Puis, après une pause, elle initie une séquence de négociation explicite : elle propose à Luca de parler en italien (« puedes hablar italiano » – 11), en accompagnant son tour de parole d'un geste de la main droite au paume ouvert, en direction de Luca (IMG 2). Il est important de souligner que cette proposition est formulée par Natalia en espagnol : l'éditrice est donc en train de

proposer une conversation plurilingue en utilisant déjà une communication plurilingue. Elle s'appuie donc sur l'hypothèse que Luca peut comprendre l'espagnol. Puisque Natalia ne possède aucune information préalable sur une éventuelle compétence de Luca en espagnol, il est vraisemblable que l'hypothèse de Natalia se base sur la nationalité de son interlocuteur, autrement dit qu'elle soit consciente de la possibilité d'une intercompréhension entre un italien et une hispanophone.

Après une pause, Luca initie la formulation d'une question visant à clarifier la compétence en langue italienne de Natalia. Il commence à poser sa question en espagnol (« tu hablas » – 13), en réutilisant le verbe « hablar » employé par Natalia dans le tour précédent, mais tout de suite après, il produit une autoréparation (SCHEGLOFF, 2007) et passe à l'italien, en accord avec la proposition de Natalia. Dans cette deuxième formulation, il n'utilise pas l'équivalent italien de « hablar » (« parlare »), ce qui est souvent utilisé pour indiquer une compétence linguistique complète, mais il utilise le verbe « capire » (13). Luca est donc conscient que la proposition de l'éditrice n'est pas de conduire une conversation en italien, mais bien une conversation plurilingue qui s'appuierait sur leurs compétences partielles de réception dans la langue de l'autre. Natalia aussi, en répondant à la question, met en évidence le type de compétence qu'elle possède en italien, c'est-à-dire une compétence de compréhension (« entiendo » – 16). Dans cet échange Natalia recourt aussi à plusieurs pratiques multimodales. Non seulement elle accompagne sa réponse en acquiesçant de la tête (14-16), mais elle semble aussi indiquer de la main la répartition des rôles dans l'interaction plurilingue projetée : elle pointe vers Luca (IMG 2) quand elle lui propose de parler en italien, et elle pointe vers elle-même – cette fois avec la main fermée, les doigts allongés (IMG 3) – pendant la séquence de définition de sa compétence.

Une fois que la compétence passive de Natalia a été établie et reconnue par Luca (18), l'éditrice produit une expansion à propos de sa compétence en langue italienne, en ajoutant qu'elle parle aussi un peu (« y hablo también un poco » – 19). Cette nouvelle information sur la compétence de Natalia est traitée de façon très différente de la première : Luca ne donne pas de feedback mais rit. Puis, il s'oriente vers une autre activité, la présentation de sa carte de visite à l'éditrice. La différence de traitement des deux informations données par Natalia sur sa compétence en italien est explicable par leur finalité : l'indication sur sa compétence réceptive est nécessaire pour le bon déroulement de la conversation plurilingue et représente donc une information importante, qui est accompagnée par signaux multimodaux et qui fait l'objet d'une

demande de confirmation. Au contraire, sa compétence de production en italien n'est pas pertinente dans le cadre de la négociation d'une interaction plurilingue.

La séquence sur la compétence productive de Natalia en italien se poursuit par sa production du mot italien « qualcosa » (22), ce qui représente une expansion de son tour précédent ainsi que sa démonstration : elle peut effectivement produire des mots en italien. Avec ce passage à l'italien, Natalie mobilise brièvement son identité de locutrice non native voire d'apprenante : elle demande confirmation de l'exactitude de sa production (24), tandis qu'en chevauchement Luca produit un tour de feedback formé de l'élément répété plus un adverbe affirmatif (« qualcosa sì » – 25).

