



HAL
open science

Moyens de persuasion utilisés par les apprenants sinophones du FLE dans les lettres familières

Qianyun Li, Tatiana Aleksandrova

► **To cite this version:**

Qianyun Li, Tatiana Aleksandrova. Moyens de persuasion utilisés par les apprenants sinophones du FLE dans les lettres familières. CORELA - COgnition, REprésentation, LAngage, 2022, 20 (1), 10.4000/corela.14909 . hal-03709204

HAL Id: hal-03709204

<https://hal.science/hal-03709204>

Submitted on 29 Jun 2022

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.



Corela

Cognition, représentation, langage

20-1 | 2022

Vol. 20, n°1

Moyens de persuasion utilisés par les apprenants sinophones du FLE dans les lettres familières

Qianyun Li and Tatiana Aleksandrova



Electronic version

URL: <https://journals.openedition.org/corela/14909>

ISSN: 1638-573X

Publisher

Université de Poitiers

Electronic reference

Qianyun Li and Tatiana Aleksandrova, "Moyens de persuasion utilisés par les apprenants sinophones du FLE dans les lettres familières", *Corela* [Online], 20-1 | 2022, Online since 28 June 2022, connection on 29 June 2022. URL: <http://journals.openedition.org/corela/14909>

This text was automatically generated on 29 June 2022.



Corela – cognition, représentation, langage est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International.

Moyens de persuasion utilisés par les apprenants sinophones du FLE dans les lettres familières

Qianyun Li and Tatiana Aleksandrova

1. Introduction

- 1 Dans cet article, nous nous intéressons aux stratégies rédactionnelles des apprenants sinophones du FLE. Par l'adjectif « sinophone », nous entendons le public dont la langue parlée au quotidien est le mandarin standard. Cet intérêt vient des échanges avec les professeurs de FLE qui déclarent souvent que les apprenants des langues et des cultures très éloignées du français, éprouvent des difficultés importantes à l'écrit. Ces difficultés ne se limitent pas à des erreurs lexico-grammaticales, mais relèvent aussi de la structuration du texte. Elles sont donc difficiles à traiter par les enseignants, car elles nécessitent une analyse approfondie du contenu et de la forme de l'écrit produit. En nous appuyant sur les travaux existants dans le domaine de la rhétorique contrastive, nous avons souhaité mener une analyse des productions afin de mieux comprendre les spécificités des écrits d'apprenants sinophones du FLE.
- 2 A des niveaux intermédiaires et avancés, l'acquisition d'une langue étrangère nécessite la maîtrise des règles morphosyntaxiques, du lexique approprié et des compétences discursives et textuelles. Le niveau B2 est le niveau minimum requis pour intégrer l'université française et il représente très souvent l'objectif de l'acquisition pour les apprenants sinophones qui nous intéressent.
- 3 Ces apprenants doivent être capables de rédiger une lettre familière, officielle, une critique, etc. pour exprimer leur point de vue et convaincre le destinataire. Cela nécessite obligatoirement une argumentation qui consiste à trouver des idées qui conviennent à la situation et à les exposer de manière efficace en respectant le genre du texte.

- 4 La rhétorique contrastive (Connor, 1996) et interculturelle (Connor, 2011) montre que la manière d'argumenter n'est pas universelle et dépend des traditions rhétoriques des pays et des zones géographiques. Ainsi, les travaux pionniers de Kaplan (1966) dans ce domaine représentent des schémas argumentatifs appartenant aux différentes langues-cultures. Sans entrer dans les détails de ces travaux qui ont été critiqués de nombreuses fois, nous souhaitons néanmoins contraster les productions du même type et du même genre réalisées par différents profils de scripteurs afin de voir si 1) les scripteurs francophones et sinophones natifs emploient les mêmes stratégies persuasives dans une lettre familière et 2) analyser les moyens de persuasion mis en œuvre par les apprenants sinophones de niveau B2. Nous espérons que les résultats de ces analyses seront utiles aux apprenants et aux enseignants de FLE qui cherchent à travailler sur les compétences écrites.
- 5 Cet article est organisé de la manière suivante : nous exposons les notions théoriques indispensables pour notre étude, nous présentons ensuite la méthodologie et les résultats en nous intéressant d'abord aux tendances attestées dans les productions du groupe de contrôle et ensuite aux productions d'apprenants. Enfin, les résultats sont discutés et mis en perspective.

2. Cadre théorique

2.1. Production écrite en L2

- 6 Le processus de rédaction a été étudié par de nombreux linguistes et psycholinguistes. Sa complexité réside dans le fait que le scripteur doit sélectionner des informations et les mettre en ordre en tenant compte de la situation de communication et du fait que son destinataire n'ait accès à ce texte qu'ultérieurement. En nous appuyant sur le modèle de Flower et Hayes (1980), nous pouvons dire que les scripteurs passent par plusieurs stades récursifs et pluridirectionnels dans la rédaction. La première phase de travail correspond à la planification des contenus qui conviendraient à la situation de communication, au type et au genre du texte à produire. L'élaboration d'un plan détaillé permet au scripteur de passer à l'étape suivante correspondante à la mise en texte des idées. Lors de cette phase, le scripteur doit mobiliser ses connaissances linguistiques, à savoir, le lexique, la syntaxe, la morphologie, l'orthographe et la ponctuation. Il doit également gérer les principes d'organisation textuelle, à savoir les reprises anaphoriques, les connecteurs, la mise en page. La phase de révision permet de revenir sur ses erreurs, compléter ou modifier le texte. Comme le montrent les travaux des psychologues de la cognition sur le processus rédactionnel, ces étapes se trouvent en interaction permanente (Fayol & al., 2012).
- 7 Dans les études précédentes, on distingue deux types de scripteurs : les scripteurs expérimentés et les scripteurs non expérimentés (cf. p. ex. Cornaire & Raymond, 1994). Les premiers ont l'habitude de gérer cet ensemble de processus cognitifs. Il s'agit par exemple des adultes qui ont une formation universitaire et rédigent systématiquement des textes en langue maternelle. Les seconds sont des scripteurs novices qui sont en cours d'acquisition. Il peut s'agir des enfants apprenant cette compétence en langue maternelle et des adultes apprenant une langue étrangère et seconde (L2). Les difficultés de ceux-ci ont été attentivement étudiées et permettent de dégager plusieurs tendances.

