

Université Lumière Lyon 2

Ecole doctorale : 3LA (lettre, langues, linguistique et arts)

**Les rituels de la politesse : analyse
pragmatique des interactions lors de
l'offre d'un cadeau**

par Lucie BUJON

Thèse de doctorat de Sciences du langage

sous la direction de Catherine ORECCHIONI

soutenue le 30 mai 2008

Composition du jury :

Robert VION, professeur à l'université de Provence

Catherine ORECCHIONI, professeure à l'université Lumière Lyon 2

Claude RIVIÈRE, professeur émérite

Véronique TRAVERSO, directrice de recherche au CNRS

Francis VANOYE, professeur à l'université Paris X

Contrat de diffusion

Ce document est diffusé sous le contrat *Creative Commons* « [Paternité - pas d'utilisation commerciale - pas de modification](#) » : vous êtes libre de le reproduire, le distribuer et le communiquer au public à condition de mentionner le nom de son auteur et de ne pas le modifier, le transformer, l'adapter ou l'utiliser à des fins commerciales.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier Mme Catherine Kerbrat-Orecchioni pour m'avoir donné envie de faire cette recherche, pour son aide précieuse et ses nombreux conseils.

Je remercie aussi vivement Mme Véronique Traverso pour son appui et ses précieux conseils depuis le début de mon travail.

Je remercie Thomas pour ses suggestions pertinentes et ses relectures attentives.

Je remercie aussi Marie-Cécile pour ses relectures minutieuses et son soutien sans faille.

Je remercie les membres de ma famille, et particulièrement ma mère, pour leur présence à mes côtés tout au long de mon travail.

Je remercie mes amis et proches pour toutes leurs attentions.

Je remercie toutes les personnes qui ont accepté que je «décortique» et analyse leurs propos.

Je remercie Mme Bastide pour sa bienveillance.

Je remercie, avec tout mon amour, mon mari pour son soutien indéfectible, sa présence réconfortante et sa patience.

Je remercie aussi mon fils Eliot pour m'avoir redonné le courage d'aller au bout de mon travail.

Sommaire

Remerciements	5
Sommaire	6
AVANT-PROPOS	9
1^{RE} PARTIE : OUTILS ET NOTIONS	19
Chapitre 1 La constitution du corpus	21
1. Corpus d'interactions authentiques	21
2. Corpus d'interactions fictionnelles.....	27
Chapitre 2 : Les rituels de la politesse en situation d'offre.....	31
1. Les rituels de la politesse	31
2. Le cadeau	42
Chapitre 3 La politesse normative.....	47
1. Les guides de savoir-vivre	47
2. Le cadeau selon les normes.....	50
Chapitre 4 La théorie des faces	69
1. La politesse linguistique	69
2. Le cadeau et la théorie de la politesse.....	73
2^E PARTIE : ANALYSE D'INTERACTIONS VERBALES AUTHENTIQUES LORS DE L'OFFRE D'UN CADEAU.....	79
Chapitre 1 : Les manifestations linguistiques lors d'une séquence d'offre.....	81
1. Avant l'offre	82
2. Au moment de l'offre	87
3. Après l'offre.....	120
4. Les cas particuliers	123
Chapitre 2 Du normatif à l'authentique	129
1. Le rôle des participants	129
2. Les occasions.....	134
3. La manière d'offrir un cadeau	135
4. Le choix du cadeau	142
Chapitre 3 : Analyse détaillée de trois séquences.....	148
1. Analyse d'une première séquence représentative du corpus le vase.....	148
2. Analyse d'une deuxième séquence représentative du corpus la lampe marocaine.....	156
3. Analyse d'une séquence «marquée» le sac de «pétasse».....	164
3^E PARTIE : LES SCÈNES D'OFFRE AU CINÉMA	173
Chapitre 1 La recherche de la vraisemblance.....	175
1. Les stratégies de politesse	176
2. Les marqueurs d'authenticité	187

Chapitre 2 La liberté de la fiction	191
1. Offrir un cadeau au cinéma	191
2. Transgresser les stratégies de politesse.....	202
3. Les exagérations caricaturales.....	205
4. Le rôle du cadeau au cinéma.....	211
Chapitre 3 Analyse détaillée de trois scènes.....	214
1. <i>Le grand bleu</i> (Luc Besson, 1988)	215
2. <i>Le père Noël est une ordure</i> (Jean-Marie Poiré, 1982)	222
3. <i>Harry, un ami qui vous veut du bien</i> (Dominik Moll 2000)	238
4^E PARTIE LA GESTION DES ÉMOTIONS.....	259
Chapitre 1 Echange d'émotions	261
1. Les émotions de l'offreur	262
2. Les émotions du receveur	265
3. Echange d'émotions.....	270
Chapitre 2 Emotions éprouvées vs exprimées.....	273
1. Les émotions exprimées correspondent aux émotions éprouvées.....	275
2. Les émotions éprouvées ne sont pas exprimées	286
3. Les émotions éprouvées sont différentes de celles exprimées	287
CONCLUSION	311
Bibliographie :	321
Romans cités	331
Livres pour enfants	331
Table des matières	334

Avant-propos

«OOUUUUUUUUAH c'est génial, OOUUUUAH je suis super contente, vraiment merci, je suis trop contente vraiment c'est trop cool, merci merci vraiment c'est super» hurlait une jeune femme alors qu'elle venait de gagner un jeu à la radio. Elle venait de gagner deux places pour un match de football en ayant bien répondu à une question. Devant notre poste de radio, nous nous sommes demandée pourquoi ce gain provoquait une expression de joie si intense. Pourquoi une telle emphase et de tels hurlements ? L'influence du canal médiatique sûrement. L'animateur n'est même pas le réel offreur du cadeau, il n'est que l'intermédiaire d'un sponsor qui finance le gain. Pourtant la personne qui gagne le remercie directement et de manière intensive.

En tant qu'interactionniste nous nous sommes demandé quelle était la place du cadeau dans cet échange. Quels sont les enjeux de ce gain pour chacun des participants ? Faisons-nous la même chose dans la vie de tous les

jours. A priori nous ne hurlons pas quand nous recevons un cadeau. Mais que faisons-nous réellement. Que disons-nous. Quel est le déroulement d'un échange en situation d'offre. Voilà les premières questions qui nous ont fait débiter notre recherche.

Dans le cadre de notre laboratoire de recherche, ICAR¹, nous avons alors décidé d'analyser des interactions verbales lors de l'offre d'un cadeau. Cette équipe de recherche effectue des études sur les interactions ordinaires, les interactions au travail, les interactions de service, les interactions thérapeutiques, les interactions pédagogiques, les interactions médiatisées par ordinateur et les interactions argumentatives et explicatives.

Par delà leur diversité et leurs appartenances disciplinaires variées (sociologie, psychologie, anthropologie, éthologie, linguistique), les approches interactionnistes partent de l'idée que l'observation des situations ordinaires de rencontres est, plus que l'introspection ou l'intuition, le moyen d'approcher l'objet soumis à l'investigation, que celui-ci soit l'ordre social, les fondements culturels des comportements, le fonctionnement de la langue et des discours, etc. (Traverso, 2000, 3)

La situation d'offre sera analysée en tant qu'interaction ordinaire. A travers l'analyse de données empiriques, les interactions sont «décortiquées» et analysées en prenant en compte le contexte d'énonciation. Notre étude s'inscrit alors dans le champ de la linguistique interactionniste, dont l'objectif est de dégager l'ensemble des règles et principes qui sous-tendent le fonctionnement des conversations et autres formes d'interactions verbales.

L'objectif de l'analyse des interactions est donc de déchiffrer la «partition invisible» qui guide (tout en leur laissant une large marge d'improvisation) le comportement de ceux qui se trouvent engagés dans un processus communicatif. (Kerbrat-Orecchioni, 1990, 157)

Parmi les règles et principes, certaines d'entre elles jouent un rôle particulièrement important, ce sont celles qui relèvent de la «politesse linguistique»², au sens de la pragmatique interactionniste. De nombreuses recherches concernant la politesse dans différentes situations ont été effectuées par le laboratoire.

¹ ICAR = Interactions, Corpus, Apprentissage, Représentations - Université Lumière Lyon 2.

² Notion que nous expliquerons dans la première partie.

On comprend l'intérêt des chercheurs pour cette notion ordinaire qui touche de près chacun de nous. Comme le rappelle Lacroix

Y a-t-il une seule situation humaine dans laquelle la politesse n'entre pas en jeu ? Elle s'introduit dans les interstices de nos moindres actions. Son régime est celui de l'omniprésence, de la permanence. La brièveté des instants où elle se manifeste est compensée par leur succession incessante. (1990:12)

La politesse est un objet d'étude dont l'attrait est son «*ordinarité*». Il est intéressant de mettre à jour des situations banales qui sont «*lues sans qu'on y prête attention*» (*seen but unnoticed*) (Garfinkel, 2007:99). Et parmi ces situations ordinaires c'est celle de l'offre d'un cadeau que nous avons choisi d'étudier plus précisément. Cet acte apparaît comme un révélateur possible de l'importance et de la ritualisation de la politesse de tous les jours.

Le cadeau est aussi très présent dans notre quotidien. Les cadeaux rythment notre vie et nos relations. Produit marketing inévitable, le cadeau est aussi omniprésent lors de nos diverses activités. On nous offre un aimant dans une boîte de céréales, un DVD dans un magazine, ou un sac de voyage pour un achat par correspondance, on peut aussi essayer de gagner un voyage en participant à un jeu télé par SMS. Le cadeau est utilisé dans le commerce et les médias pour «*attirer le client*» et créer un «*lien*» avec celui-ci. Dans notre vie familiale, professionnelle et sociale c'est un peu la même chose. Il y a les cadeaux d'entreprise, des fruits de la part de la voisine, le cadeau d'anniversaire pour nos proches et le bouquet de fleurs pour la fête des mères. Les occasions pour offrir un cadeau et créer un lien sont nombreuses. Mais nous allons voir que ces situations ne se déroulent pas de n'importe quelle façon. Les échanges en situation d'offre sont soumis aux règles de la politesse. Notre but premier sera alors de comprendre de quelle manière et dans quelle mesure celles-ci structurent nos paroles et nos gestes lors de l'offre d'un cadeau. Offrir un cadeau est un acte non-verbal avant tout et celui-ci s'accompagne d'actes verbaux et para-verbaux. Nous tenterons d'observer minutieusement tous ces actes à travers la réalité des interactions.

Pour étudier les interactions autour de l'offre d'un cadeau nous nous sommes appuyée sur un corpus que nous avons pris soin de constituer dès le

début de notre recherche. Celui-ci se compose pour une part d'interactions authentiques et pour une part d'interactions fictionnelles extraites de scènes de films français. Le corpus constitue la matière première de notre travail. Il permet une analyse linguistique précise. Mais celle-ci ne suffit pas à expliquer toutes les manifestations observées dans ce corpus. Une analyse socio-anthropologique et psychologique semble pouvoir apporter beaucoup à notre recherche. Il nous a semblé inévitable d'aller voir comment le sujet qui nous intéressait pouvait être traité dans d'autres disciplines. Il est apparu très vite que ces recherches dans d'autres domaines pouvaient apporter des explications aux manifestations linguistiques observées dans le corpus. Ces différentes approches complètent l'analyse linguistique de manière pertinente.

C'est, me semble-t-il, une caractéristique de l'analyse de conversation (de la pragmatique, en général) que de nous mener rapidement aux frontières du sociologique et du psychologique. Là où d'autres verraient peut-être un inconvénient, je vois une ouverture par laquelle je me sens curieux de pénétrer. (Vanoye, 1985:17)

Nous verrons que l'articulation entre ces différents outils et notions nous dirige naturellement vers une approche pluridisciplinaire de cette étude et que chaque discipline permet d'apporter un éclairage important à l'analyse de ce corpus. Cependant, nous ne pouvons pas nier qu'une approche pluridisciplinaire pose certains problèmes car il n'est pas toujours aisé de délimiter les frontières entre les disciplines et de parcourir tous les domaines efficacement. A ce sujet, Vion nous explique que

Cette pluridisciplinarité implique que chaque discipline définisse une spécificité et, de manière paradoxale, respecte l'apport des autres tout en ayant la possibilité d'intervenir sur leur terrain. (1992:17)

Pour ce travail nous nous sommes beaucoup intéressée à un sociologue qui dépasse aussi les frontières de sa discipline pour trouver des réponses en psychologie ou en linguistique. Les travaux de Erving Goffman ont constitué une référence importante dans notre recherche. Ce sociologue américain décrit la vie quotidienne de façon «pointilleuse» et précise, mais sans s'inscrire réellement dans un «cadre» déterminé. Son travail se traduit par l'observation et la description d'une situation précise dont il analyse les enjeux sociologiques. Mais il laisse aussi beaucoup de place à des approches plus

psychologiques ou linguistiques, comme en témoigne la place importante qu'il accorde aux échanges conversationnels et aux relations interpersonnelles dans tous ses ouvrages. C'est dans une perspective goffmanienne que nous avons commencé notre recherche et ses travaux nous ont fortement inspirée tout au long de cette étude.

L'une des théories de Goffman qui nous semble intéressante par rapport à notre travail est celle de «*la mise en scène*» de la vie quotidienne»

La perspective adoptée ici est celle de la représentation théâtrale»les principes qu'on en a tirés sont des principes dramaturgiques. J'examinerai de quelle façon une personne, dans les situations les plus banales, se présente elle-même et présente son activité aux autres, par quels moyens elle oriente et gouverne l'impression qu'elle produit sur eux, et quelle sortes de choses elle peut ou ne peut pas se permettre au cours de sa représentation. (Goffman, 1973 a»9)

Nous allons voir comment les participants se présentent les uns aux autres lors d'une situation d'offre, quels moyens ils utilisent pour que l'interaction se déroule sans heurts, comment les rituels de la politesse interviennent dans cette interaction, comment les participants contrôlent cette «*mise en scène*». Ce point de vue nous semble pertinent pour comprendre certains aspects de nos interactions.

Cette recherche pluridisciplinaire nous a permis de nous intéresser de plus près aux notions qui entourent la situation d'offre. Nous avons alors été fouiller du côté de la sociologie et de l'anthropologie pour ce qui concerne la notion de don (et donc de cadeau) avec comme référence primordiale les travaux de Marcel Mauss (1995, 1^{ère} édition 1950). Les notions de rituel ou de rite ont par exemple été approfondies grâce aux travaux de Claude Rivière (1995, 1996). Nous nous sommes aussi beaucoup appuyée sur les travaux de Dominique Picard (1995, 1998, 2007) qui abordent les rituels du savoir-vivre avec une approche psychosociale.

En ce qui concerne l'analyse linguistique du corpus c'est principalement les nombreux travaux de Catherine Kerbrat-Orecchioni (1990, 1992, 1994, 1996, 2005) sur la politesse qui ont constitué nos références pour le corpus d'interactions authentiques et les travaux de Francis Vanoye (1981, 1989, 1991, 1998) pour le corpus d'interactions fictionnelles cinématographiques. Ce travail sur les interactions verbales et non-verbales est

le point de départ de notre recherche. Ce sont les questions soulevées par l'étude linguistique qui nous ont poussée à compléter notre travail par des recherches dans les autres disciplines. Les notions de politesse et de don (ou de cadeau) sont des notions complexes qui méritent ce traitement transversal.

Notre travail va se présenter de la façon suivante. Nous aborderons dans la première partie tous les outils et notions qui permettent de faire l'analyse.

Le premier élément qui constitue la base de notre travail est le corpus, nous commencerons donc par présenter celui-ci. Ce premier chapitre permettra de décrire la composition du corpus authentique et du corpus fictionnel. Nous évoquerons aussi quels ont été les avantages et les inconvénients de la méthode de recueil de ces deux corpus.

Le deuxième chapitre de cette partie sera consacré aux rituels de la politesse en situation d'offre. Nous commencerons par interroger ce terme de «rituel», ainsi que la notion de «politesse». Puis nous chercherons à comprendre comment les rituels de la politesse trouvent leur place dans notre société et quels rôles ils y jouent. Dans un deuxième temps, nous aborderons la notion de don et de cadeau, en nous demandant aussi quelle est la fonction de celui-ci dans notre vie quotidienne.

Dans le troisième chapitre, nous essayerons de voir de quelle manière les guides de savoir-vivre abordent la politesse d'aujourd'hui et quels conseils et principes ils donnent aux lecteurs. Nous regarderons aussi quelle place tient l'offre d'un cadeau dans ces ouvrages. Nous verrons que ces guides apportent une vision intéressante et normative de la politesse qui est présentée à la fois comme une valeur traditionnelle et très actuelle.

Dans le quatrième et dernier chapitre, nous parlerons de la politesse linguistique qui constitue la théorie fondatrice de notre analyse. Nous présenterons la théorie des faces sur laquelle nous appuierons toute notre analyse linguistique. Nous appliquerons aussi cette théorie des faces à l'offre d'un cadeau.

Cette première partie nous permettra donc de mettre en place les outils et notions qui nous seront utiles pour la suite de la recherche. Une fois que cet

éclaircissement sera fait nous pourrons ensuite analyser notre corpus avec tous les moyens nécessaires.

La deuxième partie sera consacrée à l'analyse linguistique du corpus authentique. Dans le premier chapitre, nous étudierons le déroulement d'une offre en situation réelle. A l'aide des exemples du corpus, nous établirons la liste des manifestations linguistiques récurrentes en situation d'offre. Nous essayerons de voir ce qui se passe avant et après l'offre d'un cadeau mais c'est essentiellement le moment de l'offre du cadeau qui sera étudié. Cette approche minutieuse du corpus nous permettra de décrire les rituels de politesse en situation d'offre.

Dans un deuxième chapitre, nous tenterons de voir comment la politesse normative des guides de savoir-vivre se situe par rapport à la politesse effective observée dans notre corpus et dans notre environnement.

Nous appuierons notre étude sur l'analyse détaillée de deux séquences représentatives de notre corpus, puis de l'analyse d'une séquence dans laquelle le receveur effectue une remarque inattendue. Ces analyses vont permettre de comprendre l'enjeu de l'utilisation de certaines règles de politesse et le risque en cas de déviation de ces règles.

L'étude du corpus authentique nous permet de construire une base sur laquelle nous nous appuierons pour effectuer la comparaison avec le corpus fictionnel. Dans la troisième partie nous analyserons le corpus cinématographique afin de voir si le déroulement des scènes d'offre est le même qu'en situation authentique. Nous dégagerons les points communs mais aussi les différences. La fiction nous amène des situations nouvelles qui donnent un éclairage à nos situations authentiques. Nous verrons que les particularités du dialogue de cinéma ouvrent des possibilités plus larges. Nous essayerons ainsi de voir quelles sont ces particularités qui permettent d'apporter un vrai regard critique sur les situations authentiques. Nous procéderons alors à l'analyse détaillée de certaines scènes. Nous en avons choisi trois qui étaient représentatives de notre corpus fictionnel.

L'analyse de ces extraits de films met particulièrement en valeur le problème de la gestion des émotions en situation d'offre. La caricature effectuée par certains réalisateurs fait ressortir l'importance de contrôler ses émotions dans des situations comme celle de l'offre d'un cadeau. C'est ce que nous avons choisi d'étudier plus en détail dans la quatrième partie.

Cette dernière partie sera donc consacrée aux émotions. La comparaison entre nos deux corpus, authentique et fictionnel, nous a permis de révéler la pertinence et l'importance de la gestion des émotions en situation d'offre. A travers la gestion des paroles, les participants à l'interaction doivent manifester certaines émotions et en contrôler d'autres. C'est tout ce travail qui va nous intéresser ici. Nous commencerons par étudier quelles sont les émotions qui animent une situation d'offre puis nous tenterons de voir comment les participants expriment ou non leurs émotions selon l'influence des règles de politesse. Nous analyserons les différentes possibilités qui s'offrent aux participants et cela nous amènera à parler des difficultés que l'on rencontre pour gérer ses émotions et à évoquer la notion de sincérité qui se pose parfois en contradiction avec les règles de politesse.

Cette approche comparative nous permet de mettre au jour la gestion des émotions en situations d'offre. Les scènes comiques révélatrices de la difficulté émotionnelle nous ont alors incitée à aller voir plus loin concernant les émotions en situations d'offre. En nous appuyant essentiellement sur les travaux de Cosnier (1994) et de Kerbrat-Orecchioni (2000) à ce sujet, nous nous sommes interrogée sur la difficulté de contrôler ses émotions en situation. C'est d'ailleurs la fameuse scène du *Père Noël est une ordure* qui met nettement en avant ce problème. Comment montrer du plaisir si on ressent du dégoût ? Et cette question amène bien sûr le problème de la sincérité. Peut-on être sincère et poli à la fois ? Quel est le but du contrôle émotionnel ? L'émotion est-elle comme le dit Patricia Paperman « une forme sociale attendue comme ratification exigée d'une définition de la situation » (1995 a [16]) ? Les émotions apparaissent comme un moyen et un éminent révélateur à la fois des contraintes et de la pertinence de la ritualisation.

Chaque fois que surgit la possibilité matérielle d'une interaction verbale, on voit entrer en jeu un système de pratiques, de conventions et de règles de procédure qui sert à orienter et à organiser le flux des messages émis. (Goffman, 1974[32]).

C'est ce système que nous allons essayer de décrypter ici. A travers l'exemple de la situation d'offre, nous souhaitons illustrer une approche pragmatique des rituels de la politesse afin de mettre en avant «les coulisses» de ces actes ordinaires.

1^{re} Partie : Outils et notions

Dans cette première partie, nous allons aborder les différents outils utiles à l'analyse de notre sujet ainsi que les différentes notions qui seront abordées dans notre étude.

Nous commencerons par la présentation de notre corpus. Outil indispensable à notre démarche, le corpus constitue la colonne vertébrale de notre analyse linguistique. C'est à partir du corpus que commence l'analyse et que naissent les premières interrogations et hypothèses. Nous allons voir comment ce corpus a été récolté et quelles sont les données que nous avons obtenues. Nous évoquerons aussi les avantages et les inconvénients de la méthode utilisée.

Puis nous aborderons les rituels de la politesse en situation d'offre. Nous commencerons par approfondir les notions de «rituels» et de «politesse», avant de voir quelles sont leurs fonctions dans la vie quotidienne. Nous nous interrogerons ensuite sur les notions de «don» et de «cadeau», avant de voir aussi quelle est la fonction du cadeau dans nos relations interpersonnelles.

Nous évoquerons ensuite la politesse normative en observant des guides de savoir-vivre car ceux-ci apportent un éclairage intéressant à la notion de politesse. Nous regarderons ensuite plus précisément comment la situation d'offre est abordée dans ces guides. Nous verrons que ces traités donnent des conseils sur le rôle des participants, les occasions et la manière d'offrir un cadeau.

Enfin, nous appuierons notre recherche en décrivant la théorie des faces. Nous verrons ensuite comment s'applique cette théorie en situation d'offre. Cela nous permettra de présenter les notions indispensables à l'analyse linguistique qui suivra.

Chapitre 1 La constitution du corpus

Chapitre 2 Les rituels de la politesse en situation d'offre

Chapitre 3 La politesse normative

Chapitre 4 La théorie des faces

Chapitre 1 ☐ La constitution du corpus

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'ensemble de notre corpus. Celui-ci se compose d'interactions authentiques et d'interactions fictionnelles. Pour notre recherche, nous avons commencé par constituer le corpus authentique afin de l'analyser, puis nous avons récolté un corpus fictionnel (extraits de films de cinéma) afin de procéder à une comparaison. Nous allons présenter ces deux corpus successivement, en essayant de voir pour chacun d'entre eux quelles ont été les méthodes utilisées pour le recueil des données, la méthode de transcription ainsi que les avantages et inconvénients de ces méthodes.

1. Corpus d'interactions authentiques

La constitution du corpus «☐authentique☐ représente dans notre recherche une part très importante de notre travail. C'est le point de départ de notre analyse. C'est grâce à ces données que tout le travail d'analyse peut commencer.

Une fois le sujet choisi, il a fallu choisir la manière de constituer notre corpus. Nous avons opté pour la méthode d'enregistrement audio d'interactions «☐authentiques☐ puis leur transcription systématique. Cette méthode est celle qui est utilisée par le laboratoire de recherche dans lequel s'inscrit notre étude.

Comme n'importe quelle méthode, celle-ci a ses avantages et ses inconvénients et c'est ce que nous allons expliquer maintenant.

Tout d'abord nous voudrions préciser le terme «Authentique» associé aux interactions. Le terme authentique est utilisé ici en premier lieu en opposition à des termes comme «Fictionnel», «Littéraire», ou «Théâtral». Une interaction «Authentique» correspond à une interaction de la vie réelle.

Ce terme est d'autant plus satisfaisant pour notre étude que nos interactions ont été enregistrées à micro caché et que cela renforce l'authenticité de ce corpus. Mais nous en reparlerons un peu plus loin.

1.1. Le recueil des données

Notre corpus d'interactions authentiques a été enregistré à l'aide d'un magnétophone et d'un micro-caché lors de situations d'offre dans notre entourage et notre famille.³

Plusieurs problèmes apparaissent dès le début du recueil du corpus.

Le premier problème est d'enregistrer l'interaction et de cacher le micro. Les premiers enregistrements ont connu quelques ratés et par conséquent la perte de certaines données (effacement involontaire, enregistrement inaudible, micro découvert). Cacher le micro et enregistrer l'interaction n'a pas été une chose facile au départ, il faut manier tous ces instruments avec dextérité et discrétion afin que les participants ne se méfient pas. Mais notre méthode de travail a été difficile à cacher longtemps à notre entourage. Il a donc fallu profiter des balbutiements de notre recherche pour effectuer le plus d'enregistrements possible. Ensuite, nous avons laissé passer un certain temps avant que notre entourage relâche sa vigilance et que nous puissions à nouveau faire des enregistrements.

Le choix de faire les enregistrements à micro-caché correspondait à la volonté de garder toute la spontanéité des participants et de préserver, comme

³ Notre corpus contient trois interactions qui ont été notées sur le vif (interactions 3, 4 et 5) et non enregistrées car elles n'étaient pas prévisibles. Ceci n'est possible que pour des interactions très courtes comme celles-ci sinon la transcription resterait trop partielle.

on le signalait plus haut, l'authenticité de ces interactions. Ce dessin de Gotlib⁴ illustre bien le sujet ☐



L'idéal aurait été de pouvoir effectuer des enregistrements en caméra-cachée mais nous n'avons pas la maîtrise nécessaire de cette technique. Nous avons privilégié l'enregistrement audio car le magnétophone et le micro sont plus faciles à dissimuler et ainsi cela préserve l'authenticité de l'interaction. L'enregistrement audio ne nous permet pas d'accéder aux informations non-verbales des interactions mais notre participation à la majorité des interactions permet de combler un peu ce manque. Nous avons pu noter dans nos transcriptions les actes non-verbaux et para-verbaux importants que nous avons pu observer.

Se pose ici bien sûr le problème de notre présence et de notre participation à ces enregistrements. Pour des raisons pratiques évidentes, la constitution du corpus s'est faite sur la base d'interactions d'offre que nous pouvions prévoir (lorsque nous allions à l'anniversaire d'un ami, lorsque nous fêtions Noël en famille) afin de préparer le magnétophone et le micro. Certaines situations d'offre de cadeaux que nous avons reçus ont aussi pu être

⁴ ☐Le magnétophone☐, in *Les dingodossiers, L'intégrale*, René Goscinny et Marcel Gotlib, Dargaud, 2005 ☐166-167.

enregistrées si les conditions permettaient de le prévoir (notre propre anniversaire, aux fêtes de Noël). Nous faisons alors partie des participants, nous étions offreuse ou receveuse. Nous faisons ce que Lapassade appelle de la «participation complète», c'est-à-dire que «le chercheur met à profit «l'opportunité» qui lui est donné d'enquêter à partir d'un statut déjà acquis dans la situation» (1991:37).⁵. Participer et observer pose le problème de notre propre spontanéité et de l'influence que cela peut avoir sur le déroulement de l'interaction.

Pour essayer d'éviter cette gêne, nous avons fait en sorte de commencer les enregistrements en amont de la situation d'offre afin d'oublier nous-même la présence du magnétophone lors de l'échange de cadeau qui nous intéresse.

Nous pensons aussi que notre spontanéité est maintenue par le fait que ces interactions enregistrées sont des morceaux de notre vie. Nous effectuons un corpus certes, mais nous vivons aussi des échanges et des émotions avec nos parents, nos frères et sœurs, et nos amis. Les situations d'offres sont authentiques, réelles, et s'inscrivent dans notre vie sociale et familiale. Les liens que nous nouons avec eux continuent à être et à évoluer, que l'on enregistre ou non l'interaction. Toutes les émotions, dont nous parlerons dans la quatrième partie, nous les avons vécues pleinement et elles prennent rapidement le dessus sur notre rôle de linguiste.

Il semble que le problème se pose plutôt au moment de l'analyse des données car analyser son propre discours et celui de son entourage reste quelque chose de particulier et de relativement subjectif. Le risque d'interprétation personnelle selon l'histoire conversationnelle des participants est présent mais d'un autre côté, comme le souligne Traverso,

analyser des conversations auxquelles on a participé présente le gros avantage de réduire la part de reconstitution des données manquantes. Le fait d'avoir accès à certains éléments de l'histoire des interlocuteurs permet de ne pas recourir à des hypothèses pour reconstituer les implicites. (1996:3)

⁵ A ce sujet voir aussi Traverso, 2003.

Pour tenter de pallier un peu aux inconvénients de notre «participation complète» aux interactions, nous avons demandé à trois amis de faire le même type d'enregistrements. Notre corpus est donc composé, pour un tiers, d'autres interactions lors de situation d'offre dans trois familles différentes. Cette méthode permet de diversifier les sources linguistiques et sociales, et d'améliorer la représentativité de notre corpus. En effet, notre corpus effectué exclusivement dans notre entourage peut apparaître comme marqué socialement et culturellement. L'ajout de certaines interactions en dehors de notre entourage ne règle pas complètement le problème de la représentativité mais permet tout de même de l'améliorer.

L'autorisation d'utiliser ses enregistrements pour notre étude a été demandée aux participants ultérieurement et ceux-ci ont tous accepté. Cependant, par respect de leur vie privée, les prénoms et autres indications personnelles seront masqués dans nos transcriptions.

Nous allons voir maintenant comment se composent nos diverses données.