Encore une fois, nous pouvons remarquer que le recours à une communication plurilingue ne pose pas de problèmes aux participants, qui manifestent une attitude positive et ludique. De plus, dans cet extrait, la conversation plurilingue n'est pas adoptée en tant que seule modalité de communication possible, mais au contraire elle est traitée comme préférable par rapport à la communication en anglais *lingua franca* : face à une communication difficile et peut-être désagréable en anglais – à cause de la compétence faible de Luca – les locuteurs choisissent de profiter de leurs compétences partielles en parlant chacun dans sa langue. Ce choix se révèle d'ailleurs très efficace : la conversation entre Natalia et Luca va en effet continuer selon cette modalité pendant environ dix-neuf minutes, sans presque aucun problème de compréhension.

4.3 Nier la communication plurilingue

Pour conclure la session d'analyse, nous proposons un extrait qui constitue un *unicum* dans notre corpus. Il s'agit du seul cas où une négociation de la langue aboutit à un refus de communiquer. L'extrait se déroule auprès du stand de l'éditrice française Annabelle. L'éditrice vient d'avoir une conversation avec un éditeur catalan, en français. Celui-ci est accompagné par sa femme, catalane aussi, qui n'a pas participé activement à la conversation. Au début de l'extrait, l'éditeur catalan s'est éloigné et sa femme est assise toute seule, quand Annabelle s'approche d'elle et initie une négociation explicite de la langue.

Ex. 4 (Livres_Jeunesse_05_J1V1pt1)

01 ANN do you understand the (inaud.) oh excusez-moi
02 vous compre*#nez: ((rires))

ann *geste main droite
 #IMG 1

03 VIS no no

04 ANN no/

05 VIS ni §french ni english ni nada °de nada°§
 vis §sécue la tête ----->§

06 ANN <((en riant)) ni nada>

07 VIS catalan ((rires))

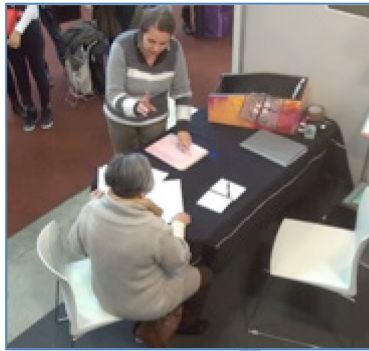
08 ANN catalan

09 VIS °y español°

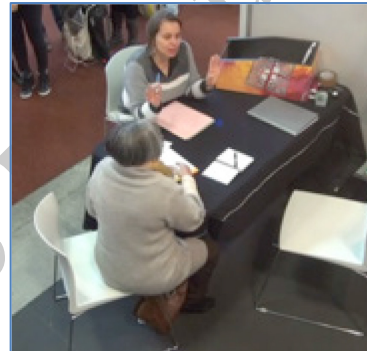
10 ANN no *catalan

 ann *mains levées paumes vers l'extérieur

11 VIS ((rires))



IMG 1



IMG 2

Annabelle initie la négociation en anglais (« do you understand the » – 01), mais puis fait une autoréparation et passe au français (« oh excusez-moi vous comprenez: » – 01-02), vraisemblablement parce que le français est la langue qu'elle utilise pour parler avec le mari de la dame. Annabelle accompagne la question d'un geste de la main droite (IMG 1). Elle laisse cependant l'énoncé inachevé et rit, à cause peut-être d'une réaction multimodale de son interlocutrice, que nous ne pouvons pas voir puisqu'elle est filmée de dos. La visiteuse répond négativement à la question (« no no » – 03), bien qu'elle soit inachevée. Ensuite elle produit une expansion de sa réponse en spécifiant qu'elle ne parle aucune des deux langues utilisées par Annabelle ni d'ailleurs aucune autre langue (« ni french ni english ni nada de nada » – 05). Il est intéressant de souligner le caractère contradictoire de sa réponse : le fait qu'elle soit capable de répondre de manière cohérente à la question de Annabelle, en effet, indique qu'elle

possède au moins une compétence minimale du français et/ou de l'anglais, qui lui a permis de déchiffrer le contenu de la question et de distinguer les langues impliquées. De plus, la visiteuse construit sa phrase de façon plurilingue, avec une construction espagnole (« ni... ni nada de nada ») mais avec les noms des langues en anglais, quoique mal prononcés (« french » et « english »). Annabelle répète en riant une partie de la construction espagnole (« ni nada » – 06), puis la visiteuse produit un nouveau tour d'expansion/spécification où elle indique le catalan comme son seul répertoire linguistique (07). Seulement après, et à un volume de voix beaucoup plus bas, elle ajoute l'espagnol (09), ce qui constitue une nouvelle contradiction en considérant qu'elle est en train de parler justement en espagnol. Elle utilise l'espagnol même pour indiquer que sa langue est le catalan (le mot « catalan » en catalan serait « català »).