- 8 Les scripteurs non expérimentés ont parfois des difficultés à trouver des idées, ce qui fait qu'ils ont du mal à développer le sujet et à justifier leurs propos. Ces scripteurs peuvent aussi avoir des lacunes dans les connaissances des modèles rhétoriques dont ils ont besoin pour rédiger (Allouche & Maurer, 2011).
- 9 Le type du texte à produire a une importance. Si un texte narratif demande à mettre en place une organisation des éléments basée plutôt sur la chronologie, même si des liens de causalité permettent également de faire avancer le récit, un texte argumentatif nécessite une gestion logique des informations à traiter. Les schémas de raisonnement doivent donc se baser sur des modèles spécifiques au texte argumentatif.
- 10 La question du genre est également importante. Une dissertation ne nécessite pas les mêmes principes d'organisation qu'une lettre ou un article de presse. Pour rédiger un texte, le scripteur doit donc gérer plusieurs énoncés qui obéissent, selon Klein & von Stutterheim (1991), à deux types de contraintes : les contraintes globales et les contraintes locales. Les contraintes globales correspondent aux besoins d'exprimer un ensemble d'informations dans une situation de communication concrète et pour un destinataire bien défini. Pour cela, le scripteur doit sélectionner les idées, les organiser et les relier. Les phrases produites doivent aussi obéir à des contraintes locales qui correspondent à l'organisation interne du texte, à savoir aux procédés d'introduction, du maintien et du changement des informations. La gestion des moyens linguistiques est donc nécessaire, à savoir les temps verbaux, les pronoms personnels, les déterminants, les termes d'adresse au destinataire, etc.
- 11 En fonction de la langue d'expression, les procédés linguistiques varient et les principes organisationnels peuvent également être variables. Ce sont les travaux issus de la rhétorique interculturelle qui se penchent sur l'étude de ces différences et similitudes (Connor, 1996; Hidden, 2008) afin de mieux comprendre les écrits d'apprenants de L2. Ces derniers sont comparés à ceux des scripteurs natifs et les auteurs constatent de nombreux contrastes notamment dans la rédaction des textes argumentatifs.

2.2. Texte argumentatif et moyens persuasifs

- 12 Argumenter comme activité représente l'acte de persuasion, d'influence sur autrui. Comme le dit Bally (1952 : 17), « le langage devient alors une arme de combat : il s'agit d'imposer sa pensée aux autres ». L'art d'argumenter consiste plus concrètement à amener le destinataire à croire un point de vue et à tirer une conclusion attendue. Le pouvoir de raisonnement et de persuasion se fait à travers la mise à disposition des faits et des arguments suivant une logique. Le locuteur ou le scripteur doit non seulement trouver les moyens linguistiques appropriés, mais aussi adopter l'organisation la plus adéquate à la situation de communication et à son interlocuteur ou son lecteur. En effet, dans un discours argumentatif, les deux partenaires s'inscrivent dans un modèle rhétorique à partir duquel ils partagent des points communs et conventionnellement admis dans les communautés engagées (Amossy, 2021). L'argumentation dans un discours relève donc du cadre rhétorique, culturel et social.
- 13 Cependant, cette logique n'est pas universelle mais relativisée par rapport aux communautés linguistiques particulières dans lesquelles les individus possèdent des mêmes traits socio-historiques et culturels (Hidden, 2008). La construction d'une logique s'appuie sur l'enchaînement des opinions et des valeurs communément admises mais à la fois variables d'une langue à l'autre. Comme le suggèrent Perelman & Meyer

(1988 : 18), il est important de prendre en compte « des conditions psychiques et sociales sans lesquelles l'argumentation serait sans objet ou sans effet ». En effet, la force argumentative des formulations dépend de plusieurs facteurs comme, entre autres, l'esthétique des expressions, la qualité des métaphores et la valeur morale des arguments (Pernot, 2000).

- 14 Dans la perspective d'Aristote, la rhétorique classique privilégie la relation entre le destinataire, le destinataire et le passage langagier entre les deux côtés interrogés, soit le discours. Les entreprises de persuasion s'organisent autour de trois dimensions principales comme l'*éthos*, le *pathos* et le *logos*. L'*éthos* rhétorique se rapporte à la construction de l'image du destinataire dans son discours argumentatif ayant l'objectif d'inspirer la confiance et de gagner la crédibilité du destinataire. Celui-ci accorde de l'importance au dire du destinataire par la mise en scène de vertus et de bonnes conduites d'une personne comme la sincérité, la bienveillance, la modestie et la sympathie (Gardes Tamine, 2004). Autrement dit, la fonction argumentative et pragmatique attribuée à un discours est mise en valeur lorsque le destinataire cherche à créer une relation harmonieuse et à faire autorité devant son interlocuteur. Par ailleurs, d'après Amossy (2021 : 80), la présentation de l'image de soi est indissociable « des rôles sociaux et des données situationnelles » et est « soumise à une régulation socioculturelle ».
- 15 L'interrelation entre deux participants du discours se construit également par le *pathos* qui est relatif aux dispositions affectives du destinataire. Cela peut être le calme, la colère, la crainte, la pitié, l'amitié et la haine, etc. Le *pathos* est une preuve de persuasion efficace qui permet de mobiliser les sentiments et d'activer la passion de l'interlocuteur afin de l'émouvoir et le toucher. La réalisation de cette voie rhétorique se passe par la construction des états affectifs et communs de l'être humain. Dans l'objectif de résoudre des désaccords, l'appel à l'émotion et à la conviction pèse d'un poids aussi important que le *logos*. Celui-ci renvoie au fonctionnement des raisonnements construits par « le savoir partagé et les représentations sociales » ainsi que « des valeurs et des hiérarchies communes » (Amossy, 2021 : 104). De ce fait, la mise en œuvre des moyens persuasifs ne relève pas d'un modèle unitaire mais variable en fonction des communautés linguistiques qui possèdent leurs propres conventions sociales, culturelles et idéologiques.
- 16 En France comme en Chine, le texte argumentatif se définit comme un ensemble d'énoncés produit par le scripteur et adressé au lecteur en vue de changer son jugement (Bi, 2016). C'est une communication entre le scripteur et le lecteur. Le scripteur cherche à défendre sa thèse et à convaincre le lecteur en s'appuyant sur des arguments et des exemples. Le texte argumentatif est constitué par une suite de séquences argumentatives. Autrement dit, à partir d'une thèse initiale, le scripteur montre des faits et des exemples précis qui sont structurés par des articulations logiques. L'enchaînement des arguments et des contre-arguments du scripteur est construit selon des procédés logiques permettant de justifier une thèse et de persuader le lecteur (Adam, 2020).