1.2. Les données

Notre corpus d'interactions authentiques se compose de 30 interactions □ 27 enregistrements et 3 interactions prises en notes sur le vif⁶. Parmi les 27 enregistrements, 7 proviennent d'enregistrements réalisés par d'autres collecteurs. Certains enregistrements n'ont pas pu être gardés soit parce qu'ils étaient inaudibles soit parce que le micro a été découvert.

Parmi les 30 interactions, nous avons noté 5 occasions différentes d'offres □

□ A Noël □ 12 interactions.

□ Lors de visites □ 2 interactions.

⁶ Ces interactions n'ont pas été enregistrées mais nous avons transcrit l'interaction de mémoire dans les minutes qui suivent l'échange. Cette méthode n'est utilisable que pour des interactions très courtes afin de ne pas perdre trop d'informations et que la transcription reste précise et juste.

- Des cadeaux de «compensation»⁷ □ 2 interactions.
- De retour de voyage □ 3 interactions.
- Pour des anniversaires □ 10 interactions.

Certaines interactions peuvent comporter plusieurs offres lors d'échanges de cadeaux de Noël ou pour deux anniversaires à des dates rapprochées (séquence 19).

Noël et les anniversaires sont les occasions les plus représentées, elles permettent de faire des enregistrements assez facilement car ce sont des événements prévisibles et réguliers.

Pour la transcription, nous avons opté pour le système de convention suivant □

Conventions de transcription :

- ' chute d'un son
- : allongement d'un son
- ::: allongement important d'un son
- a le soulignement indique l'insistance
- A** les majuscules indiquent une emphase plus importante
- [chevauchement de deux tours de parole
- = enchaînement immédiat entre deux tours
- (3.s)** pause en secondes
- (.) micropause
- ↑ intonation montante notable
- intonation descendante notable
- [...] coupure due au transcripateur
- (inaudible)** passage inaudible
- (gestes, attitudes)** les actes non-verbaux et paraverbaux seront notés en italiques entre parenthèses

Ce système nous permet de représenter tous les éléments importants de notre interaction tout en permettant la compréhension à la lecture du corpus. Il

⁷ Par «compensation» nous entendons tous les cadeaux qui compensent un mal, c'est-à-dire lorsque le receveur est malade ou qu'il n'a pas le moral par exemple.

est difficile de restituer à l'écrit une interaction que l'on a enregistrée mais l'analyse n'est possible qu'à partir de transcriptions systématiques qui permettent d'avoir une vision plus claire dans son ensemble de l'objet à analyser⁸. Il n'est pas envisageable de travailler uniquement à partir de l'écoute des enregistrements. Même après plusieurs écoutes minutieuses, la transcription fait souvent ressortir des régularités qui sont difficiles à détecter uniquement à l'écoute. De plus les transcriptions permettent de mettre en parallèle différentes interactions et de détecter les particularités.

Nos interactions sont transcrites à partir du moment où l'offreur tend son paquet au receveur et la transcription s'arrête lorsque les participants changent de sujet et que ni l'offreur ni le receveur ne parlent plus du cadeau. Nous parlerons alors de «séquence» (comme unité thématique) pour les interactions authentiques, pour la fiction nous parlerons de «scène» afin de ne pas faire de confusion.

Ces interactions ont une longueur extrêmement variable, de quelques minutes à plusieurs dizaines de minutes.

Les enregistrements ont principalement été effectués dans des lieux privés (dans les maisons, les deux pièces principales sont le salon et la cuisine) au sein de la famille ou entre amis. Seules deux interactions ont été enregistrées dans des restaurants lorsque l'événement était fêté à l'extérieur.

60% des interactions se déroulent entre membres de la même famille et 40% entre amis.

Les participants ont entre 20 et 60 ans.

2. Corpus d'interactions fictionnelles

La constitution du corpus d'interactions fictionnelles s'est fait dans un deuxième temps afin d'effectuer une comparaison avec notre corpus

⁸ A propos du corpus et de sa transcription voir le site internet «Corinte» (CORpus INTERactions) <http://icar.univ-lyon2.fr/projets/corinte/>. Ce site est dédié à la recherche sur les corpus de la langue parlée en interaction. Il présente une linguistique de l'interaction, fondée sur l'enregistrement, la transcription et le traitement des données orales interactionnelles et multimodales.

authentique. Nous avons choisi de nous intéresser à des extraits de films français de ces vingt dernières années pour la grande majorité afin d'éviter les problèmes culturels ou historiques.

Nous avons choisi de comparer notre corpus authentique avec un corpus cinématographique car c'est une représentation qui semble pouvoir mettre en avant les enjeux des rituels de la politesse, en utilisant l'imitation et la caricature. Le cinéma semble être le genre fictionnel le plus adapté pour effectuer une comparaison. Les dialogues cinématographiques sont plus proches des dialogues authentiques que ne peuvent l'être des dialogues de théâtre ou de roman qui sont contraints par leur caractère écrit. Il nous semblait que ces deux types de dialogues étaient les plus intéressants à comparer dans notre cas. De plus, le cinéma nous donne la chance d'avoir accès aux données non-verbales des interactions.

1.1. Le recueil des données

Recueillir les données cinématographiques qui nous intéressaient n'a pas été très facile. Cela a été un long travail et qui a demandé beaucoup de recherche intuitive. En effet, il n'existe pas, à notre connaissance, de données nous indiquant dans quel film nous allons pouvoir trouver une scène d'offre de cadeau. Il faut donc faire appel dans un premier temps à ses souvenirs et à la mémoire de son entourage. Nous avons commencé par chercher dans les films que nous connaissions bien, par exemple *Le père Noël est une ordure* ou *Un air de famille*, car ces films comportent des scènes d'offres qui sont loin d'être anecdotiques, ce sont des scènes plutôt longues et marquantes dans le film. Puis nous avons fait appel à la mémoire de nos familles et amis qui ont pu nous en indiquer quelques-uns pour les plus cinéphiles d'entre eux.

Dans un deuxième temps, notre recherche a consisté à regarder des films français récents dans lesquels on pouvait soupçonner la présence d'une scène d'offre. Ce travail-là est celui qui nous a pris le plus de temps et qui ne donne pas toujours beaucoup de résultats. Nous avons pu voir des films où les

scènes se déroulent dans un contexte de fête d'anniversaire ou de Noël sans pour autant y voir une scène d'offre de cadeau.

Enfin nous avons pu recueillir quelques scènes d'offre par le biais du hasard de nos visionnages personnels.

Le recueil de ces données a donc été un peu difficile mais le corpus obtenu semble assez divers et satisfaisant pour effectuer une comparaison avec le corpus authentique.

2.2. Les données

Notre corpus d'interactions cinématographiques se compose de 22 scènes d'offres.

Parmi ces 22 scènes, nous avons noté 9 occasions différentes d'offres (c'est un nombre plus important que pour les interactions authentiques)☐

- ☐ ANoël☐2 scènes.
- ☐ Pour un anniversaire☐6 scènes.
- ☐ Pour un cadeau de mariage☐1 scène.
- ☐ Pour la Saint Valentin☐1 scène.
- ☐ Pour une fête des Saints patrons☐1 scène.
- ☐ Sans raison apparente☐8 scènes.
- ☐ Pour un adieu☐1 scène.
- ☐ Par une admiratrice☐1 scène.
- ☐ Lors d'une visite☐1 scène.

Les films permettent de nous donner accès à de nouvelles données qui n'apparaissent pas dans notre corpus authentique, soit parce que l'enregistrement n'était pas possible, soit parce que nous n'en avons pas eu l'occasion. Par exemple on peut déjà voir que de nombreux cadeaux sont offerts sans raison apparente, et le type d'occasions est plus varié. De plus nous pouvons aussi voir des exemples de représentation d'offres entre collègue ou au travail (ex☐*Le rôle de sa vie*, *Le Placard*, *7 ans de mariage*).

Pour la transcription, nous avons utilisé le même système de transcription que pour les interactions authentiques. Nous avons appliqué ce système aux scènes de cinéma pour que la comparaison soit plus facile. Dans ce corpus, nous avons la chance d'avoir accès au non-verbal et cela nous donne beaucoup d'informations sur les réactions des personnages pendant l'interaction. Ces informations visuelles sont transcrites en fonction de leur pertinence pour la meilleure compréhension pour le lecteur. Nous n'avons pas effectué de transcription en évoquant les plans, les coupes à la manière d'une analyse plus cinématographique. Nous apporterons des images lors des analyses détaillées de certaines scènes afin d'illustrer plus précisément ces scènes.

Nous commençons la transcription au moment où l'offreur donne son cadeau et nous nous arrêtons au moment où les personnages changent de sujet ou lors d'un changement de scène. L'échange peut correspondre à une seule scène (par exemple dans *Fanfan*) ou s'intégrer à l'intérieur d'une scène plus longue où d'autres thèmes sont abordés (par exemple *Tristan*).

Comme pour les interactions authentiques les scènes d'offres au cinéma sont plus ou moins longues selon l'objectif de l'auteur, selon le rôle de cette scène d'offre dans le film et son impact sur les personnages et leur relation interpersonnelle. Par exemple nous avons une scène très longue dans *Un air de famille* et cette scène permet au cinéaste de présenter chacun des personnages avec leur trait de caractère les plus représentatifs.

La difficulté pour transcrire ces extraits de films se trouve tout d'abord dans la présentation de la scène. Il faut parfois expliquer précisément les scènes précédentes et les relations entre les personnages pour comprendre l'échange et la symbolique de certains gestes.

Ces deux corpus se trouvent dans leur intégralité dans un document annexe à celui-ci.

Chapitre 2 : Les rituels de la politesse en situation d'offre

Dans ce chapitre, nous allons aborder plusieurs notions centrales pour le sujet qui nous intéresse : les rituels, la politesse et le cadeau.

Nous allons voir tout d'abord comment définir la notion de « politesse ». Ensuite, nous chercherons à préciser le terme de « rituel ». Ensuite, nous essaierons de voir quelle est la fonction de ces rituels et plus précisément celle des rituels de la politesse qui nous intéressent ici.

En ce qui concerne la notion de « cadeau », nous commencerons aussi par une précision terminologique avant d'évoquer les fonctions de celui-ci dans les relations interpersonnelles.

1. Les rituels de la politesse

Les rituels de la politesse constituent une partie importante des rituels sociaux quotidiens. Ils en sont les manifestations les plus remarquables et les plus pratiquées. La majorité de nos actions nécessitent que l'on fasse appel, de manière le plus souvent inconsciente, à des rituels de politesse.

D'une part, la politesse se présente comme quelque chose de subsidiaire, de superflu ; mais d'autre part, n'est-il pas évident qu'elle s'impose avec une absolue nécessité à tous les hommes désireux de vivre ensemble ? (Lacroix, 1990 : 9)

1.1. La politesse

Je ne voudrais point qu'on me crût assez fou pour prétendre ressusciter cette morte□ la Politesse. Les miracles ne sont plus de notre temps et, pour toujours, je le crains bien, la politesse est enterrée côte à côte avec notre esprit légendaire. Mais je désire au moins faire l'autopsie de cette vieille urbanité française, si charmante, hélas□ et si oubliée déjà□ et pénétrer les causes secrètes, les influences mystérieuses qui ont pu faire du peuple le plus courtois du monde un des plus grossiers qui soient aujourd'hui.

(Guy de Maupassant, 1881)

Est-ce que la politesse est « morte□ comme le dit Maupassant□ C'est ce que nous allons essayer de voir dans ce chapitre, en se demandant aussi comment la politesse trouve sa place dans nos interactions aujourd'hui. Mais la question que nous nous poserons aussi dans cette étude c'est « Pourquoi la politesse□□ selon l'interrogation de Picard dans le titre de son dernier ouvrage (2007).

Savoir-vivre, politesse, civilités, respect, autant de termes qui désignent le même ensemble□ l'ensemble des règles qui permettent de vivre en relative harmonie les uns avec les autres. Respecter les autres et les règles, avoir l'esprit civique et citoyen, être poli, avoir du savoir-vivre, autant de notions qui sont évoquées quotidiennement⁹. Toutes ces notions sont bien présentes dans la société, comme le signale Rouvillois□ « La politesse vient de loin mais elle revient en force□ (2006□7). Ces notions éclairent certaines situations sociales, certains rapports sociaux mais se retrouvent autour de la même idée de fond□ harmoniser la vie sociale.

Nous allons tenter de distinguer ces notions selon l'usage qu'en fait le grand public□ le « respect□ est le terme qui nous semble le plus restreint, et pourtant c'est le terme qui semble le plus employé par « Monsieur tout le monde□, voire le plus utilisé par les jeunes actuellement. Les civilités sont souvent apparentées à tout ce qui relève de la vie extérieure au foyer, par exemple la conduite en voiture, fumer ou non dans un lieu public, ne pas jeter de papiers dans la rue, etc.

⁹ Nous pouvons aussi noter la présence d'émissions consacrées à ce sujet à des heures de « grande écoute□ sur des chaînes importantes□ un jeu-test à 20h30 sur France 2 (décembre 2003) pour connaître son niveau de savoir-vivre, qui s'intitulait « Respect ou le grand code du savoir-vivre□, un documentaire intitulé « Les bonnes manières□ sur France 3 (août 2007).

Le savoir-vivre est souvent associé à un ensemble d'usages, parfois perçu comme obsolète, qui serait réservé à une certaine catégorie bourgeoise ou aristocrate de la société. Le savoir-vivre correspondrait aux règles qui permettent de savoir comment se tenir à table, comment faire des présentations, ou comment faire le baise-main à une femme. Le terme de «*bienséance*» semble être perçu comme un terme proche du savoir-vivre. La politesse, quant à elle, apparaît souvent restreinte à des expressions comme : «*Bonjour*», «*merci*», «*S'il vous plaît*», «*Au revoir madame*». Autant de termes qui rejoignent un seul et même domaine. Mais, dans cette étude c'est le terme de «*politesse*» qui nous semble le plus approprié.

Le dictionnaire *Le Petit Robert* (2002) définit la politesse comme «*l'ensemble des usages, des règles qui régissent le comportement, le langage, considérés comme les meilleurs dans une société*».

Quant à Picard, elle définit la politesse comme «*un ensemble de règles proposant des modèles de conduite adaptés aux différentes situations sociales*» (1998:3). C'est en ces termes que la pragmatique analyse la politesse dans les conversations mais le terme «*politesse*» sera aussi utilisé dans un sens plus large. La politesse dans les interactions sera définie non seulement comme un ensemble de règles mais aussi comme tout ce qui permet de garder un équilibre et une harmonie dans une relation.

La politesse consiste en un ensemble de modèles comportementaux et de descriptions régissant les interactions sociales. Elle constitue la norme la plus quotidienne, et sans doute la plus pratiquée des rituels sociaux. (Picard, 1996 a:28)

Nous allons voir maintenant pourquoi on parle de «*rituels*» de la politesse.

1.2. Rites, rituels, routines

Nous allons distinguer ici les notions de «*rites*», «*rituels*» et «*routines*» qui sont des notions connexes et parfois difficiles à différencier.

Les rites et rituels apparaissent en fait comme des stratégies communicatives, ils cadrent les actions sociales et les conversations qui les animent□

On déploie des stratégies de défense et de protection. Celles-ci peuvent être différentes d'un individu à un autre. Mais lorsqu'elles prennent une forme stable pour devenir, dans certains cas, une conduite quasi-obligatoire, elles constituent alors des rituels. (Picard, 1996 (a)□29)

Lorsque l'on approche la notion de rite, on se trouve tout d'abord confronté à un problème important de définition. Comme le souligne Segalen, «Le problème avec le rite (...) est qu'il n'existe pas une définition reconnue, canonique et fixée□ (1998□4). Il est difficile de manier une notion sans savoir réellement de quoi on parle. Nous allons essayer de nous approcher le plus possible d'une définition, de cadrer le concept afin de pouvoir l'appliquer dans la suite de notre étude.

Selon Emile Benveniste, le rite, du mot latin *ritus*, ordre prescrit, est associé à des formes grecques comme *artus* (ordonnance), *ararisko* (harmoniser, adapter), *arthmos* (lien, jonction). (Rivière, 1995□11)

Cette étymologie évoque les différentes fonctions du rite que nous allons évoquer plus loin□fonction d'harmonisation, de socialisation.

La force du concept de «rite□ c'est qu'il est transdisciplinaire. En effet, il est abordé largement par des disciplines comme la sociologie, la psychologie, l'anthropologie, l'ethnologie, la linguistique. Et c'est pour cela qu'il est difficile d'établir une définition commune, chaque discipline en fait une application selon ses besoins.

C'est en éthologie que l'on parle tout d'abord de rite en évoquant la parade amoureuse ou encore la gestion de la hiérarchie chez les animaux.

L'ethnologie et l'anthropologie sont inévitables en ce qui concerne l'analyse des rites¹⁰. C'est le plus souvent les rites magiques ou religieux qui attirent l'attention des chercheurs. Par exemple, les rites de sacrifice, de purification, d'offrande aux divinités, de deuil, sont étudiés dans

¹⁰ Voir Mauss 1995 et Durkeim 1991.

de nombreuses populations car ce sont souvent des rites très marqués socialement et culturellement, et qui apparaissent selon un déroulement assez structuré.

Par la suite, les sociologues se sont penchés sur l'analyse de rites plus «discrets», plus «souples», qui concernent la vie quotidienne des sociétés contemporaines. Rivière, lui, s'est particulièrement intéressé aux rites profanes¹¹. Goffman est l'un des sociologues qui s'est penché attentivement sur la question des «rites d'interaction»¹². Ces rites d'interaction concernent principalement les rites de politesse qui constituent le centre de notre étude.

C'est à partir de toutes ces approches que la linguistique a pu aborder ensuite la notion de rite dans les interactions verbales et voir comment ils aident à la communication.

Le second problème que l'on rencontre en abordant l'étude des rituels c'est l'existence de plusieurs termes très proches sémantiquement. On rencontre des termes comme «rituel» ou «routine». Là aussi les théories divergent. Par exemple, certains sociologues, comme Javeau, justifient la différence entre rite et rituel par une dichotomie religieux / profane. Le «rite» correspondrait à tout ce qui relève du religieux et du sacré, et le «rituel» serait associé à tous les actes profanes. Mais si on se fie à l'utilisation des termes «rite» et «rituel», il paraît difficile, dans le domaine qui nous intéresse ici, de distinguer ces deux termes, la nuance entre le sacré et le profane n'étant pas toujours nette. Par exemple, certains rites se sont «profanisés». Des fêtes comme Noël par exemple ont perdu le caractère religieux qui les a fait naître, le père Noël est une création commerciale largement étendue¹³, et la naissance du Christ est reléguée en arrière-plan dans bien des familles dans les sociétés modernes. Le trait sacré ou religieux qui caractérisait le rite est donc moins présent.

Durkheim signale que les actions profanes peuvent aussi être considérées comme des rituels en tant que régulateurs des interactions. C'est à

¹¹ Voir Rivière, 1995.

¹² Voir Goffman, 1974.

¹³ A ce propos voir deux ouvrages de Martyne Perrot *Ethnologie de Noël*, Grasset, 2000 et *Noël, Le cavalier bleu*, 2002.

partir de ce moment-là que le terme de rite a connu une définition élargie et que le terme de rituel vient se confondre avec lui.

Si on se réfère à ce que dit Goffman, on peut considérer que dans les interactions sociales c'est «*la face*» qui est sacrée. Il définit «*la face*» comme

La valeur sociale positive qu'une personne revendique à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier. (1974:9)

Et pour lui «*la face* est un objet sacré» car les individus font beaucoup d'efforts pour protéger cette face «*et il s'ensuit que l'ordre expressif nécessaire à sa préservation est un ordre rituel*» (1974:21)¹⁴. Par là même le lien à l'autre est sacré, donc on est bien en présence de rites dans des relations quotidiennes rituelles profanes. Le sacré s'est déplacé sur d'autres objets qui prennent ainsi la valeur nécessaire à la naissance d'un rituel.

Les micro-rituels ne sont pas sacraux par essence, ils le deviennent par l'attribution d'un sens sacré aux gestes qui les manifestent. (Javeau, 1995:148)

Il existe aussi le terme de «*routine*», mais il est moins utilisé et plus facile à définir et à distinguer que les termes de «*rite*» et «*rituel*». C'est un terme que l'on rencontre essentiellement en linguistique. Coulmas qui a beaucoup étudié les routines nous dit que

A routine is not an expression or a strategy, but rather an expression which is appropriate to a situation of a certain kind or a strategy which is appropriate relative to certain communicative ends. (1981:16)

La routine correspond donc plutôt à une forme préfabriquée, beaucoup moins souple que les rites et rituels. Les routines prennent des formes verbales plus figées. On parle souvent de «*roulottes conversationnelles*», par exemple «*de rien*» après un remerciement, «*il fallait pas*» après l'offre d'un cadeau¹⁵. Une routine est une formule que l'interactant a en sa possession et qu'il utilise pour marquer son intention et signaler qu'il s'inscrit dans cet échange en connaissant le code. C'est en quelque sorte une forme rhétorique qu'il ne faut

¹⁴ Nous reparlerons de la notion de face au chapitre 4 «*La théorie des faces*».

¹⁵ Nous verrons dans la deuxième partie la place et le rôle de cette routine dans l'interaction lors de l'offre d'un cadeau.

pas interpréter au premier degré. Les routines sont beaucoup plus codifiées que les rituels qui sont plus variables.

Nous suivrons ici des auteurs comme Rivière, Kerbrat-Orecchioni ou encore Picard qui ne distinguent pas les termes de « rite » et de « rituel » dans leur définition. Comme nous l'avons vu auparavant, la distinction entre « rite sacré » et « rituel profane » ne semble pas une distinction satisfaisante et pertinente pour notre étude. Le « sacré » et le « profane » évoluent avec les sociétés et leur distinction n'est aujourd'hui pas si évidente. Mais nous gardons comme valeur qu'un rite ou un rituel est lié à la notion de « sacré » dans le sens où « la face » peut être « sacrée » comme l'explique Goffman. C'est le respect de cet objet sacré qui implique une manifestation ritualisée, que l'on veuille la nommée « rite » ou « rituel ».

Voici les traits définitoires que nous donnerons pour ces deux termes, « rite » et « rituel » :

□ Qui est « répétable » dans une même situation, en tenant compte ici de la distinction que fait Marty entre répétable et répétitif :

Ce couple de catégories voudrait caractériser deux structures. L'une « répétitive » a la rigidité de ce que l'on appelle justement « un stéréotype ». (...). La structure « répétable » est celle de l'instrument, dont l'usage se répète, mais avec la possibilité d'adaptation à des circonstances variables. (1981 : 70)

□ Qui suit un certain format, plus ou moins souple.

□ Qui dépend d'un savoir commun, d'une convention, d'un code.

□ Qui est en lien avec quelque chose de sacré.

Nous allons prendre ici l'exemple d'une fête d'anniversaire. Si l'on suit les traits définitoires de « rite-rituel », on peut considérer que la fête d'anniversaire est rituelle car elle est répétable : cette fête se renouvelle chaque année et une certaine souplesse est accordée à la réalisation de cette fête. Elle suit un certain format. Il y a les éléments incontournables : la date, le cadeau, le gâteau avec les bougies, ces deux éléments s'effectuant souvent en fin de repas. Et des éléments qui peuvent s'ajouter : le chant en chœur pour souhaiter un « joyeux anniversaire », un bon dîner, la fête sous forme de surprise. Cette fête est conventionnelle, connue de tous, et attendue de tous. Et ce sont les faces

des interactants qui représentent la valeur sacrée si l'on se réfère à la définition de Goffman. Le lien social intervient lors de cette fête et influence le choix du cadeau (plus on est proche plus le cadeau peut être intime), le choix du style de fête (par exemple «Une fête surprise» est plutôt organisée par quelqu'un de proche, ou un dîner aux chandelles au restaurant par le conjoint). La forme du rituel est fonction du lien qui unit les interactants.

On peut distinguer différents types de rituels. Nous reprendrons ici des typologies de différents auteurs afin de montrer la diversité des rites et de leur représentation.

Durkheim et Mauss distinguent deux types de rites—les rites positifs (les commémorations, par exemple les prières et les offrandes) et les rites négatifs (par exemple les interdits alimentaires).

La typologie de Goffman se compose de la même dichotomie (positif / négatif) que celle de Durkheim. Il distingue les rites de confirmation (positifs)—maintenir, instaurer une relation, par exemple le compliment—et les rites d'évitement (négatifs)—réparation d'une offense, par exemple les excuses.

Van Gennep, lui, s'est intéressé principalement aux rites de passage (changement d'appartenance ou de statut social), ce sont les rites qui marquent les étapes de la vie (mariage, deuil, naissance, ...). Rivière, dans *Les rites profanes*, distingue, entre autres—les rites de fonctionnement (les règles du jeu), les rites ascétiques (rite de l'isolement), les rites identitaires (la tenue vestimentaire déterminant l'appartenance à un groupe). Quant à Picard, elle s'inspire de la typologie de Goffman en évoquant les rituels de confirmation (la déférence, l'entretien, la ratification), et de réparation (la justification, l'excuse, la prière), auxquels elle ajoute les rituels d'accès (les salutations, les adieux),

Comme le rappelle Rivière, «Le rite a pour finalité essentielle de faire communiquer des êtres et des choses entre eux, selon des règles codées» (1995—57) Alors quelle est, plus précisément, la finalité des rituels de politesse—

1.3. Les fonctions des rituels de la politesse

1.3.1. La fonction sociale

Les rituels de politesse ont une première fonction qui consiste à entretenir le lien social. C'est ce que souligne Maisonneuve en disant que «Les rites jouent un rôle sans doute irremplaçable dans le maintien et le renforcement du lien social». (1988[121])

Picard parle même précisément de «Rituels d'entretien», c'est par exemple une invitation, un cadeau, un coup de téléphone. Respecter ces rituels de politesse c'est affirmer à l'autre qu'on désire garder le lien qui nous unit, qu'il soit affectif, social, ou professionnel.

Leur fonction est aussi de marquer la nature du lien[le degré d'intimité qui unit les interactants, leur lien hiérarchique. Ces rituels de politesse sont des «Signes du lien» selon le terme de Goffman, nous en reparlerons plus loin lorsque nous évoquerons la fonction du cadeau.

La seconde fonction sociale essentielle des rituels de politesse est celle d'appartenance à un groupe social. Rivière rappelle que «La fonction la plus englobante de tous les rites (est) l'intégration sociale et culturelle de l'individu dans le groupe.» (1996 (b)[233])

En effet, partager des règles basées sur des conventions sociales permet de se sentir comme appartenant à un groupe. Ce groupe partageant les mêmes valeurs à respecter et le même désir de vivre en société. Partager les mêmes rituels de politesse peut être ainsi un signe de reconnaissance et un signe identitaire, c'est souvent vrai lorsqu'on se trouve à l'étranger avec d'autres gens du même pays que nous par exemple.

Les rituels permettent aussi de renforcer la cohésion du groupe dans lequel ces rites sont effectués[si on n'accepte pas ou si on n'applique pas les rituels quotidiens on se met en marge de la société et on est très vite désocialisé. Il convient de dire bonjour, de serrer la main des personnes qu'on rencontre ou de répondre aux questions que l'on nous pose.

1.3.2. La fonction de régulation de la communication

Du point de vue de la communication, la politesse a un rôle de facilitation et de régulation. On parle de la politesse comme de «l'huile dans les rouages» dans les relations humaines.

(Montandon, 1997:9)

Qu'ils soient figés ou souples, les rituels rythment les actions sociales et jouent en quelque sorte un rôle d'«amortisseur» entre les locuteurs. Les rituels permettent d'avoir des échanges harmonieux, le risque de conflit est diminué par ces cadres que sont les rites. Comme le rappellent Marc et Picard, «La fonction du rituel est de faciliter le rapprochement avec le minimum de risques pour la face des interactants». (1989:125)

Les rituels canalisent tout ce qui peut apparaître comme agressif aux yeux des autres. Les rituels de politesse rassurent les participants et leur permettent de savoir quoi faire et quoi dire dans beaucoup de situations. Par exemple, on sait que quand on rencontre quelqu'un on doit lui dire «Bonjour» et qu'on présente ses condoléances à une personne en deuil. Ils facilitent et adoucissent les relations, ils donnent un certain équilibre à des échanges et rassurent ainsi les participants de manière implicite.

Dans notre culture, les rituels sont quelquefois décriés au nom d'une idéologie du naturel ou de l'authenticité. Pourtant, l'idée d'une communication spontanée, sans code, est une idée naïve. (Marc et Picard, 1989:136)

Les différences de culture permettent de se rendre compte de l'importance de ces rituels et de leur rôle de régulateur. Si on se retrouve dans un pays étranger et qu'on ne connaît pas les rituels qui régissent le quotidien des autochtones, on risque de froisser les personnes en agissant de manière décalée. On peut aussi imaginer que l'on va se trouver dans une situation gênante pour faire des actes simples comme remercier, s'excuser, se présenter, car on ne connaît pas les règles. C'est là qu'on se rend compte de l'importance de ses rituels et de leur fonction.

Les rituels, et surtout les rituels langagiers, permettent d'éviter le plus possible les problèmes de communication ou les malentendus.

Ce sont en quelque sorte des solutions toutes faites que la langue met à disposition des sujets pour leur permettre de résoudre au mieux les problèmes communicatifs qu'ils rencontrent tout au long de leur vie quotidienne. (Kerbrat-Orecchioni, 2002, 511)

Les rituels de politesse permettent d'éviter d'être angoissé. En effet, leur présence atténue le stress face à une situation car on sait ce que l'on a à dire ou faire. Comme dans beaucoup de domaines, l'inconnu fait peur, alors les rituels apportent une façon connue de gérer la situation et permettent ainsi aux locuteurs d'aborder les actions ou les échanges de façon plus tranquille et d'être rassurés.

Les rituels sont aussi un moyen de canaliser les émotions, qui, dans certaines situations, pourraient être excessives. Par exemple, la situation de deuil, en France, nécessite un rituel pour atténuer des émotions trop fortes qui pourraient amener les interactants à agir de manière inhabituelle et non-conforme.¹⁶

Il existe donc des règles qui s'appliquent selon la situation et déterminent le déroulement rituel des actes. Ils régulent et cadrent les actions des hommes afin qu'il n'y ait pas trop de «débordement», le rituel est une sorte de «garde-fous» .

Il n'y a pas d'interaction sociale sans un minimum de ritualité (...) celle-ci joue un rôle fondamental de codification de la communication, de régulation des échanges et de conciliation d'exigences contradictoires, inhérentes à la vie sociale. (Marc/Picard, 1989, 136)

Les rituels de politesse régulent les relations et la communication. On ne se rend pas toujours compte de cette fonction essentielle mais, à propos de la politesse, Picard nous rappelle que «c'est parce qu'elle assume des fonctions essentielles de facilitation et de régulation des interactions sociales qu'elle entraîne l'adhésion et qu'elle est fortement intériorisée.» (1998, 98)

¹⁶ Nous reparlerons plus en détail de la gestion des émotions dans la quatrième partie.