Pendant cet échange, Annabelle s'aligne sur la langue utilisée par son interlocutrice, en produisant des tours minimaux en espagnol, basés sur la répétition partielle des énoncés de la visiteuse (04, 06 et 08), avec dans un cas l'ajout d'une particule négative (« no catalan » – 10). Avec ce dernier énoncé, accompagné d'un geste des deux mains levées avec les paumes vers l'extérieur (IMG 2), Annabelle indique son incompetence en catalan et établit donc l'impossibilité de trouver une langue commune. Malgré cela, les deux femmes traitent l'échec de leur négociation de façon ludique, comme en témoignent les nombreux rires. Tout de suite après la fin de l'extrait, la visiteuse se tourne en direction de son mari. Celui-ci les rejoint et pour le reste de l'interaction il traduit pour sa femme.

Cet extrait nous semble particulièrement intéressant car son analyse montre que le refus de trouver une modalité de communication n'est pas causé par une réelle impossibilité de communiquer, mais plutôt par une attitude négative envers la conversation plurilingue. Comme nous avons observé pour l'extrait 1, dans ce cas aussi l'interaction entre les deux femmes se révèle plurilingue *de facto* et finalement efficace, car les deux arrivent à se comprendre, malgré les résistances de la visiteuse.

Le statut d'accompagnatrice de la femme catalane semble être en lien avec son attitude : ce n'est pas un hasard si la seule occurrence dans le corpus d'un refus de communiquer, concerne une personne qui n'a aucun intérêt à s'engager dans la communication. En effet, la visiteuse n'a aucune motivation réelle pour interagir avec Annabelle et donc elle ne semble pas disponible à se mettre en jeu. Dans ce sens-là, son refus semble confirmer que la motivation à communiquer joue un rôle central dans l'attitude des participants face à la possibilité d'adopter une communication plurilingue.

5. Bilan

Les salons commerciaux internationaux constituent une situation commerciale, dans laquelle – comme dans tous les contextes de travail – les interactions sont fondamentalement orientées vers la réalisation d’une tâche institutionnelle. Les participants sont donc concernés par le contenu des échanges plus que par leur forme, ils tendent à laisser passer toutes les anomalies du discours, compris le recours à une communication plurilingue (extrait 1). Cependant, dans certains cas, les participants peuvent aller plus loin : non seulement ils acceptent le plurilinguisme, mais ils le reconnaissent comme une forme de communication viable, qui peut même être préférée à une conversation déficiente en anglais (extrait 3). En négociant les termes de cette modalité de communication, les locuteurs peuvent aussi montrer leur conscience des pratiques à adopter pour faciliter la compréhension de l’autre (extrait 2).

Dans ces interactions nous avons vu que des locuteurs, qui n’ont reçu aucune formation aux principes de l’intercompréhension romane, arrivent pourtant à la mettre en place de façon efficace. En effet, ils adoptent spontanément un bon nombre de pratiques qui ont été listées dans le *Référentiel de compétences de communication plurilingue en intercompréhension* (REFIC)⁴, guide pour la programmation de formations et base pour l’évaluation de compétences en intercompréhension, développé dans le cadre du projet MIRIADI (*Mutualisation et Innovation pour un Réseau de l’Intercompréhension à Distance*)⁵. Dans la section de ce guide dédiée aux compétences interactionnelles⁶, on retrouve, entre autres, la formulation de phrases simples, l’adoption d’un débit ralenti et d’une prononciation soignée, l’accompagnement du discours par des gestes, le recours aux répétitions et reformulations et le choix de mots transparents. Dans les extraits analysés, nous avons observé la mise en place de ces pratiques et nous avons vérifié qu’elles rendent possible la communication plurilingue.