2.3. Genre épistolaire

- 17 Fidèle à l'art rhétorique, la mise en forme du genre épistolaire est soumise à une structuration plus ou moins conventionnelle et contraignante qui se réduit à cinq

phases : l'ouverture (les termes d'adresse et les indications de lieu et de temps), l'exorde, le corps de la lettre, la péroraison et la clôture (la clausule et la signature) (Adam, 1998). Conformément aux séquences compositionnelles en français, la disposition de la lettre en chinois se structure autour de cinq parties : (1) *chēngwèi* 称谓 (terme d'adresse) ; (2) *wènhdùyǔ* 问候语 (formule de salutation) ; (3) *zhèngwén* 正文 (corps de la lettre) ; (4) *zhùfúyǔ* 祝福语 (formule de vœu) ; (5) *luòkuǎn* 落款 (date et signature) (Zeng, 2008).

- 18 L'ouverture, le moment initial de la lettre, consiste à prendre contact avec l'interlocuteur, à éveiller son intérêt et à ouvrir le dialogue. Les formules appellatives constituent le premier accès au destinataire ayant pour fonction d'attirer son attention et de faire preuve de statut social et de degré de familiarité entre deux partenaires engagés. L'introduction du sujet se poursuit ensuite dans la phase d'exorde inaugurée par des actes de langage à fonction phatique comme un acte de remerciement, la confirmation de réception, la demande d'excuse et la relance d'une réponse (Kerbrat-Orecchioni, 1998). C'est un moment délicat où le locuteur tenterait de constituer un contexte bienveillant, bienfaisant et rassurant pour éviter le froissement de la face de son interlocuteur en lui donnant envie de suivre l'avancement de la lettre. L'utilisation des stratégies discursives destinées à épargner la face du destinataire est d'autant plus importante que les actes de langage sont offensifs comme le reproche et la dissuasion.
- 19 À partir des intentions pragmatiques et discursives que les expressions d'ouverture représentent, Vicari (2018) propose de catégoriser les expressions d'ouverture en deux types : les formules responsives qui consistent à confirmer la réception d'une lettre précédente et les formules déclaratives qui ont pour objectif de transmettre des informations. Prenons l'exemple donné par Vicari (2018 : 10), « J'ai bien reçu ta lettre avant-hier. Je suis heureux de te savoir en bonne santé ». Composée du verbe « recevoir » au passé composé suivi d'un complément, la formule responsive porte sur l'accusé de réception accompagné de la présence explicite du destinataire qui s'interroge sur l'état de santé du destinataire. Au lieu d'aller tout droit au but, le locuteur fait part de sa préoccupation sur la situation physique et psychologique du destinataire.
- 20 Quant à la formule déclarative, elle se réfère à des expressions qui apportent des nouvelles généralement à propos de la situation d'une personne. Illustrons ce propos par un exemple tiré aussi de Vicari (2018 : 11) : « Je vous envoie ces quelques lignes pour vous donner de mes nouvelles qui sont toujours bonnes ». Dans cette formule déclarative, le scripteur met en œuvre le verbe « envoyer » suivi d'un complément pour dénoter des conditions.
- 21 Les expressions d'ouverture ritualisées peuvent également se manifester sur le plan discursif par une question posée par le scripteur sans qu'il attende une réponse immédiate de son destinataire qui est physiquement absent. Par exemple, au lieu de traiter directement le sujet central, les locuteurs sinophones ouvrent leur texte par une expression à modalité interrogative « 很久不见, 近况如何? *Hěn jiǔ bú jiàn, jìnkuàng rúhé?* » (Ça fait longtemps que nous ne nous sommes pas vus, tu vas bien ?).
- 22 Dans l'échange épistolaire, la phase de péroraison se satisfait à la clôture des discours par la mise en valeur du lien social entre deux partenaires et à la mobilisation des états affectifs du destinataire (Kerbrat-Orecchioni, 1998). L'achèvement de la lettre peut se manifester par un bref résumé des propos, un acte de prendre congé, un souhait de maintenir la relation future et l'appel au sentiment d'euphorie (Adam, 1998) comme

par exemple, « J'attends une lettre de toi, en attendant de te revoir » (Kerbrat-Orecchioni, 1998 : 25). En chinois, la manifestation du vœu et du respect envers l'interlocuteur est un acte de langage le plus ritualisé, comme « 祝身体健康 Zhù shēntǐ jiànkān » (Souhaiter une bonne santé). En effet, les formules de congé proposent aux scripteurs de renforcer la confiance avec leur destinataire en récompense de leur distance géographique et temporelle (Vicari, 2018).

- 23 Conformément aux rituels sociaux et aux conventions rhétoriques partagées dans une communauté particulière, les instruments discursifs mis en œuvre aux moments préparatoires et récapitulatifs contribuent à privilégier les aspects pragmatique, interpersonnel et argumentatif dans la communication épistolaire.