2. Le cadeau

Nous allons aborder ici la notion de «cadeau». Nous commencerons par donner des précisions sur l'utilisation des termes «don» et «cadeau», puis nous chercherons à comprendre quelle est la fonction du cadeau dans les relations interpersonnelles.

2.1. Dons et cadeaux

Nous allons d'abord préciser quelques problèmes d'ordre terminologique. Lorsqu'on débute des recherches sur la notion de cadeau, on se trouve d'emblée confronté au terme de «don». Or, parmi les diverses études consacrées à ce sujet nous avons pu observer que le mot «don» regroupe indifféremment le cadeau, le bénévolat, le don d'organes, un service rendu, un héritage, ou une offrande aux dieux. Cette diversité rend le terme imprécis et ambigu. La majorité des ouvrages, pour la plupart ethnologiques et sociologiques, qui abordent le don, n'évoquent souvent que très brièvement le cadeau en tant que tel et le présentent comme une exception par rapport aux autres sortes de dons.

Le cadeau semble être considéré comme une sorte d'avatar abâtardi du don, propre aux sociétés occidentales. (...) Le cadeau est pris comme exemple et non comme objet de recherche autonome. (Chevalier et Monjaret, 1998:438)

Tout d'abord c'est l'étude anthropologique de Mauss qui apparaît comme une référence essentielle, avec son étude sur le don et le contre-don, puis on trouve de nombreuses références ethnologiques et sociologiques¹⁷ sur le «don» en général (ex:le don du sang, les offrandes aux divinités).

Pour cette étude, nous nous intéresserons uniquement au «cadeau» en mettant de côté toutes les autres sortes de dons et lorsque nous utilisons le terme de «don» c'est dans le sens de cadeau que nous l'entendons.

¹⁷ Voir Godbout,1992;Godelier, 1996 et *La revue du MAUSS*, 1993 et 1998.

Nous allons préciser ce que nous entendons par « cadeau » tout au long de notre étude. Pour des raisons de clarté, nous avons choisi de restreindre notre champ d'étude au cadeau-objet, c'est-à-dire un cadeau matériel, concret, que l'on peut définir comme un cadeau classique. Nous ne prendrons pas en compte les « cadeaux verbaux » comme le compliment. Nous orienterons donc notre étude vers des situations ritualisées telles que Noël, les anniversaires ou tout autre événement susceptible de provoquer l'offre d'un cadeau comme la visite par exemple.

Pour commencer cette analyse, nous avons appuyé nos recherches sur des études effectuées dans différents domaines car :

depuis Marcel Mauss, le don est un sujet classique dont se sont emparés les anthropologues, les sociologues, les philosophes et les économistes. (Chevalier et Monjaret, 1998 : 438).

En effet, *L'essai sur le don* de Mauss est l'œuvre à laquelle tous les chercheurs font référence lorsqu'ils font une étude sur le don, mais Caillé nous rappelle que l'on doit

actualiser les analyses de Mauss pour montrer qu'elles n'éclairent pas seulement la réalité des sociétés archaïques mais que, transposées, elles jettent aussi un jour particulièrement révélateur sur la société contemporaine. (1993 : 3)

C'est ce que nous essayerons de voir tout au long de notre étude grâce à une approche pluridisciplinaire et empirique.

2.2. Les fonctions du cadeau

Dans nos sociétés contemporaines occidentales, l'acte d'offrir un cadeau est un acte parmi tant d'autres, qui fait partie des « marqueurs » de la relation interpersonnelle. Offrir un cadeau est un acte significatif qui a différentes fonctions. Le cadeau permet à l'offreur de manifester un sentiment au receveur, ce sentiment pouvant être de l'amour, de l'amitié, de la sympathie, etc, selon la distance qui sépare les acteurs de l'échange. Et, le cadeau a aussi pour rôle de marquer le lien qui unit les personnes entre elles. Le cadeau peut donc apparaître comme « un signe du lien ». Goffman utilise ce terme pour définir

toutes ces indications à propos des relations, c'est-à-dire à propos des liens qui unissent les personnes, qu'elles impliquent des objets, des actes ou des expressions. (1973 b[186])

Le cadeau a donc un rôle à deux facettes dans la relation interpersonnelle. Il permet à la fois de manifester un sentiment et de marquer un lien social. En offrant un cadeau on signale au receveur qu'on a des sentiments pour lui et que l'on tient à conserver la relation qui nous unit. A ce propos, Picard nous dit que «Les fêtes rituelles sont des occasions de raviver les liens sociaux, de manifester son affection à ses proches et à ses amis» (1995[67]). L'offre d'un cadeau permet ainsi à l'offreur de signaler au receveur que leurs relations sont toujours les mêmes et qu'il souhaite les maintenir. Par conséquent, offrir un cadeau peut être une manière de confirmer des liens. Par exemple, le fait d'offrir des cadeaux de Noël à sa famille est une façon de confirmer les liens familiaux existants. Ici encore, l'absence de cadeaux à l'occasion de cérémonies comme Noël ou un anniversaire pourrait être perçue comme une rupture des liens qui unissaient les personnes.

Dans le même sens, le cadeau peut aussi permettre d'affirmer des liens. Par exemple lorsqu'on offre un cadeau d'anniversaire pour la première fois à une personne, c'est une façon de lui dire «Je considère que désormais on est proches donc je marque mon amitié pour toi en t'offrant un cadeau à des occasions importantes de ta vie».

Offrir des cadeaux peut donc être assimilé à des «rites positifs [qui] affirment et confirment la relation sociale qui unit l'offrant au récipiendaire, [et] manquer à un rite positif est un affront». (Goffman, 1973 b[73]). Donc pour définir l'acte d'offrir un cadeau, on peut utiliser le terme de Goffman d'«acte rituel positif interpersonnel». D'ailleurs, il précise que «Les rituels interpersonnels sont, par définition, des signes du lien, car, de toute façon, ils attestent une relation» (1973 b[91])

La différence que l'on peut noter entre les deux types d'occasions que nous avons définis auparavant est que, à l'occasion de cérémonies ou d'offres conventionnelles, le rôle du cadeau semble plutôt être de confirmer des liens que de manifester un sentiment ; alors que le rôle des cadeaux «d'allégresse»

ou « **affectifs**» semble être davantage marqué par le fait de manifester un sentiment spontané. Picard explique cela en disant que :

les fêtes sont l'occasion de marquer symboliquement (par un cadeau ou une visite) le lien qui unit des personnes entre elles. A ce titre, on peut les assimiler à des « **fêtes d'entretien**», dans le sens où leur fonction est de manifester que la relation qui nous lie à des personnes proches (parents, amis, collègues, ...) n'a pas subi de modifications (...) (1995:67)

Puis elle précise que

les rituels d'entretien ont un caractère d'obligation et se pratiquent en des occasions souvent attendues. Certains d'entre eux correspondent à des festivités programmées par la culture (...). (1995:67)

Mais, il est bien évident que l'offre d'un cadeau lors de fêtes rituelles permet aussi de manifester un sentiment et que les cadeaux non prévisibles permettent aussi de maintenir des liens, mais on ressent nettement que pour chacun des deux types d'occasion, une facette du rôle du cadeau est plus forte que l'autre.

Maintenant que nous avons vu quel était le rôle du cadeau dans la relation interpersonnelle, on peut se demander de quelle façon ce rôle varie selon la proximité des personnes. En effet, on peut penser que le degré d'intimité qui unit deux personnes influence la manière qu'elles utiliseront pour garantir et entretenir des bonnes relations. Le rôle du cadeau dépend du degré d'intimité des personnes, il varie et ne s'exprime pas de la même façon selon la distance entre les acteurs de l'échange. Au sujet de la distance qui sépare les personnes, Goffman parle de « **relations ancrées**» vs « **relations anonymes**» et il définit ces deux relations en disant :

On pourrait envisager la différence entre relations anonymes et ancrées en fonction des dichotomies classiques distance/intimité et impersonnel/personnel, chaque relation étant définie en termes de degrés. (1973 b:182)

Nous avons signalé précédemment qu'un des rôles du cadeau était de manifester un sentiment, or on peut remarquer que ces sentiments diffèrent selon le degré d'intimité. Ils s'échelonnent de la sympathie à l'amour en passant par l'amitié. En revanche, le second rôle du cadeau, qui est de garantir et de confirmer les liens qui unissent les personnes, ne diffère pas selon le degré d'intimité. Que l'on soit proche ou non d'une personne, l'offre d'un cadeau

signifiera toujours que l'on souhaite entretenir l'état de nos relations, sauf dans le cas du tout premier cadeau que l'on offre qui, lui, signifiera qu'on souhaite établir et affirmer une relation. Le double rôle du cadeau sera donc d'entretenir les liens et de manifester un sentiment qui, lui, correspondra au degré d'intimité entre les personnes. Par exemple, offrir un cadeau à notre voisin de façon rituelle au début de chaque nouvelle année signifiera : «J'ai de la sympathie pour vous et je souhaite conserver nos bonnes relations». Et, si par exemple un frère offre un cadeau à sa soeur pour son anniversaire, cet acte signifiera : «J'ai de l'amour pour toi et je souhaite confirmer les liens qui nous unissent».

Pour résumer la situation, on peut dire que :

L'entretien du lien se pratique entre gens de connaissance. Il consiste en des actions ponctuelles qui servent essentiellement à rappeler qu'on ne s'oublie pas et qu'on conserve les uns pour les autres des sentiments d'attachement et d'affection. (Picard, 1995[127])

Nous verrons à travers notre corpus comment le rôle du cadeau s'exprime pendant l'échange. Le corpus fictionnel notamment permet de mettre en valeur le rôle du cadeau dans la relation et dans l'expression des sentiments entre les personnages. Les scènes d'offre sont souvent utilisées pour décrire la relation qui unit les personnages.

Nous allons voir dans le chapitre suivant comment les rituels de politesse en situation d'offre sont abordés dans les guides de savoir-vivre. Il existe une certaine norme édictée par ces traités et nous allons voir comment cette politesse normative se présente.

Chapitre 3 □ La politesse normative

Nous présenterons ici les conseils de politesse observés dans nos lectures de guides de savoir-vivre. Une certaine norme de la politesse est avancée dans ces ouvrages et nous allons essayer d'en présenter les traits principaux, notamment en ce qui concerne l'offre d'un cadeau. Ces observations amèneront un éclairage important et nécessaire à l'analyse linguistique qui suivra.

1. Les guides de savoir-vivre

Lorsque l'on s'intéresse à la politesse, on ne peut éviter de se confronter aux guides de savoir-vivre. Ces traités présentent un point de vue, une norme des usages de la politesse. On parle souvent des guides de savoir-vivre comme de la grammaire de la politesse. Pour étudier les rituels de la politesse il est intéressant de se tourner vers ces guides car ils permettent de se rendre compte des points importants et des usages de la politesse à un moment donné.

Nous avons observé différents guides de savoir-vivre récents¹⁸ afin de voir quel en était le contenu. Il en existe de toutes sortes et de tous les styles. Certains apparaissent comme des guides très conventionnels mais depuis peu on voit naître des guides de savoir-vivre modernisés destinés à toucher un plus large public. Bien souvent, le savoir-vivre a la réputation de ne concerner qu'une certaine élite de la population. Or, il semble que ces guides se défendent de cette image et tentent de présenter le savoir-vivre comme quelque chose de plus attrayant, de plus souple et surtout d'indispensable pour vivre ensemble. A travers ces ouvrages, c'est un sentiment d'ouverture vers le grand public qui ressort. On peut lire en quatrième de couverture de l'un d'eux

Avant de commencer la lecture de cet ouvrage, le bétien doit savoir que nous, les auteurs, avons écrit ici un livre gai, révolutionnaire, sur un sujet sérieux et roboratif la bonne éducation. (Fontanel et Perron, 2003)

Denuelle, quant à elle, explique que

Le savoir-vivre d'aujourd'hui même s'il édicte encore quelques règles dans des occasions précises, n'enferme plus l'individu comme autrefois dans un carcan de prescriptions et de conventions. Il veut surtout aider à trouver le ton juste dans les circonstances imprévues et «fluidifier les relations quotidiennes. (2002)

Et Petrovic signale aussi dans sa quatrième de couverture que son manuel de savoir-vivre

ne se limite pas à l'art de recevoir et n'est pas réservé aux femmes se réunissant l'après-midi pour une partie de bridge autour d'un thé (2000)

Ces exemples montrent bien que le savoir-vivre garde une image traditionnelle, sectaire et peut-être ennuyeuse. Pour autant les valeurs de ce savoir-vivre ne sont pas rejetées mais tendent à être appréhendées de manière plus ouverte et moderne, elles évoluent avec l'histoire de la société.

¹⁸ CLERMONT-TONNERRE Hermine (de), 1996, *Politesse oblige, Le savoir-vivre aujourd'hui*, Paris, L'Archipel.
DENUELLE Sabine, 2002 (1^{ère} édition 1992), *Le savoir-vivre, Guide des règles et des usages d'aujourd'hui*, Paris, Larousse.
FONTANEL Sophie et PERRON Marie, 2003, *Le savoir-vivre efficace et moderne*, Paris, Nil éditions.
GASSE Michel, 2001, *Manuel de politesse*, Paris, Gisserot pratique.
GANDOUIN Jacques, 1984, *Guide du protocole et des usages*, Paris, Stock.
PETROVIC Ilaria, 1992, (nouvelle éd. 2000), *Petit manuel de savoir-vivre en poche*, Paris, De Vecchi Poche.
PIDOLLE Lydie, 2002, *Le petit guide du savoir-vivre*, Ingersheim-Colmar, Editions S.A.E.P..
MASSON Louise, 2006, *Après vous ... La politesse, un art de vivre*, Outremont, Stanké.

Que trouve-t-on dans ces guides de savoir-vivre ? En fonction de l'époque, les traités de savoir-vivre présentent et proposent une façon normée de se comporter dans des situations données. Pour chaque situation, les guides expliquent le comportement le plus adapté selon les modes et usages en vigueur. Des auteurs comme Picard, Rouvillois, Montandon ou Lacroix ont étudié la politesse et son histoire en s'appuyant sur ces traités de savoir-vivre. Ces guides sont l'image des relations sociales à une période donnée et sont une mine d'informations sociologiques et linguistiques.

Nous avons observé différents traités contemporains et ces ouvrages font ressortir deux propositions paradoxales mais complémentaires. Ces guides sont à la fois traditionnels et modernes. On sent la présence et le poids de toute l'histoire de la politesse et de ses traditions aristocratiques et on ressent un désir d'ouvrir ces guides de savoir-vivre au monde d'aujourd'hui et à l'ensemble de la population. Entre savoir faire des présentations, se tenir à table et se moucher, on voit apparaître des chapitres sur le divorce, l'homosexualité et les nouvelles technologies comme internet ou encore l'utilisation des téléphones portables. Nous allons voir plus précisément comment se présentent les guides d'aujourd'hui.

La majorité des guides classent leurs directives par thèmes (certains présentent leur guide comme un dictionnaire avec des entrées par ordre alphabétique). Les thèmes principaux sont :

- Les événements □ les fiançailles, le mariage, la naissance, le deuil, et pour certains, le divorce et le PACS.
- La communication □ savoir se présenter, savoir écrire, savoir parler, l'utilisation du téléphone portable ou des e-mails.
- Le quotidien □ l'hygiène, les vêtements, se tenir à table, tenir sa maison, comment se comporter à l'école, au travail, au restaurant, à l'hôtel.
- Recevoir et être reçu □ les fleurs, les présentations, le placement à table.
- Relation avec « le monde » □ protocole, s'adresser à des personnalités, recevoir des décorations et distinctions.

Ces sujets sont à peu près tous abordés dans les guides que nous avons observés. Les présentations sont plus ou moins les mêmes, certains agrémentant leurs guides d'illustrations. Certains guides sont plus légers comme celui de Gasse qui survole rapidement les thèmes en quelques phrases et ne souhaite aborder que le savoir-vivre au quotidien, expliquant que

Etre reçu, chez un duc, un ministre, un dignitaire religieux, le président de la République, le protocole est régi par des règles trop nombreuses à citer dans ce seul ouvrage. (2001[3]).

Cet ouvrage est un autre exemple qui tend à montrer que certains auteurs souhaitent sortir le savoir-vivre du seul côté protocolaire, il essaye de dire ici que le savoir-vivre intéresse tout le monde car il se pratique au quotidien.

Le guide le plus osé et le plus «étonnant» dans ces ouvrages est celui de Fontanel et Perron qui comme on l'a dit précédemment souhaite aborder le savoir-vivre de manière moderne. Elles évoquent d'ailleurs sans détour et avec de l'humour des sujets comme la sexualité, la drogue et l'alcool. Cet ouvrage est un mélange de provocation, d'ironie et de conseils réels. Les auteurs annoncent sur la quatrième de couverture «Attention, ce livre a beau être hilarant, il est très strict sur certains points» (2003).

De Fontanel et Perron à Clermont Tonnerre, l'écart est grand et pourtant le sujet est le même. Cette dernière présente un ouvrage plus classique et très détaillé avec comme appui sa propre expérience familiale aristocratique. Mais ces ouvrages se retrouvent dans le désir commun de faire partager des conseils pour «Bien vivre ensemble».

2. Le cadeau selon les normes

Etant donné notre intérêt pour les rituels de politesse en situation d'offre nous allons voir ce qu'en disent les guides de savoir-vivre. Tous les guides abordent le sujet du cadeau, de façon plus ou moins étendue. Gasse l'effleure alors que Masson y consacre un chapitre entier. Et il existe même un ouvrage de Desmarais entièrement consacré à l'offre des cadeaux, qui s'intitule

Comment offrir des cadeaux pour toutes circonstances (1995). L'offre du cadeau a donc entièrement sa place dans les guides de savoir-vivre. D'ailleurs la couverture du guide de Denuelle montre des fleurs et un cadeau, cela montre que celui-ci peut-être représentatif de la politesse et du savoir-vivre.



Nous allons voir que les guides conseillent les offreurs et receveurs sur l'attitude à tenir, et à quelle occasion et de quelle manière il est souhaitable d'offrir un cadeau.

2.1. Les rôles des participants

[La sociologie] considère que l'individu est obligé de se livrer à des activités spécifiques dans des situations déterminées, et qu'un faisceau de rapports nécessaires correspond à chaque type de situation. Ceux avec qui l'individu est en rapport dans un certain type de situation ont avec lui une relation de rôle.

(Goffman, 1973[1981])

En situation d'offre d'un cadeau il y a habituellement un offreur et un receveur¹⁹. L'offreur et le receveur ont chacun une position spécifique à respecter selon les usages□

¹⁹ Certains cadeaux peuvent être offerts par plusieurs personnes, par exemple pour un anniversaire ou un départ à la retraite. Certains cadeaux sont aussi offerts à plusieurs receveurs comme un cadeau pour un couple par exemple. Mais pour les rôles qui nous intéressent ici nous évoquerons la situation la plus simple et la plus répandue c'est-à-dire un cadeau offert par un seul offreur à un receveur unique.

Qui dit cadeau dit échange. La problématique centrale c'est l'association donner-recevoir : pas de don sans récepteur, pas de récepteur sans donateur. (Lemaire, 1990[3])

Les guides de savoir-vivre nous indiquent qu'il y a une certaine manière de donner et une certaine manière de recevoir. De manière générale, les guides abordent la façon d'offrir un cadeau et évoquent l'attitude que doivent tenir l'offreur et le receveur. Ils parlent alors de « l'art d'offrir et de recevoir ». Ils prônent le plaisir d'offrir en toute modestie ainsi que le fait d'exprimer grandement son plaisir de recevoir.

2.1.1. Plaisir d'offrir

Selon les guides de savoir-vivre, la personne qui offre un cadeau doit tenir deux attitudes principales. Son rôle dans l'échange est de donner le cadeau en montrant sa joie de l'offrir et de rester modeste en minimisant la valeur du cadeau et de son geste.

En effet, la première attitude conseillée par ces guides est de donner le cadeau au receveur en lui montrant de la joie et du plaisir. Gandouin nous signale à cet égard que

La façon de donner vaut mieux que ce que l'on donne (...). Il faut que la joie d'offrir soit aussi grande que celle de recevoir. (1984[53])

Le premier rôle de l'offreur serait donc de faire apparaître son plaisir par une expression de réjouissance pour que le receveur puisse le déceler sur son visage et dans son comportement. Même si l'offreur offre un cadeau par obligation alors il lui est conseillé de ne pas faire transparaître ce non-désir d'offrir. Lacroix nous explique qu'il est souhaitable de

ne pas donner par obligation ou à regret, mais paraître content de donner (...). La joie du donateur est rassurante pour celui qui reçoit. Elle signifie que le transfert unilatéral de l'objet, qui ne bénéficie qu'à un seul, s'accompagne d'un plaisir qui, lui est éprouvé par les deux parties. (1990[341-2])

Il est demandé à l'offreur de montrer qu'il offre le cadeau « de bon cœur » et que son but est de faire plaisir à l'autre. Le savoir-vivre incite

l'offreur à présenter une mine réjouie et un comportement adapté à une situation de «*rite positif interpersonnel*», selon la terminologie de Goffman. Desmarais rappelle que «*l'important n'est pas uniquement de donner mais de donner bien, avec gentillesse et chaleur.*» (1995:42)

La seconde attitude que l'offreur doit tenir selon la bienséance est celle de rester modeste vis-à-vis de son geste et de minimiser la valeur du cadeau qu'il offre. Les guides déconseillent à l'offreur de se vanter de la valeur du cadeau ou de la générosité de leur geste. La modestie est donc une position importante que l'offreur est censé adopter. Picard la définit en disant qu'elle «*est une forme de simplicité et de retenue dans l'appréciation de soi-même face à autrui, elle est faite d'une certaine humilité, de réserve et de simplicité*» (1995:169).

La norme veut que le geste de l'offreur apparaisse comme un acte de pure gentillesse afin que le receveur ne soit pas gêné ou embarrassé. La modestie est donc présentée comme une attitude importante pour l'offreur pour le bon déroulement de l'échange. Les guides conseillent à l'offreur de ne pas présenter son cadeau comme un acte qui lui a demandé beaucoup d'efforts et qui lui a «*coûté*», sinon le receveur se sentira en position d'infériorité et d'embarras, même si cela peut aussi être valorisant pour le receveur.

Lacroix rappelle que «*l'art de donner consiste à mettre autrui à l'aise en minimisant l'objet qu'on offre.*» (1990:375) Les guides incitent l'offreur à ne pas se placer en position haute par rapport au receveur, pour que l'échange s'effectue sur un pied d'égalité. Pour cela les guides poussent l'offreur à la fois à rester modeste et à minimiser la valeur du cadeau. Selon les usages français, il doit atténuer la valeur du cadeau en faisant comprendre à l'autre que «*ce n'est pas grand chose*», que «*ce n'est qu'un petit cadeau*». Nous y reviendrons plus tard en évoquant aussi spécifiquement le «*tabou du prix*».

Pour le savoir-vivre, le receveur risquerait d'être mal à l'aise si l'offreur vantait sa grande générosité en prétendant lui faire un «*grand cadeau*». Cependant, les guides conseillent aussi à l'offreur de ne pas non plus trop minimiser son cadeau pour ne pas que le receveur pense qu'il lui offre un objet «*bon marché*» de peu de valeur. C'est cette nuance que l'on retrouve exprimée dans l'extrait suivant

Quant à Mariquita, elle offrit à Nadia un bracelet en or acheté chez un antiquaire de la rue Auguste Comte et qui avait dû coûter une fortune. Nadia en fût presque gênée. Mariquita protesta : « Mais non, ce n'est rien du tout, rien du tout ! » Elle répétait « rien du tout » chaque fois qu'il était question de son cadeau, si bien qu'ensuite on ne parla plus du royal bracelet que comme du « rien du tout », ce fut son nom. (Belletto, *Ville de la peur*, P.o.l., 1997-2006)

Joie et modestie sont donc les deux attitudes principales prônées par le savoir-vivre comme rôles pour l'offreur. L'échange débiterait ainsi dans des conditions agréables, et l'acceptation du cadeau serait plus facile pour le receveur dont la gêne serait atténuée.

2.1.2. Joie de recevoir

Selon les guides de savoir-vivre, le receveur a aussi une attitude à tenir lors de l'échange : il doit tout d'abord accepter le cadeau qu'on lui offre, puis exprimer de la gratitude et de la reconnaissance vis-à-vis de l'offreur. Montrer que le cadeau lui fait plaisir et remercier l'offreur pour son geste généreux sont les deux rôles principaux que le savoir-vivre impute au receveur.

Lorsqu'on vous remet un cadeau, déballez-le toujours de suite. Remerciez et si vous sentez que la personne a mis vraiment beaucoup de soin et de tendresse dans son choix, faites-lui plaisir. Portez le pull, essayez la parure, remplacez vos boucles d'oreille par celles que vous venez de recevoir, etc.. (Pidolle, 2002-84)

Selon Dewitte, reconnaître la générosité de l'offreur et lui exprimer de la gratitude vont ensemble : « Voir le don dans le bienfait reçu, percevoir la générosité dont il est issu, c'est justement cela la gratitude » (1996-106).

Les guides insistent beaucoup sur le remerciement. Ils conseillent au receveur de remercier l'offreur quoi qu'il arrive. « Celui qui reçoit le cadeau aura évidemment le bon goût de dire merci. » (Petrovic, 2000-14)

Le savoir-vivre pousse le receveur à signaler, même s'il n'est pas sincère dans certains cas, que le cadeau est à son goût et qu'il est reconnaissant envers l'offreur pour le plaisir qu'il lui procure. Fontanel et Perron résument ceci en disant : « On prend l'air content » (2003-62).

Dans cette situation, les bonnes manières nous incitent à être parfois hypocrites, puisque même si le cadeau ne plaît pas au receveur il doit tout de

même exprimer de la gratitude envers l'offreur et lui faire croire que son cadeau lui fait plaisir. « L'art de recevoir un présent va consister à rehausser la générosité du donateur. » (Lacroix , 1990 : 375).

Les guides indiquent au receveur de ne pas faire des reproches à l'offreur quant à la valeur ou au contenu du cadeau qu'il lui offre. Ils signalent que le receveur doit faire des commentaires élogieux sur le cadeau en exprimant sa joie de recevoir ce présent. Les guides expliquent que le receveur doit faire comprendre à l'offreur qu'il a fait un bon choix et que le cadeau correspond à ses goûts, il doit valoriser la bonté du geste de l'offreur. Lacroix résume ainsi la situation :

S'extasier devant un cadeau, c'est vouloir persuader celui qui nous le donne de sa capacité à rendre les autres heureux. C'est lui permettre de mesurer toute l'étendue de sa gentillesse. L'obligation de celui qui reçoit est d'apporter ce soutien de soi chez celui qui offre. (...) L'art de recevoir un présent est en somme l'art de magnifier la générosité ou la perspicacité du donateur. Il faut qu'autrui lise, dans l'expression de notre gratitude, les signes irréfutables de ses qualités de cœur. (1990 : 378)

La personne qui offre un cadeau peut avoir des doutes et avoir peur que le cadeau ne plaise pas au receveur. Alors le savoir-vivre incite le receveur à rassurer l'offreur en se réjouissant à la vue du contenu du paquet.

Le rôle du receveur selon les guides semble donc se dérouler selon plusieurs étapes : accepter le cadeau, remercier l'offreur en lui exprimant de la gratitude, reconnaître sa générosité et montrer que le contenu du cadeau lui plaît.

Nous verrons dans la deuxième partie que le rôle des participants apparaît à travers différentes stratégies de politesse précises que nous illustrerons par notre corpus authentique. Et nous verrons ainsi que le rôle des participants est plus complexe que celui qui est présenté ici du point de vue des guides de savoir-vivre. L'analyse linguistique de notre corpus va nous permettre de nuancer ces principes.

2.2. Occasions

Les guides de savoir-vivre expliquent toujours à quelle occasion il faut faire un cadeau. Les occasions pour offrir un cadeau ne manquent pas, elles sont nombreuses et très diverses²⁰. Elles se distinguent selon le caractère plus ou moins rituel de la situation.

En effet, les guides distinguent souvent les cadeaux que l'on offre pour une cérémonie ou une fête dont le déroulement est assez ritualisé et de l'autre des cadeaux que l'on offre de façon plus spontanée et qui ont un caractère imprévisible et moins obligatoire. C'est ce que précise Denuelle dans son guide

Certaines dates, certaines occasions réclament qu'on se fasse des cadeaux on n'échappe guère à ce genre d'usages, au moins dans les milieux traditionalistes. Mais le cadeau improvisé, donné sans motif, est toujours la meilleure des surprises et il exprime une attention particulière. (2002B06)

Le premier type d'occasion est le plus décrit dans les différents guides. Comme le souligne Lemaire, «dans la majorité des cas familiaux le cadeau

²⁰ Nous noterons une occasion particulière évoquée par le Gros Coco dans *De l'autre côté du miroir* de Lewis Carroll

□ C'est une cravate, mon enfant, et une très belle cravate, comme tu l'as fait remarquer toi-même. C'est un cadeau du roi blanc et de la reine blanche. Que pense-tu de ça

□ Vraiment dit Alice tout heureuse de voir qu'elle avait choisi un bon sujet de conversation.

□ Ils me l'ont donnée, continua le Gros Coco d'un ton pensif, en croisant les jambes et en prenant un de ses genoux à deux mains, comme cadeau de non-anniversaire.

□ Je vous demande pardon dit Alice, très intriguée.

□ Tu ne m'as pas offensé, répondit le Gros Coco.

□ Je veux dire qu'est-ce que c'est un cadeau de non-anniversaire

□ C'est un cadeau qu'on vous donne quand ce n'est pas votre anniversaire.

Alice réfléchit un moment.

□ Je préfère les cadeaux d'anniversaire, déclara-t-elle enfin.

□ Tu ne sais pas ce que tu dis s'écria le Gros Coco. Combien de jours y a-t-il dans l'année

□ Trois cent soixante cinq.

□ Et combien d'anniversaire as-tu

□ Un seul.

□ Et si tu ôtes un de trois cent soixante cinq que reste-t-il

□ Trois cent soixante quatre, naturellement.

(...)

□ (...) et ça te montre qu'il pourrait y avoir trois cent soixante quatre jours où tu pourrais recevoir des cadeaux de non-anniversaire...