Des locuteurs de langues romanes peuvent donc s’engager dans une communication basée sur l’intercompréhension, même sans avoir été formés à ce but. Mais afin que cette communication fonctionne avec succès, il faut d’abord que les locuteurs acceptent de se mettre en jeu. Nous avons vu que si un locuteur n’a pas une motivation forte à s’engager dans une conversation plurilingue, il peut montrer une attitude négative, en niant la possibilité de communiquer (extrait 4). Participer à une conversation plurilingue requiert un effort particulier

⁴ <https://www.miriadi.net/guide-pour-l-utilisation-refic>

⁵ <https://www.miriadi.net>

⁶ <https://www.miriadi.net/l-interaction-plurilingue-et-interculturelle#simple-table-of-contents-6>

de la part des participants et une disponibilité à accepter un degré élevé d'incertitude. Comme rappelle le REFIC, « [s]e mouvoir entre plusieurs langues entraîne une fatigue qui peut amener à une baisse participation » (5.1.3).

Dans nos données, les participants ne semblent pas se décourager face aux difficultés d'une communication plurilingue. Il est sûr que leur motivation joue un rôle central dans leur attitude : puisqu'il se trouvent dans une situation de travail, atteindre une communication efficace constitue pour eux un enjeu fondamental. De plus, vu que leur travail les pousse à se déplacer à l'étranger de temps en temps (justement pour participer à des salons commerciaux), il est bien possible qu'ils aient déjà développé une certaine familiarité avec de pareilles situations de communication.

Un autre aspect qui nous semble jouer un rôle important dans ces interactions est le rire. Dans tous les extraits analysés, les participants recourent à l'ironie et au rire pour gérer une situation qui pourrait leur causer de l'embarras et minimisent ainsi le caractère menaçant de l'incertitude communicative. Une attitude ludique permet aux participants de se mettre en jeu sans se soucier de perdre la face (GOFFMAN, 1967), en se concentrant donc plus sur le contenu de l'interaction que sur sa forme. Dans ce sens-là, le rire semble être une stratégie très efficace pour faciliter le bon déroulement d'une conversation plurilingue.

5.1 Pistes de recherche

Même si notre analyse apparaît très encourageante par rapport à l'efficacité des interactions plurilingues entre locuteurs roumanophones, il reste certaines zones de difficultés qui nécessitent un approfondissement. En premier lieu, les données montrent que le bon fonctionnement de l'intercompréhension varie en fonction des binômes de langues concernés. Notamment, si dans le binôme italien/espagnol la communication se révèle spécialement fluide et donne lieu à très peu de malentendus, il n'en va pas de même pour la conversation entre italien et français. Dans ce deuxième cas, la compréhension mutuelle semble être plus problématique et nécessiter d'un certain nombre de séquences de clarification et résolution de malentendus.

Par ailleurs, l'efficacité des échanges ne dépend pas seulement de l'attitude des participants et des langues impliquées, mais aussi de l'activité interactionnelle en cours. Une conversation plurilingue ne pose généralement pas de problèmes dans une activité « simple », comme justement dans les séquences de négociation analysées. Nos données montrent aussi

que ce type de communication est très efficace pendant des interactions ritualisées et fortement multimodales, comme par exemple la dégustation des vins ou la présentation d'un livre illustré par le feuilletage de ses pages (PICCOLI, en préparation). Cependant, communiquer de façon plurilingue s'avère plus compliqué quand la tâche à accomplir requiert des explications abstraites.