3. Méthodologie

3.1 Profil des participants

- 24 Afin de dégager les particularités des moyens de persuasion en deux langues, nous avons constitué un groupe de contrôle composé de 30 francophones et 30 sinophones natifs. Selon les résultats du questionnaire autobiographique réalisé auprès de ces participants, ils ont 20 ans en moyenne, ils sont étudiants en troisième année de Licence dans une université française ou chinoise (Université Grenoble Alpes pour la France et Université normale de Mudanjiang en Chine) dans une filière des sciences humaines. Au quotidien, ils parlent la langue première (soit le français, soit le chinois) avec leur entourage dans leur pays de résidence. Ces participants n'ont pas l'expérience de séjours à l'étranger de plus de trois mois.
- 25 Pour ce qui est des apprenants de français langue étrangère, nous avons un groupe de 30 étudiants âgés de 20 ans en moyenne. Il s'agit d'une cohorte d'étudiants d'origine chinoise qui étudient la langue et culture françaises au sein de l'Université Océanique de Chine (à Qingdao). Inscrits en troisième année de Licence (équivalent Bac + 3 français), cela fait 3 ans qu'ils apprennent le français et possèdent le niveau B1-B2. Ils n'ont pas effectué de séjours en France et résident tous en Chine au moment de l'enquête.
- 26 Tous les participants apprennent l'anglais depuis l'âge du collège, mais leurs compétences ne dépassent pas le niveau scolaire et cette langue n'est pas utilisée dans leur vie de tous les jours.

3.2 Tâche communicative et procédure d'analyse

- 27 Nous avons soumis nos apprenants à l'exercice de rédaction d'un texte argumentatif sous forme de lettre familière adressée à un(e) ami(e) pour le/la persuader de ne pas quitter ses études universitaires à l'aide d'arguments efficaces. La consigne a été donnée en français aux participants francophones et apprenants du français et elle a été traduite en chinois pour les scripteurs sinophones. Voici la consigne en français :

Vous rédigez une lettre à votre meilleur(e) ami(e) qui a décidé d'arrêter ses études universitaires pour travailler à cause de soucis financiers. Vous êtes convaincu(e) de l'importance d'obtenir un diplôme. Vous essayez donc de le/la persuader de

changer d'avis à l'aide d'arguments et d'exemples précis en exposant les avantages et les opportunités que cela lui offrira. (250 mots environ)

- 28 La production est réalisée en une heure dans un contexte contrôlé et surveillé en salle de cours. Les groupes de contrôle ont rédigé le texte en leur langue première et les apprenants de FLE ont produit les textes en français. Aucun support d'aide à la rédaction papier ou électronique n'a été autorisé. La longueur de textes attendue se limite à 250 mots en français, et celle en chinois est limitée à 500-600 caractères, ce qui correspond relativement au même nombre de mots, puisque les mots sont généralement composés de deux caractères. Ainsi, notre corpus est composé de 90 textes argumentatifs sous forme de lettre familière, ce qui correspond à 15 000 mots en français et 15 000 caractères chinois dans l'ensemble.
- 29 Tous les textes ont été saisis informatiquement en intégrant les informations sur les profils des participants et en respectant l'anonymat. Nous avons veillé à rester les plus proches possibles à l'original en respectant les marques graphiques comme les erreurs d'orthographe, les paragraphes et les retraits de la première ligne du paragraphe. Nous avons également glosé les extraits des textes en chinois pour les exemples afin de faciliter la lecture d'un lecteur non sinophone.
- 30 Nous avons analysé notre corpus en contrastant d'abord les moyens de persuasion utilisés dans l'introduction et la conclusion par le groupe de contrôle et ensuite ceux employés par les apprenants.

4. Résultats

4.1 Productions du groupe de contrôle

4.1.1 Procédés persuasifs dans l'introduction

- 31 Dans les productions du groupe de contrôle, nous avons relevé trois types de procédés employés, à savoir les formules déclaratives, les formules interrogatives et les formules responsives. Les francophones monolingues optent dans 56% des cas pour une formule déclarative consacrée à la présentation de la condition d'énonciation dans laquelle les deux partenaires sont engagés. Le second moyen employé par les francophones natifs correspond à la formule responsive et représente 44%. La figure 1 ci-dessous illustre cette répartition.

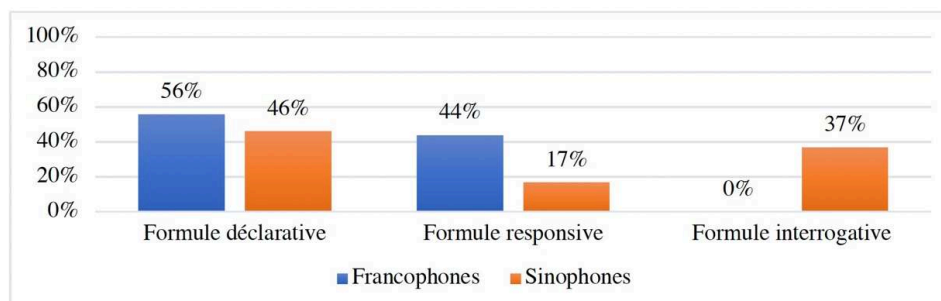


Figure 1 : Les procédés utilisés par les groupes de contrôle dans l'introduction

- 32 Lorsque les francophones optent pour une formule déclarative, nous avons distingué trois sous-stratégies : exprimer un intérêt pour l'état du destinataire (23%), exprimer le

sentiment par rapport à la situation du destinataire (23%) et présenter l'objectif d'écriture (10%). Ces catégories sont synthétisées dans la figure 2.

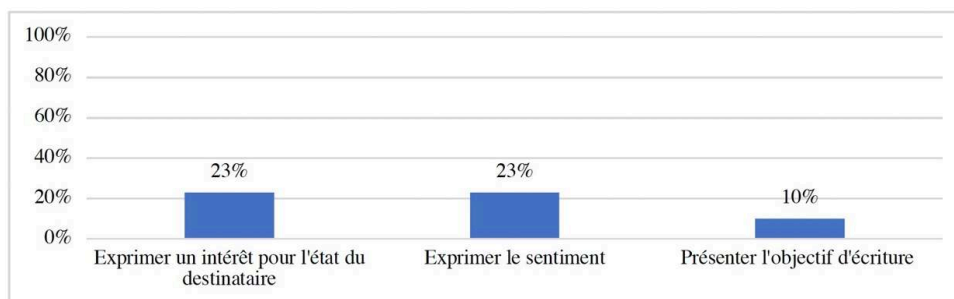


Figure 2 : Sous-stratégies utilisées par les francophones dans les formules déclaratives

- 33 Lorsque les francophones expriment l'espoir que leur interlocuteur se porte bien (23%), ils manifestent de sollicitude envers le destinataire qui sert à constituer un contexte bienveillant et positif avant d'entrer dans le sujet. Dans l'exemple (1), le scripteur fait preuve de son intérêt à l'état du destinataire à l'aide d'une expression votive pour ménager sa face en entretenant une relation socio-affective.