□ Bien sûr.

□ Et un seul jour pour les cadeaux d'anniversaires. Voilà de la gloire pour toi

(2007 (1^e publication 1871), Folio junior, p. 107-108)

n'est pas une surprise. Il arrive à un moment rituellement marqué (...). (1990:14)

C'est pourquoi les traités de savoir-vivre citent généralement un par un les grands événements pour lesquels on offre des cadeaux. Ils expliquent qu'on offre un cadeau pour des fêtes rituelles comme les mariages, les naissances, les baptêmes, Noël, les anniversaires ou encore pour des fêtes plus récentes comme la fête des mères, la fête des pères, la Saint-Valentin, voire récemment pour la fête des grand-mères ou des secrétaires.

Les guides de savoir-vivre expliquent aussi que l'on peut faire des cadeaux à l'occasion d'un dîner, lors d'une visite à un malade, pour remercier d'un service, etc.

Mais les guides de savoir-vivre prônent aussi le cadeau «sans raison». Desmarais nous dit à ce propos que

Les cadeaux spontanés sont souvent les plus beaux car ils viennent du cœur et sont la manifestation la plus complète de votre amitié et de votre délicatesse. (1995:135)

Gandouin résume ainsi la situation :

Y a de multiples occasions de faire des cadeaux, trop, au gré de certains : à l'occasion des cérémonies familiales (...) ; trouvant la liste incomplète, les fleuristes, les chemisiers et les parfumeurs ont inventé la fête des mères, la fête des pères, la Saint-Valentin (...). On apporte un cadeau à l'ami hospitalisé (...), à la maîtresse de maison qui nous reçoit à déjeuner ou à dîner (...). Mais ce qui est encore plus agréable, c'est d'offrir ou de recevoir des cadeaux sans motifs précis (...) qui seront le témoignage matériel et le souvenir réel d'une pensée affectueuse. (1984:54)

Les occasions pour offrir un cadeau sont donc nombreuses et diverses mais la manière de l'offrir et le choix du cadeau sont des suggestions aussi développées dans les guides de savoir-vivre, c'est ce que nous allons voir maintenant.

2.3. La manière d'offrir

Lorsqu'on offre un cadeau, la bienséance nous conseille de le faire d'une certaine façon. C'est un acte assez ritualisé. Les principales règles que l'on a pu observer dans les guides de savoir-vivre sont le moment de l'offre, le secret du prix, l'emballage de l'objet et le mot d'accompagnement.

2.3.1. Le moment

Si on offre un cadeau pour fêter un événement, il faut le faire au moment de l'événement. (Picard, 1995□10).

En effet, selon les usages, le cadeau s'offre à un moment déterminé lorsqu'il s'agit d'une cérémonie. Par exemple, si on applique les règles des guides de savoir-vivre, un cadeau de Noël ou d'anniversaire doit être offert à la date précise de l'événement. Cette règle est donc pertinente dans le cas des cadeaux ritualisés que nous avons évoqués auparavant. Desmarais donne quelques indications à ce propos□

Le cadeau de mariage est offert avant la cérémonie. [...] Les cadeaux de Noël patientent au pied du sapin, ils seront distribués soit le 24 décembre après la messe de minuit, soit le matin de Noël. [...] Les étrennes arrivent le premier janvier au plus tôt. (1995□16-17)

Les cadeaux à caractère sans raison ne sont donc, par définition, pas concernés par ce principe d'offre.

2.3.2. Le tabou du prix

Un autre principe qui entoure le cadeau dans la situation d'offre est le secret du prix.

Dans tous les cas on prendra toutes les précautions utiles pour que le prix du cadeau ne puisse être connu de la personne qui le reçoit. (Gandouin, 1984□56)

Évitez que celui qui reçoit le cadeau en connaisse le prix□vérifiez que toute étiquette ou ticket de caisse ont été retirés. (Denuelle, 2002□306)

Selon les usages, il apparaît comme très inconvenant de dévoiler le prix du cadeau ou de laisser l'étiquette avec le prix sur le cadeau. De plus, la bienséance indique que la personne qui reçoit le cadeau ne doit pas non plus essayer de savoir le prix. Lorsqu'on offre un cadeau, les guides de savoir-vivre nous conseillent de ne faire

aucune allusion à la valeur de l'objet donné. Parler du prix, c'est une manière indirecte de signaler au bénéficiaire de combien il nous est redevable. C'est lui reprocher de façon à peine voilée, de posséder un objet qui nous a coûté. (Lacroix, 1990□341)

Nous reviendrons plus loin sur cette notion de «*dette*»²¹.

2.3.3. L'emballage

Selon les usages, l'objet qui fait office de cadeau doit être emballé dans du papier prévu à cet effet pour obtenir ce que l'on appelle communément un «*paquet cadeau*». Desmarais nous rappelle qu'il serait malvenu de «*ne pas emballer le paquet correctement ou le mettre dans un sac plastique.*» (1995: 55)

Selon les guides de savoir-vivre, le principe qui impose l'emballage de l'objet offert doit être respecté pour que la situation d'offre soit établie dans les meilleures conditions.

Masson souligne aussi l'importance de la présentation du paquet

Un cadeau, même précieux, n'a aucune chance d'ouvrir l'appétit ni d'éblouir si l'emballage est rafistolé de quelconque façon. En fait, la présentation suscite déjà la surprise, l'excitation, la fébrilité joyeuse. Un joli papier, un lien de raphia, une boîte de soie ou de jute, une carte faite à la main et remplie de tendresse ajoutent considérablement à la valeur de l'objet. (2006: 170)

Masson amène ici aussi le principe de la carte qui accompagne le paquet et que nous allons évoquer tout de suite.

2.3.4. Le «*petit mot*» qui accompagne

Les guides de savoir-vivre précisent aussi souvent qu'il est bien d'accompagner son cadeau d'une petite carte. Masson nous dit de «*ne pas oublier la petite carte obligatoire qui doit accompagner et qui contient un charmant message personnel.*» (2006: 170)

Petrovic explique aussi l'importance du «*petit mot*» par un exemple

Imaginez une boîte de bonbons offerte sans un mot à votre belle-mère, et la même accompagnée d'un petit mot sur lequel vous avez pris la peine d'écrire «*gros baisers*» (ironie évidemment mise à part) l'effet ne sera pas le même convenez-en. Les choses n'ont de valeur qu'accompagnées d'une intention précise. Dans le premier cas, la boîte de bonbons n'exprimera rien, dans le second la voilà tout à coup douée de parole, elle est prétexte à un message affectueux. (2000: 113)

²¹ Voir Partie 2, Chapitre 2, 1.2.

La carte jointe au cadeau serait donc un moyen d'exprimer un sentiment ou un message au receveur. C'est ce qu'explique aussi Desmarais dans son ouvrage□

Accompagnant le cadeau, une petite carte amicale exprimera au destinataire votre amitié, votre reconnaissance ou votre affection. (1995□19)

La carte d'accompagnement semble donc être suggérée par le savoir-vivre pour souligner le geste de l'offreur et préciser ses intentions.

2.4. Le choix du cadeau

L'offreur peut choisir d'offrir un cadeau qu'il achètera dans un magasin ou un cadeau qu'il fabriquera lui-même. Que l'offreur achète ou fabrique le cadeau, les guides lui conseillent de prendre en compte différents critères pour déterminer quel type de cadeaux offrir. L'offreur se retrouve confronté à différentes règles de bienséance. Les principaux critères qui déterminent le choix du cadeau dans les guides de savoir-vivre sont□le goût du receveur, le coût de l'objet, l'événement pour lequel le cadeau est offert, la relation qui unit les participants et l'objet surprise. Ces principes se retrouvent bien souvent édictés dans les différents traités de savoir-vivre sous différentes formes.

2.4.1. Les goûts du receveur

Le premier principe édicté est□on doit offrir un cadeau qui corresponde au goût du receveur. Les guides nous expliquent que le choix d'un cadeau ne doit pas être fait au hasard, il doit demander un effort de réflexion de la part de l'offreur pour établir les critères de goût d'une personne. Desmarais nous explique que

L'essentiel est de vouloir et de chercher en fonction des goûts de l'autre et non en fonction des siens propres. Pourquoi offrir un foulard orange à votre belle-fille qui déteste particulièrement cette couleur□ Ses préférences allant au bleu ou au vert, le choix se portera de lui-même sur ces coloris. Nous le dirons jamais assez□le cadeau est pour l'autre et non pour soi.□ (1995□23)

Ce principe est celui qui apparaît le plus souvent dans les guides de savoir-vivre. Il semble que cela soit un conseil en faveur du receveur soit important. Masson rappelle que «*Il est important est de choisir un cadeau en fonction des goûts de la personne qui le recevra plutôt qu'aux siens.*» (2006:169) Les auteurs insistent largement sur le fait de ne pas écouter ses propres goûts mais ceux de la personne qui va recevoir le cadeau. Petrovic se pose la question de la façon suivante:

A qui doit plaire un cadeau? Le cadeau doit-il plaire à celui qui le reçoit ou bien à celui qui l'offre? Le problème se pose plus souvent qu'on ne croit. [...] Faire un cadeau, c'est vouloir «*aller au devant*» de la personnalité de celui qu'on désire toucher. Trouvez donc un compromis entre vos goûts et les siens, un juste équilibre entre vos possibilités, vos désirs et ceux de votre ami. (2000:111)

Pour éviter les impairs Petrovic nous propose «*Quelques sources d'inspiration*» (1992:114)

Quelques sources d'inspiration

<i>A un pêcheur : livres sur la pêche, attirail de pêche, (cannes, etc.).</i>	<i>A des parents retraités : tout cadeau propre à leur éviter l'ennui (inscription à des activités sportives, à l'université du 3^e âge, billets d'avion, etc.).</i>
<i>A un sportif : équipement spécifique, livres sur sa passion.</i>	<i>A un paresseux : tout ce qui est confortable (charentaises molletonnées, hamac de jardin, sièges gonflables de piscine, etc.).</i>
<i>A un passionné de photographie : idem ! Vous pouvez également trouver des magazines et des revues comportant des photos particulièrement intéressantes et réussies.</i>	<i>A un hyperactif : des livres de yoga.</i>
<i>Aux « sans hobby » : livres, disques, billets ou abonnements à des spectacles, objets personnels, aliments divers.</i>	<i>Au raffiné : accessoires vestimentaires ou d'intérieur.</i>
<i>Au sophistiqué : attention, terrain glissant ! Essayez de repérer ses fournisseurs ou de trouver un cadeau vraiment original capable de le surprendre.</i>	<i>Aux mains vertes : équipement de jardinage, graines, boutures.</i>
<i>A l'intellectuel : essais littéraires, objets d'art, reproductions artistiques.</i>	<i>Aux collectionneurs : faites-leur plaisir dans leur domaine de prédilection !</i>
<i>Au mélomane : partitions, disques, publications spécialisées, accessoires complétant son instrument de musique, billets introuvables pour assister au concert de l'année.</i>	<i>Aux amis des animaux : enrichissez leur zoo personnel.</i>
	<i>Au difficile : livres ou revues ayant trait à sa profession.</i>
	<i>Au gourmand : des spécialités étrangères ou insolites (mais comestibles !).</i>

2.4.2. Selon les circonstances

Le deuxième principe évoqué dans les guides de savoir-vivre est celui des circonstances pour offrir un cadeau. Le cadeau doit être adapté à la situation d'offre si on veut être conforme aux règles de bienséance. Desmarais consacre l'essentiel de son guide à ce choix puisque l'ouvrage s'intitule *Comment offrir des cadeaux en toutes circonstances (naissance, mariage, anniversaire, fête religieuse, réussite à un examen ...)*.²²

Les traités recommandent à l'offreur de choisir un cadeau qui correspond à l'événement pour lequel il est offert. Les guides précisent que l'on n'offre pas la même chose pour un mariage, un baptême, un anniversaire ou la St Valentin.

Par exemple à propos du cadeau de naissance Clermont-Tonnerre recommande

Offrez plutôt des grenouillères de première année, faciles à ouvrir et à fermer par le bas avec trois boutons à pression, plutôt que d'admirables vêtements de poupées à boutons de nacre et à rubans, impossibles à enfiler. (1996 : 231).

Pour un baptême, Desmarais nous rappelle que

Traditionnellement, la marraine offre la médaille de baptême et fait graver au dos le prénom de l'enfant et la date. [...] Les autres invités à la cérémonie choisiront à loisir dans la liste suivante (non exhaustive) : tableau, rond de serviette, timbale, assiette à bouillie, couverts, coquetier, bavoir brodé, icône, cadre à photos, livre de bébé, livre de la classe, coupe de fleurs fraîches, bonbonnière, etc. (1995 : 81-82)

En ce qui concerne les mariages, nous pouvons noter que les guides proposent aujourd'hui plusieurs possibilités et évoquent les « listes de mariage » que les mariés déposent dans les grands magasins.

Ce peut être un présent destiné à manifester un lien particulier ou, en cas de relations vraiment intimes (par exemple famille, parrain, marraine), un chèque qui aidera au départ dans la vie des jeunes mariés : le plus souvent aujourd'hui, le cadeau se choisit sur une « liste de mariage » établie par les fiancés, au moment de l'envoi des faire-part. Les amis demandent alors aux fiancés où la liste a été déposée. (Denuelle, 2002 : 250-251)

²² Voir Desmarais, 1995.

Les guides donnent donc des indications assez précises concernant le choix du cadeau par rapport à l'événement. On trouve dans ces ouvrages de nombreuses énumérations de type de cadeaux à offrir selon la circonstance. C'est surtout vrai pour les fêtes traditionnelles comme le mariage, le baptême, les fiançailles, etc. Mais les guides donnent aussi des indications pour les invitations à dîner ou les visites à un malade par exemple.

Pour les invitations à dîner, les guides donnent des indications assez différentes que Desmarais explique☐

Les avis divergent notablement sur le sujet. Certains affirment que lors d'une première invitation, il est bienséant d'offrir des fleurs à la maîtresse de maison. D'autres prétendent, à l'inverse, que cela ne se fait pas. En réalité, les fleurs devraient être envoyées le jour même avant le dîner ou seulement le lendemain en guise de remerciement. (1995☐115)

Pour une visite à un malade, Desmarais nous suggère plusieurs choix☐

Savons parfumés, romans (pas trop imposants et faciles à lire), eau de toilette légère, linge de toilette, fleurs et journaux sont autant de choix possibles. (1995☐133)

Herpin et Verger ont collecté quelques statistiques à propos de la nature du cadeau offert selon l'événement (1985☐36). Ce travail représente d'ailleurs un des seuls documents amenant des statistiques à propos de l'offre des cadeaux.

* Chaque colonne « circonstances » a été scindée en deux pour permettre à gauche une lecture « en colonne » et à droite une lecture « en ligne ».

La lecture « en colonne » distingue les cadeaux les plus fréquemment offerts dans une circonstance donnée.

+++ Cet article a été offert par 37 % et plus des ménages... ++ Cet article a été offert par 18 % à 36 % des ménages... + Cet article a été offert par 7 % à 17 % des ménages... ☐ Cet article a été offert par 6 % et moins des ménages...	} qui ont offert au moins un cadeau en cette circonstance.
--	--

La lecture « en ligne » identifie les circonstances à l'occasion desquelles un type donné d'articles est le plus fréquemment offert.

+++ Cet article a été offert dans cette circonstance par 50 % et plus des ménages... ++ Cet article a été offert dans cette circonstance par 32 % à 49 % des ménages... + Cet article a été offert dans cette circonstance par 10 % à 31 % des ménages... ☐ Cet article a été offert dans cette circonstance par 9 % et moins des ménages...	} qui ont fait ce genre de cadeaux.
---	-------------------------------------

Un ménage peut avoir offert le même bien dans plusieurs circonstances. Le total des lignes ou des colonnes peut donc dépasser 100 %.

Les cadeaux offerts habituellement

Nature des biens offerts et circonstances dans lesquelles on les offre *

	Circonstances liées au destinataire du cadeau								Circonstances liées à l'offreur		Pas d'occasion particulière	
	Mariage d'un membre de la famille proche	Mariage d'amis ou dans la famille plus éloignée	Naissance dans la famille proche	Naissance chez des amis ou dans de la famille plus éloignée	Invitation chez des amis	Événement familial exceptionnel (retraite, majorité, noces d'or)	Autre cérémonie ou fête familiale (Noël, anniversaire)	Autres occasions	Changement d'équipement, déménagement	Autres occasions (retour voyage)		
Service de table (couverts, vaisselle, verres).....	+++	+++	+++	+++								
Ustensiles de cuisine.....	+++	+++	+++	+++								++
Réfrigérateur ou combiné.....		++							+	++		+
Lave-linge (non portatif).....		+++								++		
Cuisinière.....	+	+							+	+		
Robot mixer.....	+	++	+	+								+
Cafetière électrique.....	+	+								++		+
Couteau électrique.....		+								+		+
Chauffe biberon - Stérilisateur.				+	++	+	++					
Perceuse, ponceuse électrique, matériel de jardinage.....									+	+++		+
Transistor.....						+	+	++	+++	+	+	+
Tourne-disque, magnétophone, chaîne haute fidélité.....						+	+	++	+++			+
Téléviseur.....		+						++		+	+	++
Appareil photographique.....						++	++	+++		+		+
Bicyclette.....						+++	+++	+	+			+
Articles de sport (ballon, raquette, tente, ski, planche à voile).....								+++	+++	++	+	++
Jouets, jeux.....					+	+		+++	+++	++	+	++
Livres, disques, cassettes.....					+	+	+	+++	+++	++	+	++
Instruments de musique.....								+	+++	+	+	++
Petits accessoires vêtement (cravate, foulard, tissu.....)						+		+++	+++	++	+	+
Maroquinerie (valise, portefeuille, sac, ceinture, gants).....						+		+++	+++	+	+	+
Vêtements de bébés.....			+++	+++	+++	+++		+	+			+
Vêtements d'enfants.....			+	+	+	+		+++	+++	++	+	+
Vêtements d'adultes (homme).....								+++	+++	+	+	+
Vêtements d'adultes (femme).....								+++	+++	+	+	+
Bijoux.....			+	+		++	+	+++	+++	+	+	+
Produits de toilette (parfum, crème, after-shave).....					+	+		+++	+++	+	+	+
Linge de maison, linge de toilette.....	+	+	+	+				++	+++	+	+	+
Réveil, montre.....						+	+	+++	++	++	+	+
Bibelots.....					++	++	+	++	++	+	+	+
Mobilier.....	+	+						+	+	+++	++	+
Vins, liqueurs, chocolat.....					+++	++	++	+++	+++	++	+	++
Fleurs achetées chez le fleuriste ou dans autre magasin.....	++	++	++	++	+	+	+	+++	+++	+	+	++
Produits de son jardin (légumes, fruits, fleurs).....						+			++	++		+++
Tabac, cigares, cigarettes.....					+	++		++	+++	+	+	+
Voyage, places de spectacle.....								+	++			++
Objet pour une collection.....					+			++	+	++		+
Poster, dessin, tableau, lithographie, affiche.....					+			+++		+	+	+
Argent liquide.....	+	+				+	+	+++	+++	++	+	+

Ce tableau nous montre que lors d'un mariage, ce sont essentiellement des éléments de vaisselle ou des ustensiles de cuisine qui sont offerts. Lors d'une naissance ce sont les vêtements de bébé qui apparaissent nettement en tête des cadeaux offerts. Pour les cadeaux sans occasions particulières, ce sont des livres ou des disques qui sont les plus offerts. On peut remarquer aussi que les bijoux ou la maroquinerie s'offrent à des occasions comme Noël ou des anniversaires.

Mais ce tableau montre aussi que le choix du cadeau dépend de la relation entre les participants. C'est ce que nous allons voir maintenant.

2.4.3. Selon la relation des participants

Enfin, selon les guides, le choix d'un cadeau s'effectue en fonction de la relation qui unit l'offreur au bénéficiaire. Les auteurs prônent beaucoup de prudence à ce sujet. Par exemple Denuelle nous précise

Il faut éviter les cadeaux trop personnels si vous ne connaissez pas bien quelqu'un et choisir un cadeau passe-partout □ livre, chocolats, bouteille d'alcool, fleurs. (2002 □ 306)

Gandouin montre aussi certaines réserves et indique que □

Lorsque les liens d'intimité assez étroits impliquent la connaissance des goûts de celui ou de celle à qui l'on veut faire un cadeau, il est possible de choisir des objets plus personnels, comme des cravates, foulards, eau de toilette, parfums, etc. (1984 □ 54)

Certains guides évoquent aussi la différence de choix de cadeau pour un homme ou une femme. Desmarais nous dit par exemple que □

Un homme se gardera bien d'offrir un cadeau personnel ou intime à une femme mariée. Le présent pourrait être mal interprété tant par la femme que par son mari. Il semble donc plus raisonnable de se limiter aux grands classiques □ fleurs, livre, disque, stylo, vase, objet de collection ou de décoration. (1995 □ 107)

Masson quant à elle aborde le choix du cadeau au travail, entre collègues ou entre personnes ayant un lien hiérarchique. Elle explique par exemple que □

Le patron devra veiller à ne pas se méprendre en faisant preuve d'attention à sa secrétaire le jour de la Saint-Valentin et en aucune circonstance lui offrir des roses

rouges, de la lingerie fine ou même un parfum qui est le domaine réservé à l'amant, à l'amoureux ou à l'époux. (2006□173)

Les guides semblent indiquer que l'offreur doit choisir son cadeau en fonction du lien d'intimité qu'il a avec le receveur et selon aussi le statut de celui-ci (âge, sexe, social, professionnel).

2.4.4. La valeur du cadeau

Pour choisir son cadeau, les guides de savoir-vivre conseillent aussi de faire attention au coût du cadeau. Les deux critères principaux invoqués pour choisir la valeur du cadeau sont□la relation entre l'offreur et le receveur, et la circonstance de l'offre.

Ni trop, ni trop peu, le cadeau se doit d'être adapté à la circonstance comme à la personne. Un somptueux cadeau pour un goûter d'enfants serait déplacé au même titre qu'un petit ballotin de chocolats ne constitue pas un remerciement pour quinze jours de vacances passées chez des amis. (Desmarais, 1995□31)

Les guides incitent à trouver un juste milieu sans énoncer de valeur précise.

Prenez garde à la valeur de l'objet offert et ne dépassez jamais les limites raisonnables, particulièrement entre amis. (Desmarais, 1995□34)

Denuelle explique aussi ce principe par rapport à la position éventuelle de débiteur du receveur, elle nous dit□

Il faut parfois savoir renoncer à offrir un cadeau trop important, lorsque cela peut blesser la sensibilité, ressembler à de l'ostentation, donner l'impression qu'on achète des droits à la reconnaissance, embarrasser celui qui sera dans l'impossibilité de «rendre la politesse». (2002□306)

Desmarais souligne aussi la gêne que peut occasionner un cadeau selon sa valeur□

Certaines personnes ont des moyens financiers plus importants que d'autres. Cette notion doit rester dans la mémoire de chacun et le cadeau ne doit en aucune façon gêner celui qui le reçoit. En effet, rien ne permet de supposer que vos amis pourront à leur tour vous offrir des présents de grande valeur. (1995□32)

Cette notion de dette sera reprise plus précisément dans la deuxième partie.

2.4.5. L'objet surprise



Comme nous avons pu le voir, les guides de savoir-vivre incitent fortement les offreurs à choisir un cadeau selon les goûts du receveur. Cela implique que le cadeau doit être choisi seul en faisant un effort de réflexion. Les guides ne disent pas directement «Le cadeau doit être une surprise» mais ils conseillent à l'offreur de prendre du temps pour bien choisir le cadeau selon les critères que nous venons d'évoquer, donc implicitement pour faire une bonne surprise au receveur.

Seul Masson évoque plus directement le sujet en nous disant

Le grand plaisir de donner et de recevoir se trouve dans l'inattendu la surprise (2006:70)

²³ Dessin réalisé par Lewis Trondheim pour une carte-cadeau de la Fnac (2007).

En regardant les conseils des guides de savoir-vivre, nous pouvons constater que le fait que le cadeau soit une surprise est «induit». Toutes les propositions des guides incitent l'offreur à choisir un cadeau donc à créer une «surprise» pour le receveur.

Nous allons voir que toutes ces remarques sur les rituels d'offres sont importantes pour la suite de notre travail et se retrouvent implicitement tout au long de l'analyse du niveau verbal. Tous les principes évoqués ici ont une influence sur le travail de figuration que vont effectuer les participants pendant l'échange. Puis nous verrons plus loin si ces normes se trouvent appliquées en situation authentique.

Chapitre 4 □ La théorie des faces

Parmi les règles et principes qui régissent les interactions, certains d'entre eux jouent un rôle particulièrement important, ce sont ceux qui relèvent de la « politesse linguistique ». Ceux-ci consistent à ménager ou à valoriser la « face » de son ou ses partenaire(s) d'interaction. Nous parlerons ici de « travail de figuration » (« *face work* ») selon le terme utilisé par Goffman.

1. La politesse linguistique

Dans leurs travaux, Brown et Levinson (1987), qui s'inspirent des recherches de Goffman, abordent la notion de « face » en distinguant la face positive et la face négative de chaque individu. Kerbrat-Orecchioni reformule leurs définitions comme suit □

la face positive, (qui) correspond en gros au narcissisme, et à l'ensemble des images valorisantes que les interlocuteurs construisent et tentent d'imposer d'eux-mêmes dans l'interaction (et la face négative), qui correspond à ce que Goffman (1973-2, chap.2) décrit comme les « territoires du moi » - « territoire corporel spatial, ou temporel » biens et réserves, matérielles ou cognitives. (Kerbrat-Orecchioni □ 1992 □ 167-8).

Cette notion de « face » permet d'aborder la politesse en considérant que le rôle de la politesse consiste à ne pas heurter les faces. Toutes les interactions mettent en jeu la « face » des interlocuteurs, et sont régulées par le

désir de la préserver. Cette idée apparaît d'ailleurs communément dans les expressions comme «Ne pas perdre la face» ou «Sauver la face».

Pour des raisons de facilité de compréhension nous avons choisi d'adopter la terminologie de Goffman qui parle de «face» pour parler de la face positive et de «territoire» pour parler de la face négative.

Tous les actes verbaux ou non-verbaux que l'on effectue peuvent être des actes menaçants ou au contraire valorisants pour la face et/ou le territoire d'une personne.

Brown et Levinson, dans leur théorie de la politesse, évoquent la présence d'actes «menaçants» pour la face positive et négative de chaque individu. Ces actes verbaux ou non-verbaux menaçants sont appelés *Face Threatening Acts* (FTAs).

Différents cas de figure peuvent être envisagés pour chacun des participants :

Pour la face, on peut avoir :

- Un FTA pour la face de celui qui le produit : c'est le cas par exemple de l'autocritique.
- Un FTA pour la face de celui qui le reçoit : par exemple une insulte se présente comme un cas extrême de menace pour la face de celui à qui elle est destinée.

Pour le territoire, on peut avoir :

- Un FTA pour le territoire de celui qui le produit : par exemple donner un objet qui nous appartient c'est se déposséder d'une partie de son territoire.
- Un FTA pour le territoire de celui qui reçoit : la visite présente ici un bon exemple d'invasion du territoire d'autrui²⁴.

Il apparaît nettement ici que Brown et Levinson ont orienté leur étude vers les actes menaçants pour la face et le territoire. Mais Kerbrat-Orecchioni relève qu'il y a ici un déséquilibre et que les actes «non-menaçants» pour la face et le territoire ne sont pas envisagés.

²⁴ Concernant la visite, voir Traverso, 1996.

Pour rétablir l'équilibre, elle propose de compléter la théorie de Brown et Levinson en introduisant la notion d'actes non-menaçants qui seront appelés *Face Flattering Acts* (FFAs). De la même façon que pour les FTAs, les FFAs peuvent s'envisager de différentes façons :

Pour la face☐

- ☐ FFA pour la face de celui qui le produit : effectuer un acte généreux met en avant sa propre face par exemple.
- ☐ FFA pour la face de celui qui reçoit : le compliment ou un cadeau peut apparaître comme très valorisant pour la face de celui qui le reçoit.

Pour le territoire☐

- ☐ FFA pour le territoire de celui qui produit : acquérir un bel objet peut apparaître comme un acte positif pour son propre territoire.
- ☐ FFA pour le territoire de celui qui reçoit : un cadeau peut (dans certaines conditions que nous évoquerons plus tard) être un acte positif pour le territoire de celui à qui il est destiné.

Mais il est bien évident que le système des FFAs et des FTAs est complexe. Ce qui est un FFA pour l'un peut être un FTA pour l'autre, par exemple l'excuse est un FFA pour la face de celui qui le reçoit mais c'est un FTA pour la face de celui qui le produit. D'autres actes peuvent aussi être à la fois un FFA et un FTA pour la personne qui le produit ou qui le reçoit. Par exemple, le compliment peut être à double tranchant dans le sens où il apparaît principalement comme un FFA pour la face de celui qui le reçoit, mais il peut en même temps être ressenti comme un FTA pour sa face et son territoire dans la mesure où le compliment peut provoquer l'embarras.

La politesse linguistique consistera à atténuer ou à éviter les FTAs et à produire de préférence des FFAs. C'est ce que Goffman a nommé le «travail de figuration» (*face work*) qu'il définit comme «l'effort que qu'entreprend une personne pour que ses actions ne fassent perdre la face à personne (y compris à elle-même)» (1974☐15).

Goffman précise que☐

les membres de tout groupe social ont une certaine connaissance de la figuration et une certaine expérience de son emploi. Dans notre société, une telle capacité porte parfois le nom de tact, de savoir-faire, de diplomatie ou d'aisance. (1974□16)

Pour effectuer ce travail de figuration, il faut tenter d'atténuer ou d'éviter de produire des FTAs et produire des FFAs envers autrui qui eux peuvent être intensifiés.

L'ensemble des moyens utilisés pour atténuer un FTA sont appelés *softeners*. Parmi eux on trouve : l'intonation (ex : une voix douce et un débit pas trop rapide), les mimiques (ex.□un sourire), les modalisateurs (ex : il me semble que), le conditionnel (ex□tu pourrais fermer la porte), la formulation indirecte (ex : on pourrait peut-être fermer la porte), les excuses (ex : excusez-moi de vous avoir bousculé), l'utilisation de minimisateurs (ex : j'ai un petit service à te demander). Certains *softeners* peuvent même être utilisés en prévention d'une offense, par exemple : «excusez moi de vous déranger, j'ai une petite question à vous poser□.