6. Conclusion

L'analyse de quelques séquences de négociation explicite de la langue dans des salons commerciaux nous a permis d'observer comment des locuteurs de langues romanes, n'ayant eu aucune formation préalable, gèrent des situations de plurilinguisme. Nous avons vu que leur attitude face à la possibilité de communiquer de façon plurilingue est généralement positive et nous avons mis en relation cette tendance avec la forte motivation à communiquer des participants, due au fait qu'ils se trouvent dans une situation de travail. Nous avons aussi mis en évidence le rôle des rires et de l'ironie comme pratiques qui minimisent la valeur menaçante de la communication plurilingue et qui, conséquemment, aident les participants à se mettre en jeu.

Notre analyse montre qu'une communication basée sur les principes de l'intercompréhension (chacun parle sa langue) est non seulement possible, mais qu'elle peut être efficace, avec toutefois certaines restrictions. A notre connaissance, cette étude est à ce jour la seule qui repose sur un corpus d'interactions spontanées entre locuteurs de langues romanes dans une situation non-didactique. Nous considérons donc que les résultats de notre analyse peuvent contribuer au développement des études sur l'intercompréhension romane, en apportant une nouvelle perspective sur la dimension interactionnelle du plurilinguisme.

Conventions de transcription

Les transcriptions ont été effectuées selon la convention Icor⁷, développée au sein du laboratoire ICAR (Interactions Corpus Apprentissages Représentations) de Lyon. Des ultérieures notations ont été introduites pour rendre compte des phénomènes non-verbaux. Notamment les notations multimodales, en gris, sont introduites par le sigle du nom du locuteur en minuscule (ex. nat). Leur emplacement par rapport aux tours de parole est indiqué par le

⁷ http://icar.univ-lyon2.fr/projets/corinte/bandeau_droit/convention_icor.htm

symbole § (pour l'exposant), * (pour le client/visiteur). Les flèches signalent la poursuite d'un geste sur plusieurs tours de parole.

Références bibliographiques

ARAÚJO E SÁ, M. H.; MELO, S. "Beso em português diz-se beijo:*": la gestion des problèmes de l'interaction dans des chats plurilingues romanophones. *Lidil*, Grenoble, n. 28, p. 95-108, décembre 2003.

BALBONI, P. Per una glottodidattica dell'intercomunicazione romanza. In: JAMET, M.-C. (Ed.), **Orale e intercomprensione tra lingue romanze. Ricerche e implicazioni didattiche**. Venezia: Libreria Editrice Cafoscarina, 2009, p.197-203.

BERTHOUD, A.-C.; GRIN, F.; LUDI, G. (Eds.). **Exploring the dynamics of multilingualism: the DYLAN project**. Amsterdam: John Benjamins Publishing Co, 2013.
crossref <https://doi.org/10.1075/mdm.2>

BOTHOREL-WITZ, A.; TSAMADOU-JACOBBERGER, I. Les processus de minoration et de majoration dans le discours sur les langues et les pratiques dans les entreprises à vocation internationale (implantées en Alsace). In: HUCK, D.; KAHN, R. (Eds.). **Langues régionales, cultures et développement**. Paris: L'Harmattan, 2009, p. 43-91.

CADDEO, S.; JAMET, M.-C. **L'intercompréhension: une autre approche pour l'enseignement des langues**. Paris : Hachette, 2012.

CAPUCHO, M. F. L'interaction plurilingue ou les enjeux d'une construction collective. In : DEGACHE, C.; GARBARINO, S. (Eds), **Itinéraires pédagogiques de l'alternance des langues: l'intercompréhension**. Grenoble: ELLUG, col. Didaskein, à paraître.

DELLA PUTTA, P. Ho conosciuto a Jorge l'anno scorso: proposte glottodidattiche e riflessioni teoriche su un'interferenza sintattica nelle interlingue di ispanofoni. In: **Italiano Linguadue**, 2, 2011, ISSN 2037-3597.

DIADORI, P.; PALERMO, M.; TRONCARELLI D. **Manuale di didattica dell'italiano L2**. Perugia: Guerra, 2009.

DEGACHE, C. **Alternance codique et interculturalité dans un environnement plurilingue de formation en ligne dédié à l'intercompréhension** (communication). GMF: Qualität entwickeln, Leipzig, 2008.