(1) **J'espère** que tu vas bien.

- 34 Dans 23% des cas également, les francophones expriment leur inquiétude sur la décision d'abandonner des études de l'interlocuteur. Comme le montre l'exemple (2), le scripteur attire l'attention de son interlocuteur et manifeste un sentiment d'étonnement face à la décision du destinataire à l'aide d'une phrase exclamative. Dans la deuxième proposition, il fait preuve de son incertitude et son inquiétude à l'aide de l'adjectif subjectif « sûre » et fait progresser le sens en donnant plus d'informations sur le référent principal « idée ».

(2) Quelle idée tu as là ! Je ne suis vraiment pas sûre que ce soit une bonne idée d'arrêter tes études.

- 35 Dans 10% des cas, les francophones expriment l'objectif de la lettre. Comme l'illustre l'exemple (3), la justification de l'acte d'écriture du destinataire est introduite dans la proposition reliée par la conjonction de coordination « car ».

(3) Je t'**écris** cette lettre **car** j'ai pu comprendre que tu arrêtais ta licence pour te trouver un travail.

- 36 Le second moyen employé par les francophones natifs correspond à la formule responsive et représente 44%. Ils ouvrent le dialogue par la formule responsive dont la thématique est limitée à la suspension des études de l'interlocuteur en raison des difficultés de moyens financiers. Dans l'exemple (4), la formule responsive est représentée par le verbe « apprendre » au passé composé.

(4) **J'ai appris** que tu avais lâché la fac pour ton boulot à plein temps et je voulais juste te dire que j'étais assez surprise.

- 37 En ce qui concerne les sinophones natifs, ils recourent aux formules déclaratives dans 46% des cas, ils emploient également des formules interrogatives dans 37% des cas et la formule responsive est utilisée dans 17% des cas (figure 2 ci-dessus).

- 38 La formule déclarative sert aux scripteurs à entrer en contact avec l'interlocuteur et à déployer les arguments. Dans l'exemple (5), le scripteur énonce la thèse soutenue « l'importance du diplôme » et met en focus sa position par rapport au sujet donné dès le début, ce qui sert à amener des arguments et des idées dans la suite de la lettre.

(5)

文凭	就	是	一	块	敲门砖。
<i>Wénpíng</i>	<i>jiù</i>	<i>shì</i>	<i>yí</i>	<i>kuài</i>	<i>qiāoménzhuān</i>
diplôme	exactement	être	un		tremplin
N.S	Adv.	V	Num.	Cl.	N.S

Le diplôme est exactement un tremplin.

- 39 Il est intéressant de noter que même si les scripteurs des deux langues commencent systématiquement leur lettre par un acte déclaratif, ce ne sont pas les mêmes actes de langage qui sont engagés. Les francophones utilisent souvent le verbe « écrire » pour constater le fait de rédiger la lettre alors que chez les sinophones nous avons des déclarations d'un sens assez large, des constats qui expriment directement leur position.
- 40 Contrairement aux francophones, les sinophones ont l'habitude de lancer une question rhétorique à travers l'interrogation délibérative. Ce moyen occupe dans leurs productions 37%. En effet, ce type d'interrogation n'entend pas de réponse immédiate de la part du destinataire mais sert à le pousser à réfléchir au bénéfice du diplôme. Dans l'exemple suivant, la question n'est pas adressée au destinataire mais au destinataire lui-même qui propose une réponse attendue et positive : « Oui, le diplôme est si important ».

(6)

我	不	禁	要	问：	“	文凭	真的	那么	重要	吗	？”
<i>Wǒ</i>	<i>bù</i>	<i>jīn</i>	<i>yào</i>	<i>wèn</i>	<i>wénpíng</i>	<i>zhēnde</i>	<i>nàme</i>	<i>zhòngyào</i>	<i>ma</i>		
je	ne	empêcher	vouloir	demander	diplôme	vraiment	si	important			
	pas										
PP	Nég.	V	V	V	N.S	Adv.	Adv.	Adj.	M.I.		

Je ne m'empêche pas de me demander : le diplôme est-il si important ?

- 41 Quant aux formules responsives, elles ne sont pas fréquentes dans les productions des sinophones natifs (17%) contrairement aux productions des francophones (44%). Lorsque cette stratégie est utilisée, les sinophones recourent aux équivalents des verbes « apprendre », « entendre dire », ce qui ne diffère pas des productions des francophones.
- 42 En résumé, les groupes de contrôle ont recours aux formules déclaratives chargées d'un jugement et d'un sentiment pour entrer en contact avec le destinataire. Contrairement aux francophones natifs, les sinophones natifs tendent également à poser une question rhétorique pour introduire le sujet. La stratégie responsive est moins utilisée par les sinophones que par les francophones.

4.1.2 Procédés persuasifs dans la conclusion

- 43 Dans les conclusions, nous avons distingué trois types de stratégies communicatives bien connues en rhétorique. Elles correspondent à l'expression de l'*éthos*, du *logos* et du *pathos*.

- 44 Les francophones natifs optent pour l'expression de l'*éthos* dans 76% des cas. Il consiste à inspirer la confiance de l'interlocuteur et à rendre le discours plus convaincant. Les stratégies persuasives de l'*éthos* se rapportent à la mise en scène de soi et à des indices d'inférence pour identifier la sympathie du destinataire. Pour le destinataire, la manifestation de ses vertus comme la sympathie et la bienveillance sert à capter l'attention du destinataire et à l'émouvoir. Dans l'exemple (7), le scripteur emploie le déictique spatial « là » en le combinant avec le pronom personnel « je » et le verbe « être » pour souligner son engagement personnel dans un contexte partagé avec son destinataire. Les deux phrases exclamatives font appel à l'émotion du destinataire.

(7) Alors tiens bon ma pauvre, ça en vaut la peine et **je suis là** avec toi autant que tu en auras besoin ! Ça sert aussi à ça les vraies amies !