En ce qui concerne les intensifieurs de FFAs, ils sont moins diversifiés mais fonctionnent de la même façon. Par exemple, on intensifie un remerciement ou un compliment en ajoutant certains adverbes : « merci beaucoup□, « tu as un très joli pull□, « tu es vraiment très gentille□. Bien entendu ici aussi l'intonation et les mimiques peuvent jouer des rôles d'intensifieurs du FFA.

Goffman explique ce système en indiquant que la face est un « objet sacré□, et que

c'est parce que [l'interactant] se réfère automatiquement à la face qu'il sait comment se conduire vis-à-vis d'une conversation. C'est en se demandant sans cesse et à tout coup□« Est-ce que, en faisant ou en ne faisant pas cela, je risque de perdre la face ou de la faire perdre aux autres ?□ qu'il décide à chaque moment, consciemment ou non, de sa conduite. (1974□34)

Dans sa théorie, il envisage deux types d'échanges : les échanges réparateurs et les échanges confirmatifs. L'échange confirmatif apparaît comme un échange positif dans une relation, par exemple les salutations, l'offre d'un cadeau, les compliments. Alors que les échanges réparateurs correspondent à

tous les échanges qui se présentent sous le schéma : offense - réparation. Ces échanges sont là pour réparer le FTA commis. Par exemple, A bouscule B et s'excuse auprès de B. Goffman distingue trois réparations principales : la justification, les excuses et les prières (qui préviennent une offense)²⁵.

Ces notions de «face» et de «travail de figuration» seront les deux notions que nous utiliserons tout au long de notre étude pour expliquer le déroulement de l'interaction.

Une des situations appropriée pour étudier et voir les diversités des rituels de politesse est celle de l'offre d'un cadeau. Cet échange relevant d'un déroulement ritualisé à différents niveaux, il semble pouvoir être pris comme un cas révélateur de la prégnance des rituels de politesse.

2. Le cadeau et la théorie de la politesse

Nous allons exposer ici, de manière générale, comment se positionne l'acte d'offrir un cadeau par rapport aux faces de chacun des acteurs de l'échange.

Nous avons vu que dans leurs travaux, Brown et Levinson abordent la notion de face en distinguant la face positive et la face négative de chaque individu, c'est-à-dire la face (narcissique) et le territoire. Nous intéressant ici au cas du cadeau, nous allons voir comment cet acte peut être perçu comme un FTA ou au contraire comme un FFA pour la face et le territoire de chacun des participants.

2.1. La place de l'offreur

La personne qui offre le cadeau accomplit un acte tout d'abord non-verbal qui est à la fois un acte menaçant pour son territoire et un acte positif pour sa face.

²⁵ Voir Goffman, 1974.

Le fait d'offrir un cadeau apparaît comme un FTA pour le territoire de l'offreur. En effet, l'offreur est matériellement lésé d'une partie de son territoire puisqu'il se sépare d'un bien. En effectuant cet acte, le territoire de l'offreur se réduit, ce qui est donc une «menace», le terme de «menace» étant à prendre ici au sens de «qui nuit à».

Certaines réactions que nous avons pu observer montrent que, dans certains cas, le fait de se séparer de l'objet offert apparaît comme un acte effectivement menaçant pour le territoire de l'offreur. Nous avons pu entendre certaines remarques effectuées en dehors de la présence du receveur telles que «Je le trouve super beau, je l'aurais bien gardé pour moi»²⁶. Ces remarques soulignent le fait que se séparer du bien à offrir demande parfois à l'offreur un certain effort qui pèse sur son territoire.

Faire un cadeau c'est aussi un «sacrifice» de temps et d'argent, donc un FTA pour le territoire de l'offreur. Pour choisir le cadeau, l'offreur prend du temps pour réfléchir à ce qui ferait plaisir au receveur et le cadeau a aussi un coût financier. Ces efforts représentent des FTAs pour le territoire de celui qui offre le cadeau.

L'acte d'offrir un cadeau représente aussi un FFA pour la face de l'offreur. Cela lui permet de mettre en valeur sa générosité et sa gentillesse, ce qui est positif pour son narcissisme. La face de l'offreur est valorisée lorsqu'il offre un cadeau, il apparaît comme un être bon et généreux aux yeux du receveur. Faire un cadeau permet à l'offreur de donner une bonne image de lui-même et de se montrer attentionné vis-à-vis des autres. La face de l'offreur est donc «flattée». Lorsqu'on offre un cadeau, on sait que l'on effectue un acte positif et ce geste a un effet valorisant pour notre face.

Mais nous allons voir que l'offreur développe toute une série de stratégies de politesse afin de maintenir cet effet valorisant pour sa face. La réaction du receveur au moment de l'offre peut être menaçante. C'est ce que nous verrons à travers l'analyse linguistique dans la deuxième partie.

²⁶ Il existe sur ce thème un livre pour enfant dans lequel un petit âne a du mal à se séparer du cadeau d'anniversaire qu'il a choisi pour son ami. «Quel magnifique cerf-volant! Petit âne regrette que ce ne soit pas pour lui... C'est vraiment dommage de devoir le donner ...». KROMHOUT Rindert, *Petit âne offre un cadeau*, Mijade, 2001.

2.2. La place du receveur

Pour celui qui reçoit, les enjeux du cadeau par rapport aux faces sont plus complexes car la face et le territoire sont chacun touchés à la fois par un FTA et un FFA.

Tout d'abord, le fait de recevoir un cadeau est à la fois une menace et un acte positif pour le territoire du receveur. C'est un FFA pour son territoire car celui-ci est augmenté par un bien évalué positivement. Comme le souligne Kerbrat-Orecchioni, le cadeau «constitue en ce qui concerne sa face négative un anti-FTA (tout cadeau est un transfert de bien, donc une lésion pour l'un, mais pour l'autre, une extension territoriale).» (1992: 171-72). Mais si on prend le cas d'un cadeau qui ne plaît pas au receveur, alors le bien est évalué négativement et on peut imaginer que l'extension territoriale soit subie de façon négative. Le receveur peut donc voir son territoire augmenté par un cadeau «empoisonné», et l'offre de ce cadeau peut apparaître ainsi comme un FTA pour son territoire.

Le cadeau peut aussi être un FTA pour le territoire du receveur car celui-ci se retrouve en position de dette, il «risque de perdre la face s'il se montre plus tard incapable d'acquitter sa dette» (Kerbrat-Orecchioni, 1992: 172). En effet, le receveur devra à son tour fournir un cadeau en retour, ce qui lésera son territoire.²⁷

Le cadeau est aussi à la fois un FFA et un FTA pour la face du receveur. Le cadeau apparaît tout d'abord comme un FFA pour la face du receveur car celui-ci est touché par «cette marque d'attention». Le côté narcissique du receveur est flatté, il est agréable de recevoir un cadeau et de constater que l'offreur a eu une attention positive et généreuse à notre égard. Cependant le cadeau est aussi un FTA pour la face du receveur. C'est sa position de débiteur vis-à-vis de l'offreur qui le place en position basse. Le receveur sait au moment où il reçoit le cadeau qu'il devra montrer plus tard qu'il est capable de la même générosité.

²⁷ Nous reparlerons de la notion de dette dans la deuxième partie Chapitre 2, 1.2. «Dette et réciprocité».

On peut considérer que dans l'ensemble, offrir un cadeau est un acte évalué positivement, qui apparaît donc comme un FFA pour chacun des acteurs. Il en est de même pour le receveur car au premier abord, le FFA pour son territoire et le FFA pour sa face semblent plus importants que le FTA pour son territoire et le FTA pour sa face.

Ainsi, de manière générale, l'offre d'un cadeau apparaît comme un FFA pour la face de l'offreur et un FFA à la fois pour le territoire et la face du receveur. Le «Coût» disparaît derrière le «Bénéfice» reçu par les participants. La situation d'offre relève principalement de deux maximes de politesse²⁸ évoquées par Leech

Tact maxim (a) Minimize cost to other (b) Maximize benefit to other
Generosity maxim (a) Minimize benefit to self (b) Maximize cost to self
(1983:132)

Les participants à l'offre d'un cadeau tentent d'appliquer au mieux ces maximes afin que la situation reste polie.

Ainsi, en apparence, le caractère positif du cadeau est bien plus important et marquant pour les participants que les enjeux menaçants que peut entraîner l'acte d'offrir un cadeau. Mais nous verrons par la suite que cette situation apparemment positive en surface révèle un certain nombre de tensions en profondeur.

²⁸ Ces maximes sont à rapprocher des maximes conversationnelles de Grice (1979) qui sont

- (1) Maxime de quantité: Que votre contribution contienne autant d'information qu'il est requis. Que votre contribution ne contienne pas plus d'information qu'il n'est requis.
- (2) Maxime de qualité: Que votre contribution soit véridique.
- (3) Maxime de relation: Parlez à propos.
- (4) Maxime de modalité: Soyez clair.

**2^e Partie : Analyse d'interactions
verbales authentiques lors de l'offre
d'un cadeau**

Dans cette deuxième partie, nous allons voir comment se déroule une scène d'offre au niveau linguistique. Les différents outils et notions que nous avons présentés dans la première partie vont nous permettre d'appuyer cette analyse linguistique.

Deux chapitres vont composer cette partie. Le premier va présenter l'analyse linguistique des séquences d'offre. Elle sera effectuée à partir du corpus authentique que nous avons récolté. Ce chapitre va être divisé en trois sous-parties, nous observerons tout d'abord quels sont les échanges qui se font avant l'offre d'un cadeau, puis nous étudierons les échanges lors de la séquence d'offre en elle-même, et pour finir nous évoquerons les échanges qui peuvent se faire quelques temps après la séquence d'offre. Les manifestations linguistiques étudiées dans ce chapitre vont permettre de mettre en avant un certain nombre de stratégies de politesse utilisées par les participants de façon ritualisée.

Le second chapitre sera consacré à une comparaison entre les conseils normatifs des guides de savoir-vivre que nous avons évoqués dans la première partie et les manifestations effectives des rituels de politesse observées dans notre corpus.

Le troisième chapitre présentera l'analyse détaillée de trois séquences. Les deux premières seront l'étude linéaire d'une séquence d'offre représentative de notre corpus. Cela permettra d'observer de quelle façon se déroule une séquence d'offre et de quelle manière les stratégies de politesse se mettent en place. La troisième analyse détaillée sera celle d'une séquence dans laquelle la face d'un participant est heurtée. Nous essayerons donc de voir de quelle façon le travail de figuration peut permettre de réparer le FTA et quelles stratégies sont mises en œuvre pour rétablir l'équilibre.

Chapitre 1 Les manifestations linguistiques lors d'une séquence d'offre

Chapitre 2 Du normatif à l'authentique

Chapitre 3 Analyse détaillée de trois séquences

Chapitre 1 : Les manifestations linguistiques lors d'une séquence d'offre

Si toute interaction met en jeu les faces des interlocuteurs, les échanges qui vont se développer avant, pendant ou après l'offre du cadeau seront particulièrement régulés par un désir de préservation des faces. C'est le travail de figuration qui va guider le déroulement de la scène d'offre. Chaque participant prend en compte sa face et celles des autres participants pour choisir ce qu'il va dire ou éviter de dire.

C'est la nécessité du ménagement des individus (et de leurs face et territoire) qui conduit à un ordre rituel obtenu dans les faits par l'imposition d'un certain nombre de règles et de conventions auxquelles se plie l'individu. (Traverso, 1996□39)

Ce qui nous intéresse ici c'est donc de décrire et d'établir quelles sont les règles utilisées par les participants lors d'une séquence d'offre, quels sont les rituels de politesse employés par l'offreur ou le receveur. Pour cela nous allons étudier notre corpus authentique afin d'en dégager les règles les plus prégnantes et révélatrices de ce type d'échange.

Nous ajouterons quelques remarques sur les échanges qui se déroulent avant ou après la séquence d'offre car ils permettent de voir que le travail de figuration se fait aussi en aval et en amont de la scène principale.

Puis nous évoquerons le cas de refus du cadeau, qui reste un choix possible dans l'interaction, même si nous n'avons pas pu l'observer dans notre corpus.

1. Avant l'offre

Nous allons évoquer ici les manifestations linguistiques qui peuvent se produire avant l'offre d'un cadeau. Nous avons pu observer des échanges entre les participants intéressés quelques jours ou quelques heures avant la séquence d'offre par exemple. Ces échanges sont donc principalement des échanges qui précèdent des scènes d'offre comme Noël ou un anniversaire car l'offre d'un cadeau est prévisible.

Les remarques que nous allons faire ne se fondent pas ici sur des corpus authentiques car ce sont des échanges spontanés pour lesquels nous ne pouvons pas prévoir d'enregistrement. Notre étude est le résultat d'observations faites dans notre entourage lors d'échanges auxquels nous avons participé (certains exemples relèvent de notes prises sur le vif).

Nous avons constaté deux cas de figure[□] des échanges sur le fait de s'offrir ou non un cadeau, qui peut entraîner la «[□] négociation[□] du prix, et d'autre part, des échanges sur le choix du cadeau.

1.1. S'offrir ou non un cadeau

Nous avons pu remarquer que dans certains cas, les participants peuvent entamer des échanges sur le fait de s'offrir un cadeau ou non. Cette situation a été observée uniquement entre des personnes pour qui c'est l'occasion de s'offrir un cadeau pour la première fois et donc d'affirmer des liens.

En effet, si deux personnes sont amies depuis quelques temps mais qu'elles ne se sont jamais offert de cadeau jusqu'à présent pour Noël par exemple, alors elles peuvent évoquer l'éventualité de s'offrir un cadeau ou non. On a pu entendre des réflexions telles que :

A : bon! on se fait des cadeaux à Noël ou pas?

B : oh ben oui c'est sympa, on peut se faire des petits cadeaux

Ce premier échange peut en entraîner un autre qui est celui qui concerne le prix du cadeau. En effet, entre personnes proches, on a pu constater que le tabou du prix peut être transgressé avant l'offre du cadeau. Ainsi, les participants peuvent également discuter du prix que chacun compte mettre pour le cadeau de l'autre. Cela amène des interventions du type :

«Bon, si on se fait des cadeaux à Noël, chacun n'y met pas plus de cinquante balles hein!»

Ces réflexions ont essentiellement été entendues entre des amis étudiants, ce qui peut expliquer la familiarité et l'aisance d'une telle négociation.

Cependant nous avons observé ce type d'échange aussi dans des groupes d'amis avant le nouvel an par exemple. Les personnes invitées se mettent d'accord pour que chacun achète un petit cadeau dont le prix est déterminé à l'avance, souvent de petites sommes. Le soir du réveillon, chacun amène son petit cadeau et ils sont distribués ensuite au hasard entre les participants.

Avant une scène d'offre, les participants peuvent donc se mettre d'accord sur le fait de s'offrir ou non un cadeau, et même se mettre d'accord sur le prix. Mais cela reste des situations très précises.

Les participants effectuent un travail de figuration avant l'offre. Echanger sur le fait de s'offrir ou non un cadeau permet aux participants de prévenir une éventuelle «perte de la face» s'il advenait que l'offre d'un cadeau ne soit pas réciproque lors d'une cérémonie rituelle comme Noël par exemple. En se mettant d'accord ouvertement, en se disant clairement «cette année on se fait des cadeaux à Noël», cela permet d'éviter un éventuel déséquilibre.

Le problème qui est soulevé ici est celui d'affirmer la relation pour la première fois à travers l'offre d'un cadeau. Cette première offre est souvent très symbolique de l'évolution de la relation et de l'engagement des participants.

Mais dans la majorité des cas il semble que cette prévention n'a pas lieu et que chacun prend seul la décision d'offrir un cadeau ou non même si c'est la première fois.

1.2. Choisir son cadeau

Elle veut une petite liste pour lui faire un cadeau d'anniversaire.
Lui il veut une surprise. On frise la crise.
(Gaudens, Bruxelles, Bruno et les cadeaux,
Nicolas Philippe, 2002[EB7])

Prévoir l'offre d'un cadeau peut aussi donner lieu à des échanges sur le choix du cadeau. Différentes interactions peuvent avoir lieu avant l'offre. En effet, il n'est pas rare d'observer des situations où, pour un événement rituel comme Noël ou un anniversaire, le choix d'un cadeau est discuté avant l'offre. Il y a deux possibilités : soit le futur offreur demande au receveur ce qu'il souhaiterait avoir, soit le receveur exprime de lui-même un désir et soumet des propositions au futur offreur.

Dans le premier cas où l'offreur sollicite le receveur, on a pu relever des échanges tels que :

A : bon, qu'est ce qui te ferait plaisir pour ton anniversaire ?
B : ben je sais pas, un livre par exemple

Mais la situation n'est pas toujours aussi simple. En effet, lorsque l'offreur demande au receveur ce qu'il souhaite recevoir, le receveur peut se sentir embarrassé et répondre de façon évasive (« Ben je sais pas trop ») ou encore nier le caractère obligatoire de l'offre d'un cadeau lors d'un événement rituel. Il pourra alors répondre par des énoncés comme :

« Oh mais t'es pas obligé de me faire un cadeau »

Ou bien :

« Non mais j'ai besoin de rien, je ne veux pas que tu m'offres quelque chose »

Ici encore, le *face work* influence les échanges qui peuvent avoir lieu, car il semble difficile pour le receveur de citer un objet précis, à moins que celui-ci soit de faible valeur. Là encore, la tabou du prix empêche le receveur de répondre sincèrement à la personne qui le sollicite. Il éprouve une certaine gêne parce qu'en exprimant un souhait précis, le receveur peut avoir l'impression de donner un ordre implicite à l'offreur. Un échange observé entre deux étudiants illustre la gêne qu'occasionne cette sollicitation :

A[]: bon t'as pas une idée pour ton anniversaire ? Qu'est ce qui te ferait plaisir ?

B[]: oh ben t'as qu'à m'offrir une voiture !

A[]: pff (*haussement d'épaules*)

Ici le receveur utilise l'humour pour éviter d'avoir à imposer un cadeau à l'offreur. Il cite délibérément un objet largement au-dessus des moyens financiers de l'offreur pour ne pas répondre sincèrement. Il est difficile de dire : « Je voudrais bien que tu m'offres un sac[] par exemple, sans avoir le sentiment de paraître « []ulotté[] et « []ans gêne[].

Le receveur aura donc tendance à éviter de donner une réponse ou alors en citant des objets considérés comme de « []etits[] cadeaux pour les deux participants.

Autre exemple, nous avons pu noter une conversation entre deux amis qui illustre ce point :

A[]: Bon qu'est ce que tu veux pour ton anniversaire ?

B[]: Moi, rien. T'as pas besoin de m'offrir quelque chose.

A[]: Mais si, j'ai envie de te faire un cadeau. Allez dis-moi, de quoi t'as envie ?

B[]: Mais je sais pas moi.

A[]: Mais je sais pas, un livre, un CD ?

B[]: Oui si tu veux.

A[]: Bon un CD alors, de qui ?

B[]: Non mais non c'est bon, t'as pas de sous, tu vas pas m'offrir un CD.

A[]: Mais si, allez dis moi c' que t'as envie.

B[]: Bon ben Rachid Taha alors j'aime bien, mais en CD deux titres ça suffit largement.

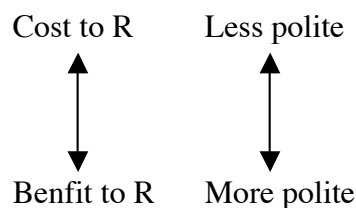
A[]: Bon Rachid Taha, d'accord.

B[]: Mais en CD deux titres c'est tout hein ça sera très bien.

A[]: Ouais c'est ça on verra.

On voit ici que le receveur éventuel minimise le choix du cadeau pour montrer sa gêne vis-à-vis de l'offreur. Devant l'insistance de l'offreur, le receveur fait un choix mais d'une valeur qu'il considère comme modeste par rapport aux moyens de l'offreur. Le futur receveur fait appel aux deux maxims «*Fact maxim*» et «*Generosity maxim*» qui consistent à minimiser le «*Coût*» pour l'offreur et à favoriser ses «*Bénéfices*» lors de l'interaction.

Leech présente cette situation sous la forme d'une «*Cost-benefit scale*»



(Leech, 1983:107)

Lors d'événements plus familiaux comme Noël, le receveur peut se permettre de faire des propositions de lui-même au futur offreur. Par exemple, les enfants peuvent facilement exprimer leurs souhaits à leurs parents sans que cela apparaisse comme un acte menaçant. Entre membre d'une même famille, chacun offre un cadeau à l'autre, et le receveur peut très bien dire des choses comme :

«*tiens si vous voulez me faire un cadeau à Noël, j'aimerais bien avoir le dernier livre de Pennac*»

Ou :

«*pour Noël, je voudrais bien avoir du parfum*»

Dans ces occasions précises, le souhait du receveur n'apparaît pas comme un FTA pour le futur offreur. Entre personnes très proches, la gêne du receveur s'efface. Il hésite moins à dire ce qu'il désire réellement, dans la mesure des possibilités de l'offreur bien évidemment.

En conséquence, déjà avant l'offre du cadeau, le travail de figuration peut commencer. Personne ne veut «perdre la face». Or ces échanges permettent d'amorcer le *face work*. En effet, en négociant le fait de s'offrir un cadeau ou pas, on évite de se sentir offensé au moment de l'offre si l'on est le seul à offrir quelque chose à l'autre. Car s'il n'y avait pas réciprocité, cela signifierait que les deux participants n'ont pas la même conception du lien qui les unit. Il en est de même pour la négociation sur le choix du cadeau. L'offreur a souvent peur que le cadeau ne plaise pas. Ainsi, en demandant au receveur ce qu'il souhaite, il s'assure de ne pas perdre la face au moment de l'échange.

2. Au moment de l'offre

Le moment de l'offre s'inscrit dans une interaction entre différents participants, c'est-à-dire une rencontre entre différentes personnes au cours de laquelle différents thèmes sont abordés. Le moment de l'offre se définira en termes de séquence.

La séquence peut être définie comme un bloc d'échanges reliés par un fort degré de cohérence sémantique et/ou pragmatique. (Kerbrat-Orecchioni, 1990:218)

Cette séquence d'offre débutera au moment où l'offreur s'apprête à donner le cadeau au receveur, et elle se terminera au moment où les participants changent de sujet et ne parlent plus du cadeau.

Notre analyse se base sur les trente séquences authentiques qui composent le corpus que nous avons présenté dans la première partie. A partir de ce corpus, nous allons essayer de voir quels sont les rituels de politesse qui apparaissent dans ces séquences, quelles sont les règles qui régissent le déroulement de la séquence.

La première remarque que nous pouvons faire après avoir étudié ces séquences, c'est que le déroulement de la séquence d'offre connaît de nombreuses variantes. Il n'y a pas une séquence qui se déroule de la même

façon que l'autre. Il y a des différences de longueur, de quelques minutes à plusieurs dizaines de minutes, et les échanges entre les participants varient beaucoup. Le travail de figuration lors d'une scène d'offre amène les participants à utiliser différentes stratégies de politesse qui ne sont pas toutes actualisées à chaque séquence. L'offreur et le receveur se trouvent en possession de diverses stratégies de politesse qu'ils peuvent choisir d'utiliser ou non. Cependant, dans chacune des séquences observées, deux stratégies apparaissent de façon quasi-systématique, celles-ci constitueront ce que nous appellerons «l'échange confirmatif». Les autres stratégies de politesse que les participants peuvent activer seront appelées «les stratégies de politesse facultatives».

2.1. L'échange confirmatif

Après avoir observé minutieusement les différentes séquences de notre corpus authentique, nous avons pu noter que les offreurs accompagnaient, la plupart du temps, leur cadeau d'une parole au moment où ils tendaient le paquet. Cette intervention sera appelée «la parole d'accompagnement du don», elle accompagne le geste de l'offreur.

Puis nous avons pu remarquer que tous les receveurs, suite à cette parole d'accompagnement du don ou plus tard dans la séquence, produisaient un remerciement, qui peut prendre différentes formes selon s'il est explicite ou implicite.

La scène d'offre pourrait presque se contenter d'un échange de parole d'accompagnement du don et d'un remerciement. Goffman nous explique que

les rituels interpersonnels ont un caractère dialogique dont la marque est différente selon le rite. Quand une offrande rituelle se fait, c'est-à-dire quand un individu signale son implication et sa connexion avec un autre, il incombe au bénéficiaire de montrer que le message a été reçu, que la valeur en a été appréciée, que la relation réelle est bien ce qu'en affirme l'exécutant, que ce dernier a lui-même la dignité d'une personne, et, enfin, que le bénéficiaire est d'une nature sensible et reconnaissante. Une prestation (pour employer le terme favori de Marcel Mauss) amène ainsi une contre-prestation et, si nous centrons notre attention sur les rituels mineurs accomplis par des personnes en présence l'une de l'autre, nous voyons que l'énoncé généreux tend à être immédiatement suivi d'une manifestation de gratitude. Ces deux mouvements forment ensemble une petite cérémonie : un «échange confirmatif». (1973 (b) 74)

Ici, on peut se demander si l'échange qui a lieu lors de l'offre d'un cadeau ne pourrait pas être assimilé à ce que Goffman appelle un «échange confirmatif», si on considère que l'acte non-verbal d'offrir un cadeau associé à une «parole d'accompagnement du don» peut être perçu comme un «énoncé généreux».

Nous allons donc expliquer dans un premier temps de quelle façon apparaît la parole d'accompagnement du don, puis nous étudierons les différents types de remerciements observés.

2.1.1. La parole d'accompagnement du don

Comment offrir un cadeau ? En l'accompagnant toujours d'un petit mot ... On a l'habitude de dire que c'est «l'intention qui compte». Faites donc l'effort de trouver des mots pour présenter vos vœux et exprimer la raison de votre geste.

(Petrovic, 2000 : 113)

Dans notre corpus, nous avons observé que, dans la majorité des séquences, les offreurs accompagnaient le don de leur cadeau par une parole. Dans la majorité des cas, cette parole d'accompagnement du don est aussi «l'ouvreuse» de la séquence d'offre car la séquence commence bien souvent avec le don et la parole d'accompagnement du don.

Cette parole d'accompagnement du don peut apparaître sous différentes formes. Lors de fêtes comme Noël ou les anniversaires, la parole d'accompagnement du don se présente souvent sous la forme de vœux comme «Joyeux Noël» ou «Joyeux anniversaire» pour justifier l'acte de don :

(Séquence 1) «Joyeux Noël ma belle»

(Séquence 2) «Joyeux Noël en retard»

(Séquence 8) «Cadeau joyeux Noël»

(Séquence 9) «Tiens joyeux anniversaire»

(Séquence 10) «Joyeux Noël papa»

(Séquence 16) «Joyeux anniversaire»

(Séquence 28) «Tiens bon anniversaire»

Pour les anniversaires, le chant traditionnel de «Joyeux anniversaire» peut aussi être entonné avant de tendre le paquet (séquences (7) (11) (19)).

Nous pouvons noter que les occurrences «joyeux anniversaire» ou «joyeux Noël» n'apparaissent presque jamais seules (excepté la séquence (16)). Elles sont souvent suivies d'une précision concernant le statut familial de la personne, un terme d'adresse (souvent un «petit nom») ou d'une réparation (comme une excuse pour le retard).

Vœux + statut familial de la personne	(10) «joyeux Noël papa»
Vœux + terme d'adresse	(1) «joyeux Noël ma belle» (17) «tiens bon anniversaire petit bonhomme»
Vœux + réparation	(2) «joyeux Noël en retard» (24) «tiens joyeux Noël un peu en retard»

Ces occurrences sont aussi parfois précédées de l'impératif «tiens». Exemples (Séquence 28) «tiens bon anniversaire!»

L'impératif «tiens» est d'ailleurs très présent dans notre corpus. On peut noter que 50 % des séquences ont une parole d'accompagnement du don qui contient l'occurrence «tiens». Il apparaît de différentes façons

«tiens» + ∅	(3) «tiens» (26) «tiens»
«tiens + occasion»	(5) «tiens c'est pour l'anesthésie» (9) «tiens joyeux anniversaire» (24) «tiens joyeux Noël un peu en retard»
«tiens + prénom»	(22) «tiens P»
«tiens + cadeau»	(7) «tiens un p'tit cadeau» (21) «tiens un cadeau»

Cet impératif «tiens» apparaît comme un bon moyen pour l'offreur d'interpeller le receveur. De cette manière, il entre en contact avec le receveur, il attire son attention et lui indique qu'il doit prendre quelque chose. Cette parole est là pour accompagner le geste d'offre du cadeau. Cet impératif présent a pour rôle ici d'ouvrir la séquence d'offre, c'est une sorte «d'amorceur». Offrir un cadeau est d'abord un acte non-verbal qui nécessite

un accompagnement verbal, et c'est ici la première parole qui accompagne cet acte.

La parole d'accompagnement du don apparaît principalement au début de la séquence d'offre. Elle permet lors de l'interaction de marquer l'ouverture de la séquence et donc le changement de séquence au sein de l'interaction entre les participants.

De plus, il semble difficile pour l'offreur de tendre son paquet-cadeau sans accompagner son geste d'une parole, et cette parole ne peut exister que par la présence de l'acte non-verbal qu'est d'offre du cadeau. Seules deux séquences ne présentent pas de parole qui accompagne directement l'acte d'offre. Ce sont les séquences (15) et (25). Pour la séquence (15), il y a différents échanges qui précèdent le don et qui peuvent expliquer cette absence de parole d'accompagnement du don □ l'ouverture de la séquence a déjà été faite autrement, le don n'est donc pas isolé et silencieux.

T : L ↑ (*T appelle L*)
(*L arrive*)
T : assieds-toi
L : y a toute une mise en scène ↑
T : mais non y a pas d' mise en scène (3 s) j' sais pas si ça va t' plaire
L : (inaudible)
T : non mais (.) j'ai essayé d' faire un truc mais j' sais pas si ça ira
L : mais dit euh (FORT) (*L montre des signes d'impatience*)
(*T donne le cadeau à L et elle l'ouvre*)

L'absence de parole d'accompagnement du don apparaît aussi lors de cérémonies familiales comme Noël où chacun prend son cadeau préalablement posé par l'offreur au pied du sapin (séquences (12) (13) (14)).

Mais il n'est pas étonnant de voir qu'un geste comme celui de tendre un cadeau pour l'offrir s'accompagne d'une parole car l'interaction n'aime pas le vide. Les participants laissent rarement des «blancs» au cours de l'interaction, d'autant plus en début de séquence. Cette parole d'accompagnement du don accompagne un geste qui ne se suffit pas à lui-même dans le cadre de l'interaction.