DEPREZ, S. Fundamentos pedagógicos de las interacciones plurilingües: desde la noción de interacción y los intercambios guiados hasta los intercambios instantáneos. In : MATESANZ EL BARRIO, M. (Ed.). **El plurilingüismo en la enseñanza en España**. Madrid: Ed. Complutense, 2012, p. 24-39.

DREW, P.; HERITAGE, J. (Eds). **Talk at work: Interaction in institutional settings**. Cambridge: University Press, 1992.

FIRTH, A. The *lingua franca* factor. **Intercultural Pragmatics**, n. 6-2, 2009, p. 147-170.

FIRTH, A. The discursive accomplishment of normality: On 'lingua franca' English and conversation analysis. **Journal of Pragmatics**, n.26, 1996, pp. 237-259.

GOFFMAN, E. **Interaction Ritual**: Essays on Face-to-Face Behavior. Garden City, NY: Anchor, 1967.

GULICH, E. "Soûl c'est pas un mot très français". Procédés d'évaluation et de commentaire métadiscursif dans un corpus de conversation en "situation de contact". **Cahiers de linguistique française**, n.7, 1986, p.231-258.

MARKAKI, V.; MERLINI, S.; MONDADA, L.; OLOFF, F.; TRAVERSO, V. Multilingual practices in professional settings. Keeping the delicate balance between progressivity and intersubjectivity. In: BERTHOUD, A.-C; GRIN F.; LUDI G. (Eds.). **Exploring the dynamics of multilingualism**: the DYLAN project. Amsterdam: John Benjamins Publishing Co, 2013, p. 3-32. **crossref** <https://doi.org/10.1075/mdm.2.01mar>

MELO-PFEIFFER, S. Intercomprehension between Roman Languages and the Role of English: a study of multilingual chat-rooms. **International Journal of Multilingualism**, Routledge, n.11(1), 2014, p.120-137.

MERLINO, S.; TRAVERSO, V. Les séquences de traduction spontanée comme mécanisme de réparation dans des interactions professionnelles. **Synergies Pays Germanophones**, n.2, Berlin: Revue de Gerflint, 2009, p. 129 -143.

MONDADA, L.; NUSSBAUM, L. (Eds). **Interactions cosmopolites**: l'organisation de la participation plurilingue. Limoges: Editions Lambert Lucas, 2012.

MONDADA, L. et OLOFF, F. Gestion de la participation et choix de langue en ouverture de réunions plurilingues. **Actes du Colloque 'Les compétences langagières dans la vie professionnelle'**. Zürich, 4-6 février 2010.

MONDADA, L. Documenter l'articulation des ressources multimodales dans le temps: la transcription d'enregistrements vidéos d'interactions. In: BILGER M. (Ed.), **Transcrire**. Perpignan: Presses Universitaires de Perpignan, 2008, p. 127-156.

NEVILLE, M.; WAGNER, J. Language Choice and Participation: Two Practices for Switching Languages in Institutional Interaction. In: PALLOTTI, G. et WAGNER, J. (Eds.). **L2 learning as social practice**: Conversation-analytic perspectives. Honolulu, HI: University of Hawaii, 2011, p.213-238.

PICCOLI, V. **Interactions plurilingues entre locuteurs romanophones**: de l'analyse à une réflexion didactique sur l'intercompréhension en langues romanes (thèse en cours de rédaction).

SACKS, H.; SCHEGLOFF, E. A.; JEFFERSON, G. A simplest systematics for the organization of turn taking for conversation. **Language**, n.50(4), 1974, p. 696-735.

SCHEGLOFF, E. A. **Sequence Organization in Interaction: A Primer in Conversation Analysis 1**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. **crossref**
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511791208>

TREGUER-FELTEN, G. Comment évaluer l'impact de la *lingua franca* en milieu professionnel? **Cahiers de l'APLIUT** [en ligne], Vol. XXVIII, n°1, 2009, p.14-26. **crossref**
<https://doi.org/10.4000/apliut.3169>

Artigo recebido em: 27.05.2016

Artigo aprovado em: 05.07.2016