- 45 Dans 14% des cas, les francophones font appel aux moyens du *pathos* en sollicitant les émotions et l'état affectif du destinataire. Par ce moyen, le scripteur cherche à encourager le destinataire à poursuivre ses études en mettant en valeur un sentiment positif d'estime de soi (exemple 8).

(8) **Ta satisfaction personnelle** d'obtenir un diplôme, d'avoir surmonté tous les obstacles **n'en sera que plus grande**.

- 46 Les francophones n'emploient pas de moyens relevant du *logos* à la fin de la lettre (figure 3).

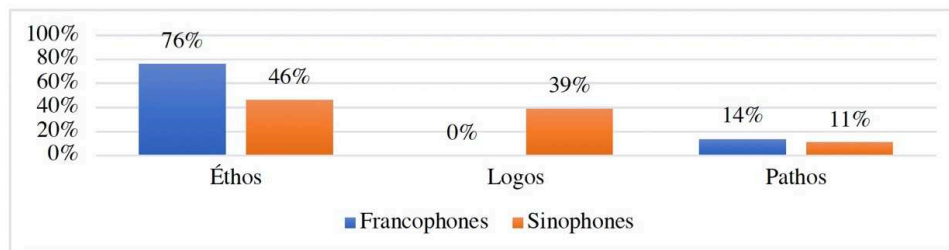


Figure 3 : Les procédés utilisés par les groupes de contrôle dans la conclusion

- 47 En ce qui concerne les sinophones, les procédés propres à l'*éthos* occupent 46% des moyens de persuasion utilisés dans la partie finale de la lettre. Dans l'exemple (9), le scripteur construit une image de soi sympathique et sincère à l'aide du déictique « je » et de l'équivalent du verbe « souhaiter » accompagné d'un complément qui présente un vœu.

(9)

我	希望	我	的	来	信	能够	帮助	到	你。
Wǒ	xīwàng	wǒ	de	lái	xìn	nénggòu	bāngzhù	dào	nǐ
je	espérer	je		venir	lettre	pouvoir	aider	arriver	tu
PP	V	PP	P.S	V	NS	V	V	V	PP

J'espère que ma lettre arrive à t'aider.

- 48 Les moyens qui relèvent du *logos* représentent 39% des conclusions, c'est-à-dire que les sinophones natifs accordent de l'importance au déploiement des raisonnements et à la mise en évidence de la thèse principale sur l'intérêt du diplôme universitaire au moment final de la lettre. Dans l'exemple (10), la péroraison en chinois se manifeste par un argument persuasif qui thématise le thème principal « diplôme ». La mise en focus

d'une raison importante concernant la représentation positive du diplôme contribue à l'argumentation.

(10)

文凭	是	对	一	个	人	的	能力	的	肯定。
Wénpíng	shì	duì	yí	gè	rén	de	nénglì	de	kěndìng
diplôme	être	pour	un		personne		compétence		attester
N.S	V	Prép.	Num.	Cl.	NS	P.S	N.S	De	V
	INF							génitif	

Le diplôme représente la compétence d'une personne.

- 49 Quant au *pathos*, chez les sinophones natifs, il s'agit d'une tentative d'éveiller l'élément émotionnel du destinataire afin de le faire changer d'avis. Ce procédé n'est utilisé que dans 11% des cas. Cette tentative se passe généralement par une phrase exclamative, comme l'illustre l'exemple (11). Le scripteur cherche aussi à maintenir une relation interpersonnelle et sincère avec son interlocuteur au moyen du pronom personnel équivalent à « nous ».

(11)

我们	一起	想	办法	度过	难关！
Wǒmen	yìqǐ	xiǎng	bànfǎ	dùguò	nánguān
nous	ensemble	chercher	moyen	dépasser	difficulté
PP	Adv.	V	N.S	V	N.S

Nous cherchons des moyens pour dépasser des difficultés ensemble !

- 50 Ces analyses montrent des différences entre les moyens persuasifs en français et en chinois. Avant de conclure le discours, les francophones natifs ont tendance à inspirer la confiance du destinataire, alors que les sinophones natifs mettent en œuvre des raisonnements et des évidences justificantes correspondant au *logos*. Cela peut s'expliquer par le fait que les sinophones natifs s'engagent avec prudence et un peu plus de distance par rapport au destinataire.

4.2 Apprenants de FLE

4.2.1 Procédés persuasifs dans l'introduction

- 51 En ce qui concerne les apprenants, les tendances observées dans l'ouverture des lettres diffèrent de celles attestées dans les productions du groupe de contrôle. Le moyen dominant attesté dans les productions des apprenants correspond à la formule interrogative qui occupe 60% des introductions. Les apprenants commencent leur lettre par la salutation « Salut ! » accompagnée d'une interrogation sur l'état personnel du destinataire à travers la modalité interrogative. Cet usage langagier a pour fonction de faire preuve de politesse et de bienveillance. Rappelons que ce moyen est attesté dans les lettres des sinophones natifs et il est absent dans les courriers des francophones.

(12) Salut ! Comment vas-tu ?

- 52 Dans 26% des cas, avant d'introduire la problématique et de développer des arguments, les apprenants donnent des informations sur le contexte dans lequel s'inscrivent le destinataire et le destinateur en utilisant la stratégie déclarative. Comme le montre

l'exemple (13), le scripteur exprime son étonnement face à la décision de son ami(e). La mise en scène de soi-même au début de la lettre permet au destinataire de réduire la distance temporelle et spatiale avec son interlocuteur et de susciter son intérêt à suivre le déroulement du discours.

(13) Je ne peux pas exprimer combien j'étais étonnée quand j'ai reçu ta lettre dernière.

- 53 Dans 14% des cas, les apprenants de FLE manifestent un acte de réception d'une information. La lettre commence par une formule responsive composée de locution verbale « entendre dire » accompagnée d'un complément exprimant la condition d'énonciation. Reliée par le connecteur « donc », la seconde proposition sert à mettre en évidence l'objectif d'écriture du scripteur à travers le verbe « écrire » et la préposition qui s'emploie pour désigner le but.

(14) J'ai entendu parler que tu as décidé de quitter les études, donc, j'écris cette lettre pour partager mes idées sur cela.

- 54 La figure 4 montre la répartition des moyens de persuasion dans les trois groupes de scripteurs au moment de l'introduction.