2.1.2. Le remerciement²⁹

Dans toutes les séquences du corpus nous avons observé l'utilisation systématique du remerciement par le receveur. Kerbrat-Orecchioni écrit que

défini en termes de but illocutoire : le remerciement est un acte pour lequel le locuteur accuse réception d'un «cadeau» quelconque, et exprime sa reconnaissance au responsable de ce cadeau. (1997:132)

Les remerciements exprimés par le receveur apparaissent donc en réaction au don de l'offreur. Ces remerciements peuvent apparaître après la parole d'accompagnement du don ou plus tard dans la séquence, après l'ouverture du paquet par exemple. Il y a des remerciements qui d'adressent à l'offreur pour remercier sa générosité et d'autres pour le remercier plus précisément par rapport à la nature du cadeau choisi.

Le remerciement peut apparaître de façon explicite ou implicite mais il est toujours présent.

Les remerciements explicites

Dans 75 % des séquences observées, le remerciement explicite est utilisé. Il peut apparaître sous la forme du simple «merci» ou de l'énoncé performatif «Je vous remercie». Le remerciement apparaît dans ces séquences comme un FFA pour l'offreur puisqu'il est là pour marquer la générosité de celui-ci.

Le premier «merci» de la séquence peut apparaître après la parole d'accompagnement du don au moment où le receveur a reçu le cadeau et avant l'ouverture. Ce remerciement direct avant l'ouverture du cadeau apparaît dans 37 % des cas de remerciement pré-ouverture.

²⁹ «En famille, le remerciement c'est parfait pour les épices. «Passe-moi le sel... merci.» «Un sucre.» «Merci.» Pour les portes, aussi, comme dans le métro. «Merci.» Et pour les cadeaux de Noël, bien sûr. «Oh, un beurrier électrique, c'est exactement ce dont j'avais envie, merci.» (Pennac, *Merci*, Gallimard, 2004:86).

- (Séquence 1) S[]: JOYEUX NOEL MA BELLE (*S tend le paquet*)[]
L[]: ME[]:RCI[]::
- (Séquence 23) T[]: alors maintenant comme t'as été bien sage
on a (*T tend le cadeau à I*)
I[]: merci tatan

Ce remerciement se focalise en premier lieu sur le geste de l'offreur avant de connaître le contenu. Nous précisons d'ailleurs que le remerciement avant l'ouverture du cadeau est présent dans 63 % des séquences et que ce sont des remerciements implicites (ou combinés[] remerciement explicite + implicite) focalisés sur l'offreur qui sont majoritaires car ils représentent 63 % des remerciements avant ouverture. On les retrouve essentiellement sous la forme[]«*Ç'est gentil*».

Nous avons pu assister à ce sujet une scène révélatrice de la place de ces remerciements. Un professeur vient faire une conférence auprès d'une association et le couple dirigeant l'association lui offre un cadeau à l'issue de la conférence. Le dialogue s'est passé de la façon suivante[]

Offreur[]: tiens on a pensé que ça te ferait plaisir
Receveur[]: (*il prend le paquet*) merci beaucoup
Offreur[]: on pense que ça va te plaire
Receveur[]: ah bon je vais voir ça alors (.) c'est quoi un livre[]?
Offreur[]: ah ben tu verras bien (.) normalement tu devrais être content
Receveur[]: attends j'ai pas remercié encore (*rires*)(*il ouvre le paquet*³⁰) ah c'est très bien merci beaucoup
Offreur[]: comme la dernière fois que tu as visité tu t'y intéressais
Receveur[]: ah oui c'est très bien je vais avoir de saines lectures

On peut voir à travers cette séquence que le professeur effectue un premier remerciement après le don du cadeau. Mais juste après il ne se rappelle déjà plus qu'il a effectué ce premier remerciement puisqu'il dit qu'il n'a pas encore remercié. Inconsciemment il distingue bien le remerciement adressé au geste de l'offreur et le remerciement qui évalue le contenu du paquet. Le premier remerciement apparaissant ici comme un automatisme.

³⁰ Le cadeau est un livre sur le village du lieu de la conférence.

Le remerciement explicite apparaît essentiellement après l'ouverture du cadeau au moment de la découverte du contenu ou un peu plus tard dans la séquence.

Les remerciements directs sont souvent dirigés vers l'offreur explicitement et il apparaît sous la forme «merci + *termes d'adresse*».

(Séquence 1) «merci ma S»

(Séquence 2) «merci les filles»

(Séquence 9) «merci ma puce»

(Séquence 10) «merci les enfants»

(Séquence 23) «merci tatan»

(Séquence 28) «merci mon chat»

Nous noterons que l'énoncé «je vous remercie» n'apparaît que deux fois dans le corpus

(Séquence 16) «je vous remercie GRANDEMENT»

(Séquence 17) «bon alors là vraiment je vous remercie»

C'est une façon d'insister sur le remerciement afin qu'il soit plus remarquable car le terme «merci» est plus discret. Mais ce n'est pas l'intensifieur le plus utilisé. Il existe différentes méthodes pour souligner le remerciement et celles-ci sont utilisées par les participants dans les séquences. Comme tous les FFAs, le remerciement peut être intensifié de plusieurs façons»

» La répétition

(Séquence 11) «merci merci beaucoup»

(Séquence 19) «merci merci»

La répétition peut être immédiate, comme dans ces exemples mais elle peut aussi se produire par la réitération du remerciement tout au long de la séquence.

□ L'intensification expressive

On peut insister sur le «merci» à l'aide de l'intonation ou de l'allongement des syllabes

(Séquence 1) «MERCI:::»

(Séquence 11) «merci»

(Séquence 19) «merci:::::»

□ L'hyperbole□on ajoute un superlatif pour amplifier le remerciement.

(Séquence 8) «merci bien»

(Séquence 11) «merci beaucoup»

(Séquence 16) «je vous remercie grandement»

(Séquence 26) «merci hein»

L'occurrence «hein» dans l'exemple (26) apparaît bien dans notre corpus comme un intensifieur du «merci». Elle est présente dans plusieurs séquences et semble avoir pour fonction indirecte d'interpeller l'offreur en lui faisant remarquer qu'on le remercie.

Les différents procédés peuvent aussi être combinés pour intensifier le remerciement.

(Séquence 11) «merci merci beaucoup»

□ répétition, intensification expressive et hyperbole.

Les différents intensifieurs permettent au receveur de varier ses remerciements et aussi l'intensité qu'il souhaite leur donner. Mais pour varier et focaliser son remerciement de différentes façons les participants utilisent également beaucoup le remerciement implicite.

Les remerciements implicites

Les remerciements implicites ont des formulations beaucoup plus variées que les remerciements explicites et apparaissent donc de façon plus importante dans notre corpus (96 % des séquences contre 73,5 % pour les remerciements explicites). Pour les présenter nous reprendrons le classement de Kerbrat-Orecchioni (1997) qui différencie les remerciements implicites selon leur focalisation.

Trois types de focalisation nous permettent de distinguer ces remerciements implicites : le remerciement focalisé sur le receveur, le remerciement focalisé sur l'offreur et le remerciement focalisé sur le cadeau.

□ Le remerciement focalisé sur le receveur.

Il apparaît dans 30 % des séquences. Ce remerciement consiste pour le receveur à exprimer sa joie et son plaisir de recevoir le cadeau.

(Séquence 1) « OH LA LA (*expression de joie sur le visage de L*) »

(Séquence 5) « ça m' fait super plaisir »

(Séquence 6) « j'adore »

(Séquence 10) « ah ben ça m' fait très plaisir »

(Séquence 11) « j'suis très contente j'adore »

(Séquence 13) « HAN::: »

(Séquence 17) « je suis vachement content »

(Séquence 19) « ah ben ça me fait bien plaisir »

On peut voir qu'il y a différentes façons pour le receveur d'exprimer son plaisir par le remerciement implicite. Il y a bien entendu l'expression du visage et toutes les interjections qui expriment aussi la joie du receveur. Ce type de remerciement se présente essentiellement sous trois formes : « j'adore », « je suis content(e) » et « ça me fait plaisir ». C'est ici le plaisir du receveur qui est mis en avant, nous en reparlerons dans la quatrième partie sur les émotions.

□ Le remerciement focalisé sur l'offreur.

Il apparaît dans 56,5 % des séquences. Ce remerciement implicite consiste à qualifier la générosité de l'offreur.

(Séquence 1) «□c'est gentil□»

(Séquence 4) «□c'est sympa□»

(Séquence 6) «□t'es mignonne□»

(Séquence 8) «□qu'est c' qu' i sont gentils ces B□»

(Séquence 25) «□c'est bien gentil□»

(Séquence 29) «□c'est une bonne idée□»

Ici ce sont les adjectifs qualificatifs qui sont le plus utilisés pour les différentes formulations. «□c'est gentil□» est la formule la plus utilisée, et on rencontre aussi des termes comme «□sympa□» et «□mignonne□».

□ Le remerciement focalisé sur le cadeau.

Il apparaît dans 80 % des séquences. Ce remerciement qui s'observe principalement après l'ouverture du paquet consiste à qualifier le cadeau lui-même.

(Séquence 1) «□AH: EXCELLENT□»

(Séquence 2) «□AH::: SUPER□»

(Séquence 3) «□elle est super chouette□»

(Séquence 6) «□il est beau ce p'tit bouquet□»

(Séquence 7) «□c'est super joli□»

(Séquence 11) «□il est magnifique□»

(Séquence 11) «□qu'est- c' qu'il est beau□»

(Séquence 23) «□c'est superbe□»

(Séquence 25) «□c'est génial□»

Ce remerciement est celui qui fait appel au champ lexical le plus large, les adjectifs sont très variés. Les plus présents sont□excellent, super, chouette, magnifique, beau, superbe, génial, mignon, joli. Et c'est aussi le remerciement implicite le plus utilisé puisqu'on le retrouve dans 80 % des séquences. Le cadeau se présente ici comme l'objet central qui représente le lien entre les participants et l'objet central de la séquence elle-même.

Nous pouvons aussi remarquer que, de la même façon que pour les remerciements explicites, les remerciements implicites sont souvent intensifiés par les mêmes procédés :

□ La répétition.

(Séquence 1) «□j'adore j'adore□»

(Séquence 11) «□il est magnifique il est magnifique (.) il est magnifique là oui vraiment□»

(Séquence 15) «□c'est super joli (3 s) c'est super joli□»

(Séquence 19) «□il est très très beau□»

La répétition peut être immédiate comme dans ces exemples mais elle peut aussi être différée dans la séquence□ dans la séquence (30) le receveur répète trois fois le mot «super□ pendant la séquence.

□ L'intensification expressive.

On peut insister sur certains termes, utiliser des exclamations, s'exprimer avec emphase, avec une intonation enthousiaste, des interjections superlatives :

(Séquence 1) «□J'ADORE□»

(Séquence 10) «□AH::: (*expression de joie sur le visage*)□»

(Séquence 11) «□OH::: OH: LA: LA: LA:□»

(Séquence 13) «□HAN::: (*asp*) (*joie sur le visage*)□»

(Séquence 13) «□c'est magnifique□»

(Séquence 18) «□génia□:::~::~:l□»

(Séquence 23) «□HAN c'est super beau □□»

(Séquence 27) «□o□:::~::~:h□»

□ L'hyperbole.

(Séquence 1) «□c'est super gentil□»

(Séquence 3) «□c'est super mignon□»

(Séquence 10) «□ça m' fait très plaisir□»

(Séquence 11) «□j' suis vraiment contente□»

(Séquence 15) «□c'est super joli□»

(Séquence 26) «□elle est vraiment belle□»

(Séquence 27) «□c'est trop mignon□»

Ici aussi les différents procédés d'intensification du FFA peuvent être combinés :

(Séquence 11) «[j' suis vraiment très très contente]»

□ répétition et hyperbole

(Séquence 23) «[HAN c'est super beau □]»

□ intensification expressive, hyperbole

Un autre remerciement implicite est le remerciement non-verbal qui se traduit par des sourires, des bises ou tout autre geste du receveur faisant comprendre à l'offreur que ça lui fait plaisir et que le cadeau lui plait.

Bien entendu, le receveur peut combiner les remerciements explicites et implicites, exemples :

(Séquence 1) «[c'est gentil merci :::]»

(Séquence 4) «[oh c'est super mignon merci]»

(Séquence 17) «[ben alors là vraiment je vous remercie c'est trop gentil]»

(Séquence 19) «[il est bien joli merci]»

(Séquence 25) «[c'est super chouette merci bien]»

On peut noter que le remerciement explicite apparaît dans ce cas souvent comme une ponctuation du remerciement implicite. Il s'effectue en fin de phrase après le remerciement implicite, comme pour confirmer celui-ci, pour que l'information soit bien transmise.

On notera aussi que le choix de la formule dépend de l'importance du cadeau, de l'occasion et de la situation relationnelle entre les participants.

Nous résumerons par le tableau suivant la représentation des remerciements dans notre corpus authentique□

Remerciements dans le corpus authentique

Remerciements	Représentation dans le corpus
Remerciements explicites	73,5 % des séquences
Remerciements implicites	96 % des séquences
- focalisés sur le receveur	30 % des séquences
- focalisés sur l'offreur	56,5 % des séquences
- focalisés sur le cadeau	80 % des séquences
Remerciement avant l'ouverture du cadeau	63 % des séquences
- remerciements explicites	37 % des séquences
- remerciements implicites	42 % des séquences
- remerciements combinés	21 % des séquences

L'échange confirmatif se caractérise linguistiquement par un échange du type :

O : Tiens. Joyeux Noël ! (offre)
 R : Merci. C'est super gentil (remerciement)

Ces échanges relèvent de la politesse positive puisque chaque participant effectue un FFA pour l'autre. Mais l'offreur et le receveur ont encore bien d'autres moyens à leur disposition pour agrémente la séquence d'offre. Nous allons donc voir quelles sont les autres stratégies de politesse utilisées par les participants.

2.2. Les stratégies de politesse facultatives

Les participants d'une scène d'offre mettent en place un travail de figuration pour préserver leurs faces. En plus de l'échange confirmatif, la séquence d'offre peut comporter différentes interventions de la part de l'offreur ou du receveur destinées à maintenir l'équilibre des faces.

Toutes les stratégies que nous allons évoquer ici ne sont pas utilisées à chaque fois. C'est pour cela que nous parlerons de stratégies facultatives.

Car toutes les séquences étudiées se déroulent différemment. Par exemple, certains utiliseront une stratégie alors que d'autres ne l'emploieront pas du tout, ou une même stratégie peut être utilisée au début de l'échange dans un cas et à la fin de l'échange dans l'autre. Les participants ont dans leur «*arscarcelle*» différentes stratégies de politesse qu'ils peuvent mettre en application ou pas.

En observant le corpus, nous avons essayé d'établir une liste de ces diverses stratégies utilisées par les participants. Pour l'offreur, nous avons relevé trois types de stratégies principales□*minimiser son offre, demander une confirmation et expliquer son choix*. Pour le receveur, nous avons aussi pu noter trois stratégies principales□*montrer son impatience, confirmer le choix de l'offreur et exprimer son embarras*.

Ces stratégies facultatives vont être expliquées en détail et avec des exemples dans les pages suivantes. Nous présenterons d'abord les stratégies de l'offreur puis celles du receveur.

De nombreux paramètres comme la relation interpersonnelle, l'âge, l'importance du cadeau, le type d'occasion d'offre, etc, influencent le déroulement de l'offre et le contenu de la séquence au moment de l'offre. Il nous paraissait par conséquent difficile d'établir une généralité à partir d'une telle diversité. C'est pourquoi nous avons choisi de parler de l'échange confirmatif qui, lui, représente plus une généralité, puis des stratégies de politesse facultatives qui nous montrent les variantes possibles lors d'une séquence autour d'un cadeau.

2.2.1. Les stratégies de politesse facultatives de l'offreur

L'offreur doit à la fois sauver sa face et ne pas faire perdre la face au receveur. Pour cela il doit donc minimiser sa générosité, mais aussi s'assurer de l'adéquation entre la nature du don qu'il fait et le désir et les goûts du receveur. Les trois stratégies principales sont□ *minimiser son offre, demander confirmation et expliquer son choix*.

Minimiser son offre

Cette stratégie correspond à la «*loi de modestie*»³¹ que nous impose la politesse et qui consiste à

éviter de «*se lancer des fleurs*» en produisant des autoccompliments – ou si d’aventures on est amené à faire son propre éloge, on doit absolument l’assortir de quelque procédé minimisateur ou réparateur. [...] De même est-il recommandé de réagir au compliment soit par l’expression d’un désaccord, soit par un accord en quelque sorte «*démolisé*». (Kerbrat-Orecchioni, 1996:61-62)

L’offreur ne doit pas se vanter de son cadeau et doit minimiser les compliments qu’on peut lui faire à cet égard. L’offreur aura tendance à minimiser son cadeau pour ne pas faire perdre la face au receveur. On peut facilement imaginer l’embarras que causerait l’offreur s’il mettait en valeur son cadeau de manière prétentieuse, en signalant ouvertement qu’il fait un «*beau*» cadeau.

Toute la complexité de cette loi de modestie, associée ici au tabou du prix, est exprimée dans cet extrait de roman

«*Tu sais, avait dit Mme Verdurin à son mari, je crois que nous faisons fausse route quand par modestie nous déprécions ce que nous offrons au docteur. C’est un savant qui vit en dehors de l’existence pratique, il ne connaît pas par lui-même la valeur des choses et il s’en rapporte à ce que nous lui en disons. – Je n’avais pas osé te le dire mais je l’avais remarqué*», répondit M. Verdurin. Et au jour de l’an suivant, au lieu d’envoyer au docteur Cottard un rubis de trois mille francs en lui disant que c’était bien peu de chose, M. Verdurin acheta pour trois cents francs une pierre reconstituée en laissant entendre qu’on pouvait difficilement en avoir d’aussi belle. (Du côté de chez Swann, PROUST, Gallimard, Folio, 1992:198)

Parmi les séquences obtenues, différentes formulations apparaissent pour minimiser le cadeau lui-même ou la générosité de l’offreur.

Cette «*loi de modestie*» peut :

□ Etre initiée par l’offreur.

Dans la séquence (7), l’offreur débute l’échange en disant : «*Miens, un p’tit cadeau*»³².

³¹ Voir aussi Leech, 1983 (Maxim of modesty) et Kerbrat-Orecchioni, 1986.

³² Nous indiquons qu’il existe un livre pour enfant qui s’intitule *Le petit cadeau de rien du tout* et qui nous montre avec humour un personnage qui offre un «*rien*» à son ami. (*Le petit cadeau de rien du tout*, P. Mc Donneil, Panama, 2005).

Ou encore séquence (8), les deux offreurs minimisent d'eux-mêmes le cadeau, après que le receveur l'a ouvert, en disant :

(Séquence 8) « [oh c'est pas (d'un air de dire que ce n'est pas grand chose)] »

(Séquence 8) « [c'est un p'tit cadeau mais c'est un cadeau] »

(Séquence 20) « [c'est un p'tit cadeau hein] »

(Séquence 21) « [c'est une petite bricole] »

La minimisation s'explique d'autant plus dans la séquence (8) que le receveur se montre très gêné et surpris de recevoir un cadeau. Cette gêne s'expliquant ensuite par le fait que le receveur n'avait rien prévu pour les offreurs comme cadeau de Noël alors que cette fête appelle la réciprocité.

[Apparaître après un remerciement.

L'offreur minimise sa générosité en niant la valeur du geste³³ :

(Séquence 1) : R : c'est gentil merci:::
O : oh ben j' t'en prie

(Séquence 2) : R : merci les filles
O₁ : [DE RIEN
O₂ : [DE RIEN

(Séquence 16) : R : merci bien
O : de rien

(Séquence 23)[]: R[]: merci tatan
O[]: de rien du tout

(Séquence 24)[]: R[]: merci
O[]: oh ben de rien
R[]: oh ben si c'est chouette

(Séquence 25)[]: R[]: merci c'est gentil
O[]: c'est bien peu

(Séquence 26)[]: R[]: merci beaucoup c'est super
O[]: ben de rien hein

L'offreur utilise ici une routine qui prend la forme « [de rien] » pour minimiser son geste après le remerciement du receveur. Cette occurrence apparaît principalement après un remerciement comme nous pouvons le voir dans notre corpus.

³³ L'offreur sera noté O et le receveur R.

On peut d'ailleurs constater que cette stratégie rituelle de l'offreur est assez présente dans notre corpus et a une forme assez fixe autour de la base «*de rien*». Seul l'exemple de la séquence (24) montre que le receveur ne prend pas l'intervention de l'offreur comme une routine car il répond en réitérant son remerciement pour marquer qu'il n'accepte pas la minimisation du cadeau.

□ Apparaître après une protestation de la part du receveur.

Le receveur exprime son embarras³⁴ face au cadeau et cela incite l'offreur à minimiser son geste.

- (Séquence 1) : R : oh ben c'est pas grave attends t'es folle déjà rien qu' ça t'es malade toi hein=
O : oh tu parles
- (Séquence 6) : R : ah mais j' veux pas qu'elle fasse ça t'as d'jà pas beaucoup d' sous ma belle
O : oh c'est bon
- (Séquence 7) : R : putain mais y a deux trucs en pot (*R montre sa surprise par rapport au fait qu'il y est encore autre chose en plus du parfum et de la trousse à maquillage*)
O : ouais mais y a un p'tit truc c'est une p'tite une p'tite merdouille hein

La réponse de l'offreur apparaît comme un «*enchaînement préféré*» suite à l'intervention du receveur, c'est-à-dire «*qui est le plus conforme aux attentes normatives*» des participants. et «*qui donne le mieux satisfaction au système du *face work**» (Kerbrat-Orecchionni, 2005[17-220]). Pour sauver la face du receveur l'offreur doit minimiser son geste pour rétablir un équilibre.

Ici aussi l'offreur doit minimiser son geste pour sauver la face du receveur qui est mise à mal par la générosité de l'offreur.

Cette loi de modestie peut aussi être transgressée, mais dans certaines conditions, pour que cela n'apparaisse pas comme un acte prétentieux. On peut transgresser cette loi en utilisant des signes d'ironie :

³⁴ Exprimer son embarras est une stratégie de politesse pour l'offreur que nous expliquerons plus tard.

- (Séquence 7) : R : c'est super joli (*R montre la trousse à maquillage*)
 O : (*L souffle sur ses doigts en signe de fierté car c'est elle qui l'a choisi alors que J ne trouvait pas ça très bien*)
- (Séquence 8) : R : qu'est-c' qu' i sont gentils ces B
 O : eh ouais (*ton ironique*)

Minimiser son cadeau et son geste est donc une des principales stratégies employées par l'offreur pour ne pas faire perdre la face au receveur. Cette stratégie de politesse apparaît dans 40 % des séquences.

Demander confirmation

L'offreur doit aussi éviter de perdre la face. En effet, l'offreur a souvent peur que le cadeau qu'il offre ne plaise pas au receveur. Si le cadeau ne plaît pas au receveur cela apparaîtra comme un FTA pour la face de l'offreur. Donc l'offreur a tout intérêt à s'assurer que son cadeau fait plaisir au receveur, que ce plaisir soit exprimé sincèrement ou non. Pour cela il peut employer une stratégie qui lui permette de sauver sa face : demander au receveur si le cadeau lui plait pour l'inciter à confirmer son plaisir et sa joie.

L'offreur peut demander au receveur si le cadeau correspond à ses goûts. Pour cela il peut utiliser des formulations plus ou moins directes.

(Séquence 11) «on a bien joué alors ↑»

(Séquence 12) «ça t'plait ↑»

(Séquence 23) «tu aimes ↑»

Dans ces trois exemples, la question est initiée par l'offreur et de façon plutôt explicite. Mais, certains offreurs usent de formulations plus indirectes.

(Séquence 13) «j'ai pensé qu' ça t' plairait»

Ici c'est une question indirecte et l'offreur attend bien sûr une réponse.

La demande de confirmation à propos du plaisir du receveur peut aussi apparaître après une évaluation positive du cadeau.

(Séquence 7) R : super
 O : sincère ↑

(Séquence 15) : R : c'est joli
 O : t'es sûre ↑

Ici l'offreur profite du remerciement implicite du receveur pour demander une confirmation, il lui demande de réitérer son remerciement et donc son plaisir.

C'est dans l'attente d'une réponse positive que l'offreur effectue de telles demandes. En observant le corpus on s'aperçoit que tous les receveurs répondent positivement, ce qui est un «enchaînement préféré» suite à une telle question.

(Séquence 7) : R : super
 O : sincère ↑
 R : ah ouais ouais franch'ment là

(Séquence 11) : O : on a bien joué alors ↑
 R : ah ouais (.) c'est vraiment c'est un très beau livre

(Séquence 12) : O : ça t'plait ↑
 R : oh ben ouais tu m'étonnes

(Séquence 13) : O : j'ai pensé qu' ça t' plairait
 R : ah oui carrément

(Séquence 15) : R : c'est joli
 O : t'es sûre ↑
 R : mais oui j' suis sûre

(Séquence 20)□: O□: ça te plait ↑
 R□: ouais carrément

(Séquence 23)□: O□: tu aimes ↑
 R□: ah ouais c'est génial

On peut voir dans ces exemples que tous les receveurs répondent à l'attente de l'offreur. Le receveur répond positivement à l'offreur et réitère un FFA à son encontre. On peut donc voir que cette stratégie est efficace.

Une manière plus indirecte de demander une confirmation est de demander au receveur s'il n'avait pas déjà l'objet.

(Séquence 1)□: O□: tu t' l'étais pas acheté ↑
 (Séquence 18)□: O□: tu l'as pas ↑

(Séquence 19) O: tu les avais pas alors ↑

L'offreur attend là aussi une réponse rassurante car si le receveur répond par l'affirmative cela peut donner lieu à une négociation difficile pour les faces sur l'échange éventuel du cadeau. Nous n'avons pas d'exemples de ce type de situation dans notre corpus mais nous avons pu en observer. Et l'échange qui se met en place lorsque le receveur signale qu'il a déjà le même cadeau présente un travail de figuration difficile pour le receveur. Il doit éviter de froisser l'offreur encore plus car finalement l'offreur a déjà subi une sorte de FTA. Mais cette situation est contradictoire car si l'offreur offre un cadeau que le receveur possède déjà cela veut aussi dire qu'il a fait un bon choix. Il semble tout de même que ce n'est pas un déroulement «Préféré» en situation d'offre, il est donc fort probable que le receveur ne signale pas qu'il a déjà le même cadeau pour ne pas heurter l'offreur et bloquer la situation d'offre en la dirigeant vers un travail de figuration plus difficile que de faire semblant d'apprécier le cadeau.

La stratégie de politesse qui consiste à «Demander confirmation» est présente dans 33 % des séquences.

Expliquer son choix ou plaider sa cause

L'offreur a encore une autre corde à son arc qui est celle de l'explication du choix du cadeau. Il peut expliquer son choix, montrer que le choix lui a demandé un effort et de la réflexion, et «Faire l'article» du cadeau qu'il offre, c'est-à-dire «Plaider sa cause». L'offreur peut signaler au receveur les raisons de son choix ou les hésitations qu'il a eues pour choisir. Cela lui permet ainsi de signaler au receveur que le choix du cadeau a été pensé et réfléchi, qu'il y a consacré du temps et que ce n'est pas quelque chose qu'il a choisi comme ça au hasard.

Cette explication du choix attend aussi une approbation rassurante de la part du receveur. Si le receveur confirme que l'offreur a fait le bon choix, la face de l'offreur est alors flattée.

(Séquence 10) :

O₁ : puis on a pris New-York on aurait pu prendre une autre
ville [mais on s'est dit New-York
O₂ : [ouais mais bon (*rires*)
O₃ : tu connais
O₁ : tu connais un tout p'tit peu (3 s)
R : quand quand vous s'rez (.) plus vieux vous direz à vos
enfants grand-père il avait une passion pour New-York
(*rires*)

La réponse du receveur est indirecte mais elle apparaît quand même
comme un enchaînement préféré qui peut rassurer les offreurs et flatter leurs
faces.

(Séquence 11) :

O : au début on était parti sur ELLE-Décoration
R : ah oui
O : enfin t' sais l' best-of
R : oui
O : mais en fait c'est pas bien
R : c'est pas bien (*ton approbateur*)
O : en fait c'est que des photos euh tu sais de de salles et
puis c'est machin qui l'a fait [ça c'est truc qui l'a fait
=
R : [ah oui oh oui (*ton
approbateur*)
O : =y a pas d'objets y a pas
R : oui c'était pas voilà c'était pas (.) i en font tout un
fromage et puis final'ment euh

Ici on peut voir que l'offreur n'explique pas directement pourquoi il a
choisi ce livre mais pourquoi il n'en a pas choisi un autre. Le receveur
confirme donc le choix de l'offreur en appuyant avec lui le fait que l'autre
cadeau n'aurait pas été un bon choix.

Nous allons voir dans les exemples suivants que le receveur peut aussi
répondre à l'offreur en le rassurant de manière explicite et en réitérant ses
remerciements et son plaisir de recevoir ce cadeau

(Séquence 14):

O : on s'est dit qu' t'avais une valise mais bon (inaudible) ou
on t' la pique
R : ouais
O : donc on s'est dit que là t'auras un sac à toi
R : excellent ben c'est super (.) en plus ça va être utile

(Séquence 16) :

O : on a tapé dans l' classique hein
R : ouais ben alors là vous avez bien fait hein (.) vous avez
très très bien fait
(...)
O : j'ai j'ai hésité entre noir blanc et gris hein
R : non mais ça va mieux comme ça pa'ce que
O : j' me suis dit gris (.) t'as pas mal de gris (.) tu mets
pas mal de gris donc
R : ouais j' mets gris en haut et noir en bas
O : c'est vrai ↑ j'ai hésité j' me suis dit j' vais taper dans
les valeurs sûres noir blanc ou gris (.) j' me suis dit gris
pa'ce que l'hiver t'as pas mal de trucs gris
R : c'est vrai (.) c'est vrai c'est vrai

(Séquence 23)□:

O□: ben je suis bien contente parce que je me disais rose je
sais pas si elle va bien aimer
R□: ah mais je suis pas P moi le rose ça me gêne pas
O□: y avait ou rose ou violet
R□: ah ben non violet tu vois j'aurais pas bien aimé
O□: ah ben non moi non plus j'ai dit non je peux pas alors j'ai
pris rose
R□: maintenant qu'on a refait la salle on a refait rose et vert
O□: c'est ce que je me suis dit [le rose ça va bien avec
leur tapisserie
R□: [non mais ça va super bien
(.) violet j'ai jamais bien aimé
(...)
O□: y avait que deux couleurs violet ou ça
R□: non mais j'aime mieux ça c'est super

L'offreur peut aussi «faire l'article» du cadeau qu'il offre. Dans les cas observés, l'offreur met en valeur son cadeau non pas pour se vanter puisque la loi de modestie l'interdit, mais dans le but de «plaider sa cause». D'ailleurs, nous verrons que l'offreur emploie souvent certaines précautions pour que cette intervention ne soit pas mal interprétée par le receveur, et ne soit pas prise pour de la prétention. Faire de la publicité pour le cadeau est une façon pour l'offreur de «prendre les devants» et d'éviter que le receveur ne lui signale que cela ne lui plaît pas.