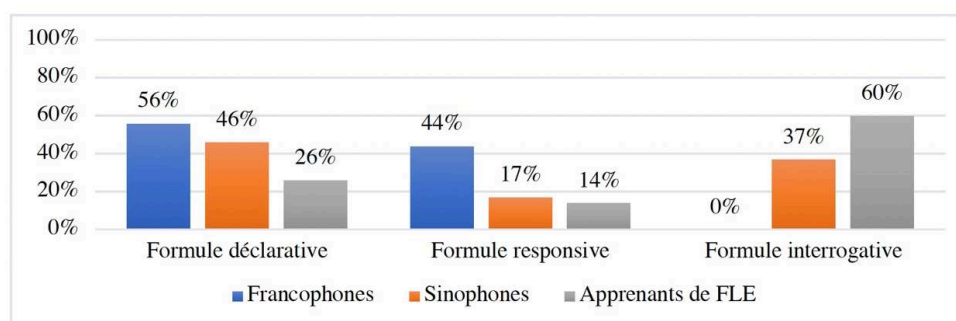


Figure 4 : Les procédés de persuasion dans l'introduction dans l'ensemble des productions

- 55 L'écart saillant entre les trois types de scripteurs porte sur l'emploi fréquent des formules interrogatives en FLE au début de la lettre. En effet, la salutation sous forme interrogative est plus fréquente dans la communication en face à face et assez rare à l'écrit pour des raisons de disjonction spatio-temporelle entre le destinataire et le destinataire chez les francophones natifs, mais les apprenants semblent ne pas encore maîtriser cet écart et emploient une stratégie d'introduction de la thématique qui diffère de celle employée par les francophones. On peut considérer qu'ils sont influencés par leur L1.

4.2.2 Apprenants de FLE

- 56 En ce qui concerne la conclusion, les apprenants se rapprochent des groupes de contrôle et utilisent les moyens qui relèvent de l'éthos dans 67% des cas pour convaincre leur interlocuteur. Pour cela, ils montrent leur amitié, leur soutien et proposent de l'aide à leur ami(e). Dans l'exemple suivant, la preuve de l'éthos s'appuie sur la proposition du soutien financier à l'aide du pronom personnel « je » suivi d'un recours envisagé à l'établissement scolaire.

(15) Si tu veux, **je** peut t'aider financièrement et **tu peut aussi appliquer des aides financiers dans l'université**. J'espère que tu reconsidèras et continueras tes études.

57 Tout comme les sinophones natifs et contrairement aux francophones, les apprenants terminent parfois le discours par des procédés propres au *logos*. Ils cherchent à mettre en évidence la thèse principale afin de faire adhérer le destinataire à l'intérêt impératif de poursuivre des études. Le moment final de la lettre constitue donc une justification raisonnable et plausible pour convaincre le destinataire de reprendre ses études. Ce type d'emploi serait dû à l'influence des normes d'écriture du chinois dont la persuasion se fonde sur les arguments et la rationalité. Dans l'exemple (16), le scripteur donne une définition du diplôme en le comparant à un certificat des savoir-faire. Dans la seconde proposition, le scripteur met en évidence un motif favorable d'obtenir un diplôme dans le cadre du projet professionnel.

(16) Le diplôme est une épreuve que tu as des capacités de finir les études, au cours d'apprentissage, tu récolteras aussi les attitudes qui sont bénéfiques dans ta travail future.

58 Dans 13% des cas, la péroraison se réalise par l'appel aux passions et aux émotions des destinataires afin qu'ils puissent changer d'avis. Dans l'exemple (17), les deux phrases exclamatives permettent d'encourager le destinataire et de susciter sa confiance pour continuer ses études universitaires.

(17) Bon courage ! Aller en route, en direction d'un futur doux !

59 La figure 5 ci-dessous résume les moyens utilisés par l'ensemble des scripteurs.

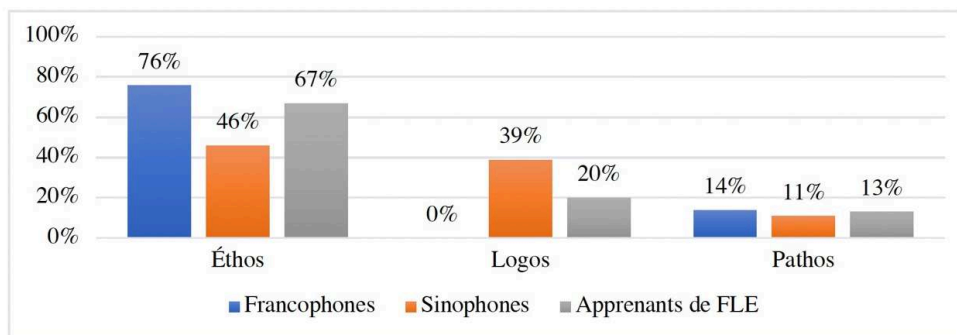


Figure 5 : Les procédés de persuasion dans la conclusion

60 Le point commun entre ces trois types de scripteurs, c'est qu'ils ont tendance à se mettre en scène et à gagner la crédibilité de l'interlocuteur à la fin de la lettre familière. L'emploi fréquent du *logos* par des apprenants de FLE peut se traduire par l'influence des stratégies discursives de leur langue première qui accordent de l'importance aux preuves et aux arguments.

5. Conclusion

61 L'analyse des productions de trois groupes de scripteurs permet de relever des similarités et des différences dans les stratégies utilisées pour persuader le destinataire. En ce qui concerne le groupe de contrôle, les francophones et les sinophones utilisent régulièrement les procédés déclaratifs pour annoncer la raison de leur lettre. En revanche, on trouve plus souvent la formule responsive chez les francophones que chez les sinophones qui eux, préfèrent introduire le sujet par une question rhétorique. On voit donc que les stratégies de persuasion dans les introductions diffèrent entre les deux types de scripteurs et même lorsque la même stratégie, à savoir la stratégie

déclarative, est utilisée, ce ne sont pas les mêmes actes de langage qui sont mis en œuvre. Si les francophones constatent systématiquement la raison de leur lettre, les sinophones optent pour l'expression de leur point de vue plus directement.