(Séquence 2) O₁ : non mais c'est vraiment [bien ça s'
lit trop bien quoi
O₂ : [tu peux pas
t'ennuyer en les lisant
O₁ : fin (2 s)

(Séquence 4) O□: j' sais pas si c'est bien mais j'en ai lu
un de lui qu' était bien

- (Séquence 5) O[]: t' sais c'est la BD qu'on avait vue à la télé c'est super drôle normalement
- (Séquence 7) O[]: j' pense que c'est un parfum qui risque d' t'aller pa'ce que c'est ton genre de parfum
- (Séquence 10) O[]: ça a l'air pas mal"
- (Séquence 26) O[]: quand je l'ai vue j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse

Avec cette méthode, l'offreur demande une confirmation de manière indirecte.

L'offreur peut aussi prévenir une offense éventuelle.

- (Séquence 16) O[]: j'ai l'ticket si jamais tu (.) si c'est pas ta taille

Il y a ici une ambiguïté car d'un côté, l'offreur avoue par cette réflexion qu'il n'est pas sûr qu'il a fait le bon choix et qu'il ne connaît pas très bien le receveur (par exemple ses mensurations) et de l'autre, cela lui permet de sauver la face au cas où le cadeau ne conviendrait pas au receveur.

Dans cette stratégie, nous pouvons aussi prendre en compte les interventions de l'offreur lorsqu'il essaye d'expliquer le fonctionnement technique du cadeau ou comment est-ce que le receveur peut l'utiliser.

Exemple□

- (Séquence 26) O[]: quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse
(...)
O[]: en fait il faut mettre une grosse bougie à l'intérieur

Mais nous allons voir que, contrairement à la demande de confirmation précédente, cette stratégie n'obtient pas toujours de réponse, bien qu'une approbation semble être un «□nchaînement préféré□.

(Séquence 1) :

O : ben attends j' me suis [creusée j' 'tais là (.)
R : [merci:
O : alors qu'est-c' que j' vais lui offrir une sape↑ mais là
c'est clair tu vas tomber à côté tu vas (inaudible) vous
n'avez pas les mêmes goûts c'est vraiment
R : (*rires*)
O : on n' s'habille pas d' la même façon j' pourrais essayer d'
trouver mais (.) puis j' me suis dit mais S mais c'est bien
sûr quand nous étions faire l' cadeau de A j' me souviens
qu' tu t'étais extasiée là d'ssus
R : (*rires*)

Ici, les rires du receveur peuvent apparaître comme une réponse positive implicite mais cela ne semble pas très marqué.

(Séquence 7) :

O₁ : mais on est passé par différents mais alors euh
O₂ : ouais ouais ouais
O₁ : à la base on voulait t'ach'ter un portefeuille
O₂ : ouais au départ
(...)
O₁ : un service à thé
O₂ : ouais
O₁ : non mais après on s'est dit elle a tout on va lui faire un
truc perso et tout c'est pas comme si tu t'installais t'as
tout (.) une fringue ↑ nous n'avons rien trouvé
O₂ : ouais
O₁ : mais rien
O₂ : rien de bien
O₁ : Pimkie on est rentré on est r'ssorti tell'ment c'est l'
bordel à Auchan t'as vraiment pas envie hein ↑
O₂ : ouais (.) un livre on est passé aussi tu as failli avoir
euh
O₁ : ben on a voulu t'offrir le dernier du de =
O₂ : = d' Alexandre Jardin
O₁ : d' Alexandre Jardin je sais pas si tu l'aimais bien ↑ et
puis en fin d' compte euh (2 s) on n'était pas =
O₂ : = non
R : non mais ça c'est bien (.) en plus euh moi vous pouvez pas
tell'ment vous plantez entre [un bijou et un parfum
O₁ : [oui ben alors on a pensé
aussi au bijou mais on t'a d'jà fait l' coup l'année
dernière
(inaudible)
R : oui mais bon c'est pas grave

Ici la réponse attendue est explicite : «**Non** mais ça c'est bien». Pourtant, l'intervention finale du receveur peut laisser penser que R aurait préféré le bijou, ce qui dans ce cas-là est blessant pour les offreurs.

L'explication des offreurs est longue et est renforcée par le fait qu'ils sont deux offreurs. Mais plus la stratégie est développée, plus cela insiste sur le mal que s'est donné l'offreur pour trouver le cadeau et faire plaisir au receveur en étant en adéquation avec ses goûts. Il explique le «**Doût**» en espérant recevoir du «**Bénéfice**».

(Séquence 8) :

O : ben j' l'ai pris pa'ce que tu m'avais parlé qu' t'aimais bien les histoires d' mafia les trucs comme ça
 R : hmm
 O : ça s' passe à Chicago alors euh (5 s) j' le connais pas j' l'ai jamais lu tu m' diras

Ici le «**hmm**» n'apparaît pas comme une réponse très rassurante pour l'offreur qui essaye par la suite d'insister, mais l'approbation rassurante n'arrive pas. L'offreur va même jusqu'à décrédibiliser son choix en disant qu'il ne connaît pas le livre, pour minimiser la perte éventuelle de sa face par la suite si le receveur n'aime pas le livre.

Les stratégies de l'offreur se divisent en trois catégories principales. Les fréquences de ces stratégies dans notre corpus sont les suivantes

Stratégies	Fréquence
Minimiser son offre	40 %
Demander confirmation	33 %
Expliquer son choix	60 %

La stratégie d'expliquer son choix est la plus présente dans notre corpus et souvent la plus longue. Cela demande à l'offreur beaucoup plus d'interventions alors que minimiser son offre se formule souvent en une seule intervention.

Nous avons pu voir aussi que ces stratégies de politesse utilisées par l'offreur attendent bien souvent des réponses de la part du receveur. Et nous allons voir maintenant que ces réponses correspondent de leur côté bien souvent à des stratégies de politesse utilisées par le receveur.

2.2.2. Les stratégies de politesse facultatives du receveur

Le receveur se trouve dans une situation où il doit éviter de faire perdre la face à l'offreur, mais il doit aussi éviter de perdre la sienne. Pour cela, il peut employer différentes stratégies de politesse : montrer son impatience et son excitation, montrer que l'offreur a fait le bon choix et exprimer son embarras face à sa situation de débiteur pour sauver sa face.

A ces stratégies facultatives s'ajoutent bien évidemment tous les remerciements directs ou indirects que le receveur effectue tout au long de la séquence. Mais comme nous l'avons précisé précédemment cette stratégie de politesse n'est pas une stratégie éventuelle, elle fait partie de l'échange confirmatif. Cette stratégie est employée de manière abondante et par tous les receveurs. Ici nous allons évoquer les stratégies supplémentaires que le receveur peut utiliser pour effectuer le travail de figuration lors de la séquence. Les trois stratégies principales sont *montrer son excitation et son impatience*, *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* et *exprimer son embarras*.

Montrer son excitation et son impatience

Avant l'ouverture, le receveur peut montrer à l'offreur qu'il est content que celui-ci lui offre un cadeau. Il peut montrer son excitation en exprimant des signes d'impatience ou en s'interrogeant sur le contenu du paquet.

(Séquence 10) R□: bon on va voir c' que c'est
 (...)
 R□: c'est un livre ↑
 (...)
 R□: mais qu'est-ce que c'est ↑ (8 s)

(Séquence 11) R□: c'est quoi ↑

- (Séquence 15) R[]: mais dis euh (*FORT*) (*L montre des signes d'impatience*)
- (Séquence 19) R[]: c'est quoi ↑
- (Séquence 19) R[]: qu'est-ce que c'est ↑
- (Séquence 24) R[]: je suis pas patient moi je déchire tout
- (Séquence 29) R[]: qu'est-ce que c'est ↑ (...) hm hm (*D tâte le paquet*) ouais qu'est-ce que tu as pu prendre ↑
- (Séquence 30) R[]: ah ah c'est quoi ↑ (...) c'est quoi ↑ (*H tâte le paquet*) c'est un livre mais c'est souple c'est un livre de cuisine ↑ (...) ben non je vois pas

Comme on peut le voir dans ces exemples, à travers cette stratégie, le receveur montre son intérêt pour le cadeau qu'on lui offre, cela permet de rassurer l'offreur. De cette façon, il flatte la face de l'offreur dont le rôle est bien sûr de ne pas répondre aux questions du receveur sur le contenu du paquet. Nous pouvons noter que les questions «qu'est-ce que c'est[]» ou «c'est quoi[]» sont représentatives de cette stratégie. Mais cette stratégie s'exprime aussi beaucoup par des gestes ou des regards que nous n'avons pas pu étudier de manière approfondie car nous n'avons accès qu'aux données audio. Lors du recueil des données, notre position d'observatrice nous a permis de voir que le geste le plus utilisé est celui de tâter le paquet pour deviner ce qu'il contient en fonction de la forme et de la consistance.

Ce moment dans l'interaction est le point culminant de l'échange car c'est juste avant l'ouverture du paquet³⁵. Le suspense perdure et c'est l'occasion pour le receveur de le maintenir encore un peu tout en flattant l'offreur. Ici c'est du plaisir partagé par les participants avant la sentence, ils

³⁵ Nous avons assisté à une scène amusante à ce propos. Un couple et leur petite fille de trois ans sont reçus pour le week-end par des amis. La petite fille est chargée d'apporter des cadeaux au couple d'amis. Ses parents lui confient les deux paquets et elle court les apporter. Sachant ce que les paquets contenaient la petite fille tend les cadeaux en disant fièrement «Tiens toi c'est une bague et toi c'est un canard». Encore une fois, les enfants permettent de révéler innocemment toute l'importance de ces petits détails qui font le rituel. Ne pas dévoiler le contenu du paquet jusqu'au dernier moment a son importance.

peuvent encore amener un peu de légèreté avant le verdict³⁶. Cette stratégie de politesse apparaît dans 40 % des séquences.

Montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix

Le receveur peut expliquer à l'offreur pourquoi le cadeau lui plaît et lui montrer qu'il a fait le bon choix. De cette manière, il rassure l'offreur et produit un FFA pour sa face. Cette stratégie répond à la stratégie de l'offreur qui consiste à *demander confirmation* et aussi à la stratégie de l'offreur *expliquer son choix*.

Le receveur peut bien sûr montrer que le cadeau lui plaît à travers tous les remerciements implicites tels que «J'adore», «c'est super», «c'est chouette». Mais ici nous chercherons des formules dans lesquelles le receveur explique plus précisément, et souvent de lui-même, pourquoi le cadeau lui plaît et pourquoi l'offreur a fait le bon choix.

- (Séquence 1) R: ah c'est chouette j' vais pouvoir sentir bon
- (Séquence 3) R: en plus c'est super pratique pour mettre dans le sac
- (Séquence 7) R: non mais ça c'est bien
- (Séquence 10) R: c'est une très bonne idée
- (Séquence 14) R: en plus ça va être utile
- (Séquence 25) R: j'aime bien la couleur en plus
- (Séquence 26) R: tu l'as bien choisie

Ce type d'intervention peut apparaître après une demande de confirmation par l'offreur ou après une explication de son choix.

³⁶ Nous verrons dans notre corpus fictionnel que l'extrait du *Père Noël est une ordure* laisse une grande place à cette stratégie du receveur.

□ Après une demande indirecte de confirmation.

(Séquence 10) O□: c'est dur avec toi
R□: non non mais c'est c'est une très bonne
idée (.) c'est très original et puis ça m'
fait vraiment plaisir (.) elle est belle la
pochette hein

□ Elle peut apparaître aussi après une explication du choix.

(Séquence 23) O□: y avait deux couleurs violet ou ça
R□: non mais j'aime mieux ça c'est super

□ Mais le receveur peut aussi être à l'initiative de cette intervention pour renforcer son effet.

(Séquence 3) R□: ah ouais elle est super chouette en plus
c'est super pratique pour mettre dans le sac
O□: ouais c'est ce que j' me suis dit

Cette stratégie de politesse consiste donc à montrer à l'offreur qu'il a bien choisi son cadeau. Le receveur met donc l'accent sur le fait que le cadeau est utile ou qu'il correspond esthétiquement à ses goûts. Le receveur fait donc ici une intervention plus précise sur les qualités du cadeau.

Nous avons vu que pour l'offreur *expliquer son choix* est une stratégie importante qui apparaît fréquemment dans les séquences et qui s'exprime souvent sur plusieurs interventions. Pour le receveur, *montrer que l'offreur a fait le bon choix* est une réponse à la stratégie de l'offreur. Celle-ci apparaît d'ailleurs à peu près dans les mêmes proportions puisque nous avons 60 % de représentativité pour *expliquer son choix* et 56 % pour *montrer que l'offreur a fait le bon choix*.

Exprimer son embarras

Le receveur doit aussi éviter de perdre la face, or lors de l'offre d'un cadeau, sa position de receveur est un risque pour lui car il se retrouve en

position de débiteur³⁷. Pour effectuer ce travail de figuration, le receveur exprime son embarras et sa gêne par rapport au cadeau qu'on lui offre.

- (Séquence 1) R[]: attends t'es folle déjà rien qu' ça t'es malade toi hein
- (Séquence 6) R[]: ah mais j' veux pas qu'elle fasse ça t'as déjà pas beaucoup d' sous ma belle
(...)
R[]: il est beau ce p'tit bouquet mais faut pas pa'ce que tu t' ruines
- (Séquence 11) R[]: là c'est une folie hein pa'ce que j' sais bien aussi le prix des livres hein (*ton embarrassé*)
- (Séquence 16) R[]: putain (*S a l'air gêné*)
(...)
R[]: hmm j' vous jure ces B
- (Séquence 19) R[]: ah que de cadeau[]:::x qu'est-ce qu'on est gâté

Dans tous ces exemples, le tabou du prix est indirectement évoqué. La position de débiteur est souvent induite par le prix du cadeau.

Mais dans le déroulement de l'offre[]donner - recevoir - rendre, c'est bien la partie «[]rendre[] qui est mise en cause ici³⁸. Le receveur pour sauver sa face montre qu'il est conscient de cette position de débiteur et montre aussi à l'offreur que celui-ci est généreux.

En effectuant de telles réflexions, le receveur fait remarquer à l'offreur qu'il se rend compte de la valeur du cadeau qu'on lui fait. En exprimant ouvertement sa gêne, il met en valeur la générosité de l'offreur qui peut rétorquer par un énoncé minimisateur³⁹.

Comme le souligne Lacroix[]

De même que l'art de donner consiste à mettre autrui à l'aise en minimisant l'objet qu'on offre, l'art de recevoir un présent va consister à rehausser la générosité de l'offreur. (1990[]375).

Exemple[]

- (Séquence 1) R[]: attends t'es folle déjà rien qu' ça t'es malade toi hein
O[]: oh tu parles

³⁷ Voir chapitre 2, 1.2. «[]Dette et réciprocité[].

³⁸ Nous reverrons plus en détail le cycle du don (donner – recevoir - rendre) dans le chapitre 2, 1.2. «[]Dette et réciprocité[].

³⁹ Voir les stratégies facultatives de l'offreur.

Il y a aussi des cas où le receveur est embarrassé car il n'a pas de cadeaux en échange.

(Séquence 8)[]: F est le receveur. T et L sont les offreurs

F[]: putain (*T prend un air gêné, il est mal à l'aise*)⁴⁰
(...)
F[]: j'suis mal là j' suis mal hein
(...)
F : qu'est-c' qu' ils sont gentils ces B
L : eh ouais (*ton ironique*)
T : qu'est-ce que tu veux hein (*ton ironique*)
F : j'ai rien pour vous j' suis désolé (*il prend un air très gêné*)
L : (rires)
F : j' suis mal quoi
L : c'est pas fait pour ça hein

(Séquence 26)[]: J est l'offreur. F et C sont les receveurs

(*J tend fièrement son cadeau à F*)
J[]: tiens
F[]: merci c'est gentil (.) mais on a pas le tien nous (*air gêné*)
C[]: ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard
J[]: non mais ça a pas d'importance
(...)
F[]: ouais merci beaucoup c'est super
(*C et F font la bise à J*)
J[]: ben de rien hein
F[]: et puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi
J[]: ouais y a pas de souci
C[]: ouais on est désolés hein
J[]: non mais

Dans ces deux exemples, on peut voir que c'est un problème de réciprocité qui cause l'embarras. Les receveurs sont gênés car ils n'ont pas de cadeaux pour l'autre alors que ce sont des cadeaux de Noël qui, comme on l'a vu auparavant, appellent la réciprocité, si possible immédiate. A travers ces exemples, ce qui pose problème c'est de ne pas pouvoir respecter le déroulement rituel de la séquence alors le travail de figuration est plus important et plus explicite.

⁴⁰ Le terme «putain» est utilisé ici pour exprimer un sentiment de surprise ou de joie.

En montrant son embarras, le receveur sauve en partie sa face. Pourtant, exprimer son embarras est souvent présenté comme un auto-FTA. Goffman par exemple nous dit que «l'embarras représente un écart regrettable par rapport à l'état normal» (1974: 87). Or dans notre situation d'offre, exprimer son embarras pour le receveur est au contraire une attitude possible et ne perturbant pas le bon déroulement de la séquence. C'est un moyen pour le receveur de mettre en valeur le cadeau et par ce biais de flatter l'offreur.

Mais comme nous pouvons le voir dans le tableau ci-dessous exprimer son embarras n'est pas la stratégie de politesse la plus employée par le receveur.

Stratégies	Fréquence
Montrer son excitation et son impatience	40 %
Montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix	56 %
Exprimer son embarras	23 %

Assez logiquement c'est la deuxième stratégie, montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix, que le receveur utilise le plus. En effet, celle-ci est complémentaire de deux stratégies de l'offreur : *expliquer son choix* et *demander confirmation*. Nous avons vu que ces trois stratégies sont liées.

Lacroix résume le travail du receveur de la façon suivante : «l'art de recevoir un présent est en somme l'art de magnifier la générosité ou la perspicacité du donateur» (1990: 378).

Lorsqu'on observe ces stratégies de politesse facultatives, on s'aperçoit que l'offreur et le receveur utilisent chacun trois stratégies importantes. Pourtant on remarque que toutes ces stratégies sont essentiellement des stratégies qui consistent à flatter ou sauver la face de l'offreur. On peut donc supposer que l'offreur se sent plus menacé que le receveur lors de la séquence. Le receveur utilise des stratégies de politesse qui sont des FFAs pour l'offreur

et l'offreur utilise des stratégies de politesse qui préservent sa face et pousse le receveur à flatter la sienne. De plus, on peut aussi noter que le receveur emploie plus de stratégies pour sauver la face de l'offreur que la sienne.

Dans l'ensemble de la séquence d'offre, les participants effectuent des FFAs les uns envers les autres. Le travail de figuration des participants consiste donc à maintenir cet état et à garder cet équilibre tout au long de la séquence.

La séquence d'offre correspond donc à un «*face interpersonal positif*» selon le terme utilisé par Goffman.

Nous allons voir maintenant quelles sont les manifestations linguistiques qui peuvent apparaître après la séquence d'offre.

3. Après l'offre

Nous allons ici évoquer les manifestations linguistiques qui peuvent se produire après l'offre d'un cadeau. Ces échanges peuvent avoir lieu lors de la même rencontre quelques heures plus tard par exemple, ou lors d'une autre rencontre quelques jours voire quelques semaines plus tard. De la même façon que pour les séquences avant l'offre, les exemples donnés ne sont pas attestés dans le corpus. Ce sont des exemples que nous avons relevés dans notre entourage. Deux cas de figure ont été notés : un cas où la séquence est initiée par le receveur et un cas où la séquence est initiée par l'offreur.

3.1. Echanges initiés par le receveur

Nous avons remarqué que bien souvent le receveur réitérait ses remerciements plus tard. Lorsque l'on reçoit un cadeau qui nous fait plaisir, on a tendance à multiplier les remerciements au moment de l'offre, mais aussi plus tard comme pour s'assurer que l'offreur a bien «*enregistré le message*».

Ainsi, nous avons entendu des remarques telles que :

«Au fait, le livre que tu m'as offert était super bien, je l'ai lu en quelques jours.»

«Merci pour les fleurs hein, hier j'ai eu l'impression de ne pas trop te le montrer mais ça m'a fait vraiment plaisir.»

«L'autre jour j'ai mis le pull que tu m'as offert, on est super bien dedans, je l'adore.»

Notre corpus authentique ne contient pas ces exemples car nous ne pouvions pas prévoir les enregistrements. Dans notre corpus fictionnel nous avons un exemple de scène après l'offre où le receveur prend l'initiative de reparler du cadeau pour remercier l'offreur. C'est un extrait du *Placard*

(François rend visite à Santini et il porte le pull qu'il lui a offert)

S: t'es venu me rendre visite (.) et t'as mis mon pull-over

F: oui (.) il est très beau tout le monde m'en fait compliment

Mais cette scène après l'offre vient compléter le moment de l'offre car le receveur, du fait de son grand étonnement de recevoir ce cadeau, n'avait pas remercié l'offreur. Ce qui confirme l'hypothèse qu'après l'offre le receveur peut encore effectuer des remerciements.

Tous ces remerciements, explicites ou implicites, représentent ici un renouvellement de FFAs pour la face de l'offreur. En réitérant sa gratitude de façon initiative, le receveur flatte la face de l'offreur. Le fait que ce soit le receveur qui répète ses remerciements de lui-même pourra aisément être pris par l'offreur comme des remerciements sincères. On peut d'ailleurs penser que l'offreur appréciera d'autant plus des remerciements qui se produiront après l'offre. Cette réitération de la gratitude du receveur peut apparaître comme un plus «gros» FFA que les remerciements au moment de l'offre qui sont communs à toute séquence d'offre. Rien n'oblige le receveur à manifester à nouveau son plaisir.

3.2. Echanges initiés par l'offreur

Les échanges à propos du cadeau après l'offre peuvent être initiés par l'offreur. Pourtant, les guides de savoir-vivre le déconseillent :

Après avoir donné un cadeau, ne plus en reparler soi-même. Ramener la conversation sur ce sujet, c'est agir comme si on voulait vérifier qu'autrui continue d'éprouver de la gratitude. C'est l'obliger à réitérer ses remerciements, comme si ceux-ci devaient être indéfiniment renouvelés pour espérer constituer un équivalent de la chose donnée. (Lacroix, 1990□341).

Mais nous avons remarqué qu'il n'est pas rare que l'offreur demande une confirmation de la part du receveur à propos du cadeau. Ici encore l'offreur cherche à s'assurer que le cadeau a vraiment plu au receveur.

L'offreur peut alors demander au receveur :

«□T'es sûr que ça te plaît?□»

«□Alors tu l'utilises□?□»

En réitérant des questions sur le plaisir du receveur, l'offreur effectue un FTA pour la face et le territoire du receveur, car ces deux questions peuvent apparaître comme une sorte d'«□Inquisition□». La demande de confirmation qui est avérée pendant l'échange prend un autre sens après le moment. Cela peut placer l'offreur dans une position insistante qui gêne le receveur.

L'offreur s'expose alors à deux réponses possibles de la part du receveur□

□ Soit le receveur réitère ses remerciements. On peut cependant douter de la sincérité de cette gratitude. En demandant à nouveau au receveur si le cadeau lui plaît, l'offreur le pousse à exprimer son plaisir et à produire de nouveaux FFAs. Mais on peut se demander si la loi de sincérité est réellement respectée.

Comme le souligne Kerbrat-Orecchioni :

Il arrive donc aux lois de discours d'entrer en conflit les unes avec les autres, le plus constant de ces conflits étant celui qui oppose aux diverses lois de convenance la règle de sincérité : déchirés comme nous le sommes si souvent entre notre désir de franchise, et notre souci d'épargner à autrui les blessures narcissiques qu'elle ne manquerait pas de lui infliger, nous ne cessons de composer avec deux exigences contradictoires, au profit généralement de la seconde. (1986□257)

Bien sûr, si le cadeau a réellement plu au receveur, il est évident que ces nouveaux remerciements, même sollicités par l'offreur, seront encore une fois sincères comme au moment de l'offre.

□ Soit le receveur ne réitère pas ses remerciements et applique la loi de sincérité car le cadeau ne lui a pas plu. En effet, le temps qui s'écoule entre le moment de l'offre et une éventuelle séquence après l'offre permet parfois au

receveur d'exprimer sincèrement ce qu'il pense du cadeau. Cet acte sera évidemment perçu comme un FTA pour la face de l'offreur et le receveur prendra donc soin d'atténuer ce FTA. Ainsi, nous avons pu entendre des échanges tels que□

O□: alors ce livre il est bien□?

R□: ben j'ai été déçu, il est pas terrible en fait, mais il y a quand même des bons passages.

O□: au fait, tu l'utilises pas le porte-monnaie que je t'ai offert□?

R□: ben il est super mignon, mais en fait il est pas très grand, c'est pas très pratique.

On peut par conséquent penser que c'est le temps qui permet au receveur d'exprimer ses sentiments réels vis-à-vis du cadeau qu'on lui a offert. On peut difficilement imaginer que le receveur fasse de telles réflexions au moment de l'offre. Pour autant, ces commentaires sont des FTAs pour l'offreur même s'ils sont différés par rapport au moment de l'offre.

Les séquences qui ont lieu après l'offre remettent en jeu les faces des participants. Mais on note que l'on ne retrouve pas le même travail de figuration qu'au moment de l'offre. Le receveur produit des FFAs et sauve sa face en remerciant l'offreur□ l'offreur essaye toujours de se rassurer en sollicitant à nouveau de la gratitude de la part du receveur. Seul le cas où le receveur déclare de manière sincère, bien qu'adoucie, que, finalement, le cadeau ne lui plaît pas vraiment, change le «*face work*□. Ici le receveur risque de «blesser□ l'offreur et de lui faire perdre la face. Ce qui n'a jamais été observé au moment de l'offre.

4. Les cas particuliers

Nous venons de voir que l'offre d'un cadeau se passe principalement de manière polie, chacun essayant de préserver la face de l'autre. Pourtant on peut envisager des réactions différentes de la part du receveur qui seraient : refuser le cadeau, ou l'accepter mais dire que certains aspects du cadeau ne lui plaisent

pas. Ces deux types de réaction seront considérés comme «*marqués*», non-préférés, car ce n'est pas le genre de réaction que l'offreur attend. Refuser un cadeau ou le critiquer sont des actes qui apparaîtront comme impolis par rapport à la situation d'offre.

Il semble intéressant de se demander quelles sont les raisons qui peuvent nous pousser à le faire et d'essayer d'imaginer comment l'échange se déroule dans ces cas particuliers d'offre.

4.1. Le cas du refus

Comme nous l'avons signalé auparavant, refuser un cadeau est une réaction minoritaire. D'ailleurs nous n'avons pas pu observer ce type de réaction. Mais on peut imaginer que cet acte serait perçu comme un «*gros*» FTA pour la face de l'offreur. On peut aussi supposer que ce refus entraînerait une négociation de la part de l'offreur qui tenterait de faire accepter le cadeau au receveur. Une telle situation pourrait amener une séquence de type conflictuelle où chaque participant risque de perdre la face. Or, «*a priori le cadeau ne devrait pas être porteur de conflit*» (Montant, 1998 : 445). Quelles sont les raisons qui peuvent inciter le receveur à refuser un cadeau ?

Il semble qu'on puisse envisager deux raisons principales : parce que le cadeau implique un sentiment de dette trop lourd ou parce que le cadeau implique un changement de la relation qui unit les participants.

Tout d'abord, le refus semble donc être une réaction possible face à une offre qui semble trop importante pour le receveur, que ce soit financièrement ou moralement. En effet, on peut faire l'hypothèse que des personnes peuvent refuser le cadeau lorsqu'elles s'imaginent qu'on leur offre un cadeau qu'elles estiment trop cher par rapport aux moyens financiers de l'offreur. On peut alors imaginer des phrases du type : «*Ah non ça je ne peux pas l'accepter c'est beaucoup trop cher*» ou «*Je ne mérite pas que tu me fasses un cadeau pareil*».

Le receveur peut donc refuser un cadeau qu'il considérera comme trop cher (par exemple, un voyage, un bijou), le refus lui permettra d'éviter une position de dette qu'il estime ne pas pouvoir «*rembourser*». La gêne que

provoquera ce type de cadeau sera alors plus forte que le plaisir éprouvé et l'acceptation deviendra impossible.

On peut aussi remarquer que le cadeau peut être refusé lorsque la règle du secret du prix est transgressée. C'est le cas par exemple d'un cadeau que l'on fait devant la personne dans un magasin. Il est possible d'observer des scènes où l'offreur potentiel propose d'offrir un objet qu'il voit dans un magasin devant le receveur et que le receveur refuse immédiatement. On peut alors relever des échanges du type :

O : tiens je t'offre ce livre si ça te fait plaisir
R□: ah non non non je veux rien que tu m'offres
O□: mais si, allez, ça me fait plaisir de te faire un cadeau
R□: non mais j'en ai pas besoin et puis t'as pas beaucoup d'argent
O□: bon ben la prochaine fois alors

Proposer à une personne de lui laisser choisir un cadeau est une position trop gênante pour le receveur. Il ne peut accepter facilement un cadeau offert de cette façon, d'autant plus qu'il sait le prix. On peut penser que la négociation échoue souvent dans ce genre de cas car le receveur se trouve dans une position où s'il accepte, c'est comme s'il décidait lui-même de se mettre en dette.

Après avoir interrogé notre entourage de manière informelle, certains évoquent aussi le fait qu'ils pourraient refuser un cadeau qui aurait une valeur sentimentale importante pour l'offreur. Là aussi, c'est la notion de mérite qui intervient dans leurs réflexions et ils signalent aussi que le contre-don serait quasi-impossible. Mais on peut penser qu'une négociation s'établira et que l'offreur tentera de faire accepter le cadeau. Nous avons pu observer une séquence où le cadeau était d'abord refusé puis accepté après négociation, la scène s'est déroulée de la façon suivante :

O et R sont deux amies, et O part pour l'étranger pour plusieurs années ; O veut offrir la chaîne en or qu'elle porte à R en souvenir d'elle ; R refuse ce cadeau qui lui semble trop important ; O insiste pour que R accepte ; R propose un compromis, elle accepte le cadeau si O accepte de recevoir en cadeau sa chaîne en or à elle ; O accepte.