- 62 En ce qui concerne la partie finale de la lettre, nous avons vu que les scripteurs natifs des deux langues ont recours aux procédés de l'*éthos* qui servent à soutenir le destinataire, à garder la bienveillance et exprimer ses encouragements. En revanche, on trouve chez les sinophones la tendance à employer également les stratégies du *logos* et donc à continuer d'argumenter à cette étape de la lettre alors que les francophones natifs ne le font pas. Cela peut donc sembler étrange et redondant pour un francophone cet effort de revenir sur le sujet à la fin de la lettre. Cette différence rhétorique nous semble importante à souligner dans notre analyse.
- 63 Quant aux apprenants, on remarque qu'ils sont en cours d'acquisition des stratégies rédactionnelles et persuasives en FLE. Le fait d'employer la stratégie interrogative au début de la lettre pour demander si leur ami/amie va bien semble être inapproprié pour le genre en question. Cette pratique est absente dans les productions des francophones. En revanche, on trouve des formes interrogatives dans les productions des sinophones natifs. Cette différence pourrait être illustrée dans les cours de FLE par des extraits des productions, des corpus de lettres en deux langues pour amener les apprenants à découvrir les différences de manière inductive. Un travail autour des questions rhétoriques dans les textes argumentatifs sous forme de lettre familière permettrait aux apprenants de saisir plus rapidement les propriétés textuelles en FLE.
- 64 Les écarts entre les productions des francophones natifs et celles des apprenants se confirment dans les conclusions. Nous attestons à nouveau l'influence rhétorique de la L1 des apprenants sur la tendance à utiliser les moyens relevant du *logos* dans la conclusion. Encore une fois, un travail explicite autour des corpus tout à fait comparables permettrait aux apprenants de saisir les différences et d'acquérir plus rapidement les moyens de persuasion en français.
- 65 Les enseignants de FLE pourraient également utiliser les lettres de manière contrastive en classe et de montrer qu'il y a bien des similarités dans les manières d'argumenter et de s'adresser à un(e) ami(e), par exemple dans l'effort de protéger la face de son interlocuteur, d'instaurer une relation de confiance et d'exprimer son soutien et ses encouragements. Mais il y a également des différences rhétoriques qui deviennent évidentes au moment de l'analyse et permettent d'expliquer les erreurs et les difficultés rédactionnelles d'un apprenant.

Adj.	Adjectif
Adv.	Adverbe
Cl.	Classificateur
M.I	Marqueur interrogatif
Nég.	Négation
Num.	Numéraux
N.S	Nom singulier
PP	Pronom personnel
P.S	Particule structurelle
Prép.	Préposition
V	Verbe

BIBLIOGRAPHY

- Adam, J.-M. (1998). Les genres du discours épistolaire : De la rhétorique à l'analyse pragmatique des pratiques discursives. In *La lettre entre réel et fiction*. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k3321181z>
- Adam, J.-M. (2020). *La linguistique textuelle : Introduction à l'analyse textuelle des discours* (4e édition). Armand Colin.
- Amossy, R. (2021). *L'argumentation dans le discours* (4e édition). Armand Colin.
- Bally, C. (1952). *Le Langage et la vie* (Troisième édition augmentée). Droz.
- Bi, X. (2016). *Rhétorique de la dissertation. Etude contrastive des conventions d'écriture académique en français et en chinois*. Université Paris-Diderot - Paris VII.
- Gardes Tamine, J. (2004). *Pour une grammaire de l'écrit*. Belin.
- Connor, U. (1996). *Contrastive rhetoric : cross-cultural aspects of second-language writing*. Cambridge, Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, États-Unis d'Amérique : Cambridge university press.
- Connor, U. (2011). *Intercultural rhetoric in the writing classroom*. The University of Michigan Press.
- Fayol, M., Alamargot, D. & V. Berninger (2012). *Translation of Thought to Written Composing*. Psychology Press.
- Hidden, M.-O. (2008). *Variabilité culturelle des genres et didactique de la production écrite : Analyse longitudinale de textes narratifs et argumentatifs rédigés par des apprenants de français langue étrangère*. [Phdthesis, Université Sorbonne Nouvelle - Paris 3]. <https://hal.archives-ouvertes.fr/tel-01845844>
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1998). L'interaction épistolaire. In *La lettre entre réel et fiction*.
- Perelman, C., & Meyer, M. (1988). *Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique* (5e édition). Éditions de l'Université de Bruxelles.
- Pernot, L. (2000). *La rhétorique dans l'Antiquité*. Librairie générale française.
- Vicari, S. (2018). Rituels épistolaires dans les lettres des poilus peu et moins lettrés : Une analyse contrastive. *SHS Web of Conferences*, 46, 06009.
- Zeng, A. (2008). *Yīngyòngwén xiězuò 应用文写作 (L'écriture des textes)* (北京邮电大学出版社). <https://book.kongfz.com/281192/3926572041/>

APPENDIXES

Liste d'abréviations pour les exemples en chinois

ABSTRACTS

This paper investigates the means of argumentation in familiar letters written by Chinese-speaking learners of French as a foreign language at B2 level. The letters are contrasted with

those of native French speakers and native Chinese speakers representing a control group. The results show some contrasts between the native groups. We also see that the learners use some of the same argumentative strategies as the native French speakers, but we also attest to the influences of their native language in the choice of persuasive devices.

Cet article étudie les moyens d'argumentation dans les lettres familières rédigées par les apprenants sinophones du français langue étrangère de niveau B2. Les lettres sont contrastées à celles des francophones et des sinophones natifs représentant un groupe de contrôle. Les résultats montrent certains contrastes entre les groupes des natifs. Quant aux apprenants, on voit qu'ils utilisent en partie les mêmes stratégies argumentatives que les francophones, mais on atteste également des influences de leur langue maternelle dans le choix des procédés persuasifs.

INDEX

Mots-clés: argumentation, acquisition d'une L2, compétence écrite, persuasion, lettre familière.

Keywords: argumentation, L2 acquisition, written competence, persuasion, familiar letter.

AUTHORS

QIANYUN LI

Université Grenoble Alpes / LIDILEM

TATIANA ALEKSANDROVA

Université Grenoble Alpes / LIDILEM