L'offre unilatérale du début s'est donc transformée, après négociation, en échange équivalent. Il y a eu don et contre-don immédiat. R, qui refusait le cadeau au départ, a réglé la situation en payant sa dette tout de suite par un cadeau identique. La négociation s'est donc passée de la façon suivante :

O fait une proposition à R : je t'offre ma chaîne en or en souvenir

R refuse la proposition de O : je ne peux pas accepter un tel cadeau

R fait une contre-proposition : j'accepte ton cadeau si tu acceptes de recevoir aussi ma chaîne en or

O et R tombent d'accord

Ici, c'est bien la valeur sentimentale du cadeau qui pousse R à refuser dans un premier temps, pour R c'est un «**tr**op gros» cadeau. Donc R accepte le cadeau après avoir proposé de s'acquitter immédiatement de sa dette en faisant un cadeau équivalent : «**le** compte est bon». On peut imaginer ici que dans les deux cas le sentiment de dette serait trop important, trop lourd à porter et qu'un contre-don équivalent ne serait pas forcément possible.

Ensuite, la deuxième raison invoquée pour refuser un cadeau est le fait que le cadeau implique un changement de relation. A ce propos, Godbout nous signale que «**le** don est refusé (...) parce que l'accepter serait reconnaître l'établissement d'une relation personnelle dont justement on ne veut pas ou dont on ne veut plus.» (1992:17). Il existe différents cas.

Etre fâché avec une personne peut être une raison qui nous pousse à ne pas accepter un cadeau de sa part. En effet, un cadeau offert pour se faire pardonner après une dispute peut être refusé si le receveur ne souhaite pas rétablir la relation. Le cadeau apparaîtra ici comme un acte «**ré**parateur», mais dans certains cas, le receveur considère que l'état de la relation n'est pas réparable et n'acceptera pas le cadeau.

Refuser un cadeau peut aussi s'expliquer par le fait que le lien qui unit les personnes n'est pas assez fort. On peut refuser un cadeau d'une personne qu'on connaît à peine pour signaler qu'on ne souhaite pas entretenir une relation plus forte avec elle.

Lorsqu'une relation est déjà établie mais que l'on ne désire pas l'approfondir on peut aussi utiliser le refus du cadeau. Par exemple, on peut refuser une bague de fiançailles si on ne veut pas s'engager avec la personne.

Godbout nous donne aussi un exemple au travail : « J'ai refusé le cadeau que mon patron m'offrait, dit une secrétaire. Il ne mérite pas que j'accepte ses cadeaux. Cela supposerait un type de rapport dont je ne veux pas. » (1992:15)

Dans ces occasions, le cadeau revêt une valeur symbolique beaucoup plus forte, le but est moins de faire plaisir que de chercher à établir une nouvelle relation ou rétablir une relation endommagée. Ici aussi ce type de séquence peut amener une négociation. Par exemple le mari qui rentre avec un bouquet de fleurs pour se faire pardonner une dispute peut se trouver face à un refus de la part de sa femme. Dans ce cas-là, il essayera d'argumenter et d'insister pour qu'elle l'accepte, car si elle le fait cela veut dire pour lui qu'il est pardonné.

4.2. Dire que ça ne plaît pas

Dire à l'offreur que le cadeau ne nous plaît pas est une réaction non-préférée car le receveur doit normalement montrer son plaisir et rassurer l'offreur en lui disant qu'il a fait le bon choix, comme nous l'avons vu plus haut. Mais il semble que de temps en temps, le receveur émette des critiques concernant quelques aspects du cadeau : sa couleur, sa taille, sa forme. Les personnes observées émettent ce genre de critique uniquement à des proches. Cependant, dire à l'offreur que le cadeau ne nous satisfait pas entièrement est un affront pour lui et il risque de se vexer parce qu'il s'apercevra qu'il n'a pas fait le bon choix. On se trouve ici face au cas de « double contrainte ».

Les règles qui régissent nos comportements dans l'interaction peuvent entrer en conflit les unes avec les autres, par exemple (1) conflit intervenant entre les différentes maximes conversationnelles (2) conflit entre les différentes règles constitutives du système de politesse (3) conflit entre les maximes conversationnelles et les règles de politesse, par exemple entre la maxime de qualité et le principe de ménagement d'autrui – car la franchise et le tact ne font pas bon ménage, comme nous en faisons l'expérience à chaque instant de notre vie quotidienne, ayant à choisir entre le « pieux mensonge » et la sincérité blessante. (Kerbrat-Orecchioni, 2002:195-196)

En effet, lorsque le cadeau ne nous plaît pas vraiment on se trouve face à deux réactions possibles : le dire et être sincère ou dire que cela nous plaît pour sauver la face de l'offreur mais bafouer la règle de sincérité.

Dans le cas de la situation d'offre, être sincère lorsque le cadeau ne nous plaît pas est une réaction qui se fait au détriment de la préservation de la face de l'offreur. On peut supposer que ce FTA sera atténué d'une manière ou d'une autre pour établir un équilibre et respecter les deux règles, car en atténuant on essaye tout de même de sauver la face de l'offreur. Ainsi «On compose avec la contradiction, en adoptant une solution de compromis» (Kerbrat-Orecchioni, 1992:280). Par exemple, on peut faire l'hypothèse que le receveur tentera de critiquer le cadeau de façon minimale et de manière «délicate». Nous avons pu entendre des réactions du type :

«J'aime bien mais c'est peut-être un peu grand non ?»

«C'est très joli, je ne sais pas encore où je vais le mettre, c'est voyant quand même»

«C'est peut-être pas la couleur que j'aurais choisie mais ça change»

Les raisons invoquées, par les personnes interrogées, pour «oser» dire que le cadeau ne nous convient pas vraiment sont diverses. Il semble qu'on se permet de faire ce genre de réflexion quand on sait qu'on a la possibilité de changer le cadeau ou quand on veut rappeler ses goûts à une personne susceptible de refaire des cadeaux régulièrement (personne proche).

On peut se demander maintenant quelle peut être la réaction de l'offreur face à de telles réflexions. On peut facilement imaginer qu'il se vexe, comme nous l'avons vu précédemment. Faire le mauvais choix est une menace importante pour la face de l'offreur. Il peut alors, dans ce cas, rester dans une phase de déception silencieuse, présenter des excuses pour tenter de sauver sa face ou essayer de réparer l'erreur en proposant un autre choix de cadeau au receveur.

Ce sujet sera aussi abordé dans la quatrième partie lorsque nous évoquerons les émotions.

Chapitre 2 Du normatif à l'authentique

Dans ce chapitre, nous allons essayer de voir comment les normes prescrites dans les guides de savoir-vivre se confrontent à l'authenticité de notre corpus. Nous allons voir si les normes sont appliquées ou si elles ne sont pas respectées.

1. Le rôle des participants

1.1. Le rôle de l'offreur et du receveur

Nous avons pu voir que les guides de savoir-vivre expliquaient que l'offreur d'un cadeau devait montrer sa joie d'offrir un cadeau et avoir une attitude modeste. Après l'analyse de nos interactions, nous pouvons constater que ces normes se révèlent vraies puisque que l'offreur développe des stratégies de politesse qui respectent ces normes. L'offreur donne son cadeau en accompagnant son geste d'une attitude ou d'une mimique plutôt joyeuse, et qu'il peut aussi utiliser la stratégie de politesse «**minimiser son offre**». Joie et modestie semblent donc bien deux attitudes que l'offreur applique en situation d'offre.

Pour le receveur, les guides préconisaient deux attitudes également : remercier et montrer que le cadeau lui fait plaisir.

Nous avons largement pu constater que ces normes édictées par les guides se retrouvent appliquées en interaction authentique. En effet, nous avons vu que le remerciement est très employé par le receveur, et que cet acte entre dans la composition de l'échange confirmatif. Le receveur utilise de nombreuses formes de remerciement tout au long de l'interaction.

Pour la deuxième attitude préconisée par les guides, là aussi la norme s'applique. En effet, nous avons vu que l'une des stratégies de politesse employée par le receveur consiste à «montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix» et donc que le cadeau lui fait plaisir.

Mais nous avons pu voir aussi que l'offreur et le receveur utilisaient d'autres stratégies de politesse et que leurs positions pendant l'interaction sont plus complexes que celles présentées dans les guides de savoir-vivre. Les enjeux relationnels et sociaux de la situation d'offre poussent l'offreur et le receveur à effectuer un travail de figuration minutieux qui ne se limite pas au «plaisir d'offrir» et à «la joie de recevoir». La notion de dette vient d'ailleurs complexifier les attitudes positives normatives des participants.

1.2. Dette et reciprocité

Tous mes cadeaux précédents avaient été des moyens de m'acquitter de ma dette, de riposter à d'autres cadeaux dont chacun avait paru accompagné d'une facture invisible.

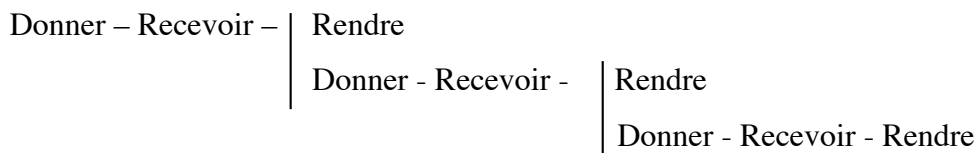
(Flusfeder, *Le cadeau*, Seuil, 2004 : 347)

Dans son *Essai sur le don*, Mauss étudie le cycle du don dans des tribus de Polynésie, Mélanésie et dans le Nord-ouest américain. Il a pu alors constater que chaque cadeau offert doit être rendu et de qualité égale ou supérieure à celui reçu. C'est le phénomène de «potlatch». Bonte et Izard en donne la définition suivante :

«Potlatch» signifie don ou donner dans un contexte cérémoniel. (...) Organisées à l'occasion d'événements importants de la vie de l'individu (mariage, funérailles, initiation), et dans des contextes de rivalités entre chefs, ces cérémonies trouvent leur pleine expression dans la distribution de biens de prestige et de nourriture par un hôte à des invités formellement conviés en vue de la validation publique de prérogative familiale. (...) Le potlatch ratifie à la fois le statut du donateur et celui du donataire. Le

donataire a obligation de rendre au moins l'équivalent de ce qu'il a reçu à l'occasion d'un potlatch qu'il organisera ultérieurement (1991□598).⁴¹

L'obligation de rendre, et le sentiment de dette, fait donc partie intégrante du don dans certaines sociétés archaïques. Certains sociologues, qui ont repris l'étude de Mauss sur le don, placent aussi le receveur en position de dette vis-à-vis de l'offreur dans nos sociétés occidentales. Le receveur doit «rendre» pour clore le «cycle du don»⁴². Selon l'étude de Mauss, le «cycle du don» se déroule en trois étapes : donner-recevoir-rendre. On peut représenter ce cycle par le schéma suivant□



Pour Haesler, «donner ne serait rien d'autre qu'une ouverture de l'interaction, et rendre ne serait rien d'autre que la stabilisation de celle-ci» (1993□174). Mais on peut aussi se demander si l'interaction ne se stabilise pas simplement lorsque le receveur a accepté le cadeau, car nous noterons que la dernière étape, «rendre», se trouve en marge de l'échange lui-même.

Godelier pour sa part nous explique que

celui qui reçoit le don et l'accepte se met en dette vis-à-vis de celui qui lui a donné. Par cette dette il devient son obligé, et donc se retrouve jusqu'à un certain point sous sa dépendance, du moins pour tout le temps où il n'aura pas «rendu» ce qu'on lui a donné. (1996□21).

Ce point de vue implique que le receveur se met en position de débiteur lorsqu'il accepte un cadeau et qu'il se sentira obligé de rendre ce cadeau d'une

⁴¹ «□ Ton père m'a offert un cadeau magnifique. Comment lui rendre la pareille□

□ Si tu lui donnes quelque chose, il t'offrira plus encore.

□ Que dois-je faire□

□ Rien.

Il avait raison. Pour éviter l'escalade de générosité, il n'y a d'autre solution que d'accepter courageusement les offrandes somptueuses.□

(Nothomb, *Ni d'Eve ni d'Adam*, Albin Michel, 2007□88)

⁴² Rappelons que le terme de don est employé ici uniquement dans le sens de «cadeau-objet».

façon ou d'une autre⁴³. Par exemple, si un ami nous offre un cadeau pour notre anniversaire et que l'on se sent en dette, on sera amené à lui offrir aussi un cadeau au moment de son anniversaire pour établir un équilibre, que le désir d'offrir soit réel ou non. Un exemple dans notre corpus marque ce besoin de rétablir l'équilibre. Dans la séquence 15, L a reçu un cadeau pour son anniversaire et dit à la fin de l'échange «L : bon maint'nant c'est moi qui doit t'en offrir» car c'est bientôt l'anniversaire de l'offreur. Le receveur clôture bien l'échange donner-recevoir par les prémisses de l'étape du rendre.

Cependant, «L est tacitement admis qu'on ne rend pas sur-le-champ ce qu'on a reçu, ce qui reviendrait à refuser» (Bourdieu, 1994:179). Dans cette optique, «rendre» doit apparaître comme une étape indépendante de l'échange qui a précédé et cet acte doit apparaître comme un désir de donner à son tour. Mais Bourdieu ajoute que les participants effectuent «un travail de dissimulation» car il pense que

Tout se passe comme si l'intervalle de temps, qui distingue l'échange de dons du donnant-donnant, était là pour permettre à celui qui donne de vivre son don comme un don sans retour, et à celui qui rend de vivre son contre-don comme gratuit et non déterminé par le don initial. (1994:179)

Les cadeaux de Noël sont un peu particuliers à cet égard car ils demandent une réciprocité immédiate. Certains exemples de notre corpus soulignent d'ailleurs cette importance. Par exemple dans la séquence 26 où le receveur dit après avoir reçu un cadeau «M : merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous (air gêné)» et à la fin de l'échange il réitère son embarras en disant «M : et puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi».

⁴³ «Le tire bouchon est un beau cadeau.

On leur en offrira un plus beau.

Hein»

J'ai dit, on doit leur offrir quelque chose aussi.

Je ne crois pas que ce soit ce que tu as dit.

Non. Je pense simplement qu'on doit, que je dois - que nous devons leur montrer que nous pouvons leur offrir quelque chose d'aussi chouette que ce qu'ils nous ont offert. Plus chouette.

Ce n'est pas pour ça qu'on offre des choses.

Non, bien sûr. Mais c'est une question de prévenance. Même si nous ne sommes pas aussi riches qu'eux, je veux leur montrer que nous pouvons être aussi attentionnés qu'eux. Plus attentionnés.» (Flusfeder, *Le cadeau*, Seuil, 2004:70)

Autre exemple dans la séquence 8 où le receveur n'a pas prévu de cadeau Noël pour les offreurs ☐ «**F** : j'ai rien pour vous j' suis désolé (il prend un air très gêné) (...) **F** : j' suis mal quoi ☐.

Pour certains, la position de dette est donc effective et se traduit aussi par le calcul de la valeur économique du cadeau. Car pour rendre de manière équivalente comme dans les «Potlachs ☐, il faut avoir une notion de la valeur à «rendre ☐. Le contre-don peut se calculer et se préparer de manière tacite en fonction du cadeau reçu. En fait,

l'acte d'offrir doit apparaître libre, gratuit et unique. Pourtant, le cadeau s'inscrit aussi dans un jeu de symétrie et de réciprocité qui contraint au calcul, à l'évaluation même minimale de la valeur marchande pour y répondre d'une façon proportionnelle. (Monjaret, 1998 ☐496).

Ainsi, il paraît inévitable d'admettre que la position de débiteur du receveur existe théoriquement. Mais cette vision de la situation d'offre altère un peu l'image positive que l'on a du cadeau. Pour Bourdieu, seul l'intervalle de temps entre l'offre des cadeaux différencie l'échange de cadeaux de l'échange de biens économiques qui correspond au donnant-donnant. Mais peut-on envisager de voir l'offre d'un cadeau comme un acte dénué de tout calcul, par lequel on souhaiterait uniquement faire plaisir à l'autre sans espérer que celui-ci nous en offre un en retour ?

Si on prend l'exemple des cadeaux «d'allégresse ☐, c'est-à-dire les cadeaux que l'on fait sans occasions précises, il semble que le désir d'offrir et de faire plaisir est plus fort que le désir que l'autre nous rende la pareille. C'est l'idée que souligne Godbout et Charbonneau en nous disant que ☐

parce que le geste du don nous fait plaisir, qu'on a envie de le faire, il ne nécessite pas de retour du receveur autre que la reconnaissance. Le don étant librement voulu, non contraint, il n'implique pas un retour. (1993 ☐245)

Alberoni nous explique aussi que la notion de dette n'a pas lieu d'être ☐

le don n'attend pas un autre don, il n'attend pas la réciprocité. En offrant un présent, le compte est tout de suite positif si l'autre apprécie cet objet et en est heureux. (1981 ☐64-65)

Donc, pour certains auteurs, le contre-don se réaliserait uniquement à travers une attitude reconnaissante, de gratitude, qui serait la manière de rétablir l'équilibre. Mais, là aussi, on peut se demander si la reconnaissance suffit pour payer sa dette entièrement au moment de l'offre ou si elle permet uniquement de redresser en partie «la balance» et que le contre-don sera réalisé complètement lors d'un retour effectif ?

La position de dette du receveur semble donc discutable et paraît dépendre de la situation, des participants et aussi de la culture. Il est à noter que le sentiment de dette varie beaucoup d'une culture à l'autre. Chaque situation d'offre correspond à un cas particulier qui demanderait une analyse plus précise pour établir la position réelle du receveur au moment de l'offre. Peut-être que la théorie et la pratique ne sont pas forcément compatibles dans le cas du sentiment de dette. Nous verrons plus loin comment apparaît la notion de dette dans nos corpus.

Cependant, on peut envisager une alternative provisoire que nous emprunterons à Godbout qui souligne qu'«il faut penser le don non pas comme une série d'actes unilatéraux et discontinus, mais comme une relation» (1992:15).

2. Les occasions

Voici en premier lieu le rappel des occasions observées dans notre corpus authentique.

Occasions pour offrir un cadeau – Corpus authentique

Occasions	Pourcentage
Anniversaire	40 %
Noël	36,6 %
Retour de voyage	10 %
Cadeau affectif	6,6%
Visite - Dîner	6,6 %

Nous avons vu que les guides distinguaient les occasions lors de fêtes comme Noël, les anniversaires, les mariages, les naissances, etc, et les cadeaux offerts sans raisons particulières. Nous pouvons voir que notre corpus présente essentiellement l'offre de cadeaux pour des fêtes comme Noël ou des anniversaires. Comme nous l'avons dit précédemment, la contrainte d'enregistrement nous permettait plus facilement d'enregistrer des offres à ces moments-là.

Nous noterons la présence de cadeaux lors de visite pour un dîner ou de retour de voyage. Le cadeau lors d'une visite est largement évoqué par les guides, alors que le cadeau de retour de voyage n'est pas apparu dans les guides que nous avons observés.

Il y a aussi le cadeau que l'on pourrait appeler le «cadeau affectif». C'est par exemple le cadeau que l'on fait à un ami ou à un membre de sa famille parce qu'on voit qu'il n'a pas le moral. Ces cadeaux se rapprochent du cadeau offert spontanément mais ils sont pourtant motivés par une attitude ou un comportement du receveur.

Pour toutes ces occasions, nous ajouterons aussi la possibilité de faire un cadeau pour se faire pardonner quelque chose, par exemple un oubli ou une dispute. Cela peut amener par la suite l'offre d'un «cadeau-réparateur» de l'offense effectuée, le bouquet de fleurs paraissant typique dans ce genre de situations.

3. La manière d'offrir un cadeau

Concernant la manière d'offrir un cadeau, nous allons voir que les principes édictés par les guides sont connus par les participants, mais les interactions réelles amènent tout de même une grande souplesse vis-à-vis de ces règles.

3.1. Le moment

Pour les cérémonies, la règle du moment n'est pas toujours respectée. On a pu constater que le cadeau peut être offert avant ou bien après la date précise de l'événement. Le fait de transgresser la règle du moment pour offrir un cadeau à l'occasion d'une cérémonie est un fait admis facilement dans notre société. On déroge souvent à cette règle pour des raisons pratiques de moyens et de temps. On a pu observer que cette transgression est particulièrement bien admise chez les jeunes et entre amis. Par exemple les cadeaux de Noël ou d'anniversaire sont rarement offerts à la date précise de l'événement, et cela n'est pas perçu par les participants comme un manque de savoir-vivre. En revanche, si une fête est organisée pour un anniversaire à une date différente de la date de naissance par exemple, les offreurs apportent le cadeau ce jour-là et non plus tard.

Cependant le décalage avec la date officielle peut donner lieu à des petites excuses implicites de l'offreur du type «byeux Noël en retard (séquence 2) ou «byeux anniversaire un peu en avance (séquence 7). Les offreurs signalent qu'ils connaissent la règle «du moment et s'excusent indirectement de ne pas la respecter.

Lors de cérémonies plus familiales comme Noël, les mariages, les baptêmes, on s'aperçoit que l'on peut difficilement échapper à la règle du moment. Ce sont des occasions où le cadeau est offert à un moment imposé par les conventions et qui doit être respecté pour que la cérémonie se déroule correctement. Il y a même souvent une double règle du moment car lors de certaines cérémonies le cadeau est offert à un moment précis de la rencontre. Par exemple pour Noël on ouvre les cadeaux à minuit le 24 au soir dans certaines familles et le 25 au matin pour d'autres. Lors d'un anniversaire, le moment d'ouverture des paquets peut varier aussi mais il apparaît le plus souvent au moment du dessert avec le gâteau.

3.2. Le tabou du prix

Nous avons pu observer que cette règle qui consiste à ne pas dire le prix est très respectée. Le prix n'est pas dévoilé et si une étiquette est oubliée, l'offreur se précipite pour l'enlever quand il s'en aperçoit. L'oubli de l'étiquette provoque souvent une attitude de déception de la part de l'offreur, comme si cela gâchait un peu l'offre.

C'est ce que souligne Bourdieu en indiquant que :

Dans l'échange de dons, le prix doit être laissé dans l'implicite (c'est l'exemple de l'étiquette) : je ne veux pas savoir la vérité des prix et je ne veux pas que l'autre le sache. Tout se passe comme si on s'accordait pour éviter de se mettre explicitement d'accord sur la valeur relative des choses échangées. (1994□182)

Notre corpus authentique nous donne un seul exemple où le prix du cadeau est évoqué et le cadeau dévalué c'est dans la séquence 7 (J et L sont les offreurs, K le receveur)□

J : on avait pas bien les moyens pour Jaïpur⁴⁴ (.) hein ↑
K : t'y as pen:sé: ↑ (air ravi, elle est touchée)
J : oui ben c' t' à dire qu'on est allé s' renseigner sur les
prix [mais comme on n'avait pas Baiser Sauvage⁴⁵=
L : [(inaudible)
J : =sous la main s' tu veux la bouteille à 350 balles euh
c'□'tait [un p'tit peu dur
K : [oui euh: (ton approbateur)

L'offreur va même encore plus loin en évoquant ensuite le prix qu'il n'était pas prêt à mettre dans le cadeau.

J : à la base on voulait t'ach'ter un portefeuille
L : ouais au départ [(inaudible)
J : [mais alors les portefeuilles sympas
étaient à 500 balles (.) c'est-à-dire que je n' mets même pas
ça pour ma fouine⁴⁶ donc euh pour toi K j' voudrais pas être
désagréable mais
L : (rires) sympa

L'offreur paraît très impoli car la valeur du cadeau est abordée ici comme le prix de la relation. Le deuxième offreur L essaye de minimiser cette

⁴⁴ Jaïpur est le nom d'un parfum.

⁴⁵ «Baiser sauvage□ est le nom d'une chaîne de parfumerie.

⁴⁶ «Fouine□ est le surnom que J donne à son petit ami.

offense en signalant avec un rire accompagnateur que ce n'est pas «sympa» de dire ça.

Cet extrait est l'exemple d'une remarque «déplacée» dans cette situation d'offre puisque l'offreur donne une idée du prix du cadeau, dévalorise le cadeau offert et donne un «prix» à la relation. Seuls l'âge et la situation des protagonistes, 20 ans et étudiants, semblent pouvoir expliquer que cet impair ne gêne pas directement le déroulement de l'interaction. Mais le receveur peut très bien avoir été offensé sans le dire (nous aborderons ce type de situation lors de la quatrième partie sur les émotions).

Dire le prix du cadeau que l'on offre serait une manière de montrer au receveur de combien il nous est redevable. Ce serait le mettre en position de dette égale ou supérieure à celle de la valeur du cadeau qu'on vient de lui offrir. Cacher le prix permet au receveur de ne pas être embarrassé si la valeur du cadeau est élevée ou au contraire vexé si le cadeau n'a qu'une petite valeur.

Pourtant, ce tabou du prix n'est bien souvent qu'une «hascarade» et chacun des acteurs joue le jeu. Chacun de nous fait des achats pour lui ou pour les autres, chacun de nous offre et reçoit des cadeaux. Il est donc bien évident que nous avons une notion approximative du prix des objets, et donc bien souvent on peut se faire une idée du prix du cadeau que l'on reçoit. La réaction du receveur de la séquence 11 le montre «Ouais mais là c'est une folie hein parce que j' sais bien aussi les prix des livres hein (ton embarrassé)»

Il n'est d'ailleurs pas rare d'observer des réactions de la part du receveur qui indiquent qu'il a une notion du prix du cadeau qu'on lui offre. Par exemple»

Séquence 6 »:

«M : ah mais j' veux pas qu'elle fasse ça t'as d'jà pas beaucoup d' sous ma belle»

«M : ah ouais il est beau ce p'tit bouquet mais faut pas parce que tu t' ruines».

Séquence 9 (le receveur P est le père des enfants qui sont les offreurs)»:

P : j'ai dit que j' participais faudra m' dire combien j' vous dois

S : ouais c'est ça (.) tu rêves (ton désapprobateur)

P : non non non c'est trop cher pour vous

Ce qui nous montre que bien souvent le receveur n'ignore pas la valeur du cadeau qu'on lui fait. A ce propos, Bourdieu nous dit que :

L'explication de ce secret de Polichinelle est tabou. Tout cela doit rester implicite. Il y a des foules de mécanismes sociaux objectifs et incorporés en chaque agent qui font que l'idée même de divulguer ce secret (...) est sociologiquement impensable. (1994[83])

On voit bien l'importance de cette règle et les enjeux qu'elle implique entre les participants de l'échange. D'ailleurs cette règle donne lieu à une stratégie de politesse employée par le receveur qui est «montrer sa gêne et son embarras». Cette attitude n'est pas prescrite par les guides de savoir-vivre et elle est pourtant bien avérée dans notre corpus. Nous pouvons noter la position inverse de Pidolle qui nous dit

Surtout ne dites pas «il ne fallait pas». Un de ces jours, je vais remporter mon paquet sous le nez de la personne qui viendra me dire «Oh il ne fallait pas». Voilà bien une des expressions les plus irritantes de la création. (2002[84])

Cela montre qu'elle ne prend pas en compte la fonction de cette stratégie de politesse qui permet au receveur de montrer sa gêne, et sa position de débiteur, et ainsi de flatter la face de l'offreur en mettant en valeur la générosité de son geste.

3.3. L'emballage

La règle qui veut que l'on emballe un cadeau apparaît comme banale et normale mais elle a pourtant son importance et elle est plutôt très respectée⁴⁷. C'est l'absence éventuelle d'emballage qui nous montre la pertinence de ce principe. En effet, l'absence d'emballage lorsqu'on offre un cadeau peut provoquer certaines réactions de la part du receveur. L'ornement du cadeau accroît l'effet et l'émotion que produit un cadeau sur le receveur, donc son absence diminue l'excitation du receveur face à un cadeau dont le contenu est d'habitude temporairement caché par l'emballage.

⁴⁷ Nous avons noté l'existence d'ouvrages spécialement dédiés aux emballages cadeaux : Doris, *L'art du paquet cadeau*, Le temps apprivoisé, 1980, et Glasser, *Je vous fais un paquet*, Marabout, 2006.

Par exemple dans la séquence 17 le cadeau est emballé dans du papier-journal et des boîtes vides de cartouches de cigarettes, le receveur ne manque pas alors de faire remarquer cette originalité□

C : tiens bon anniversaire petit bonhomme
P : oh t'es trop mignon toi (.) en plus dans le 69⁴⁸ où j'ai trouvé un appart
(rires)
(...)
P : gauloises blondes⁴⁹ ↑ c'est surprenant comme emballage
(rires)

On a pu remarquer qu'un cadeau reçu sans emballage n'apparaît pas comme un «**raï**» cadeau, comme un cadeau «**lassique**», aux yeux du receveur. Par exemple dans la séquence 3, le receveur ne comprend pas tout de suite que c'est un cadeau car l'objet n'est pas emballé, d'où son interrogation□

S offre un miroir de poche à **L**. Le miroir est dans une boîte transparente, il n'y a pas d'emballage.

S : tiens (S tend un paquet à L)
L : c'est pour moi ↑
S : ben non j' te l' montre c'est tout (ton ironique)
L : non mais c'est vrai c'est pour moi ↑
S : mais oui
L : ah bon c'est gentil mais

On peut observer que lorsqu'une personne offre un objet qu'elle n'a pas pu emballer, pour diverses raisons, elle présente souvent ses excuses. Il n'est pas rare à cette occasion d'entendre l'offreur dire des phrases telles que : «**Excuse moi, j'ai pas eu le temps de l'emballer**» ou «**Excuse moi je l'ai emballé dans du papier journal mais j'avais plus de papier-cadeau**». Donc, en situation d'offre l'absence d'emballage apparaît comme un acte «**marqué**» puisqu'il déroge à la règle.

En revanche lorsque l'offreur a fait un effort particulier pour faire un joli emballage il est souvent récompensé par une remarque positive.

⁴⁸ Le cadeau est emballé dans du papier journal le «**9**».

⁴⁹ Le deuxième paquet est fait avec le carton d'une cartouche de cigarette.

Exemples□

(Séquence 11)□: **M** : le beau paquet (.) c'est du ruban hein
ça□↑ pour ça ça fait classe hein□↑ ça fait
classe (.)

(Séquence 23)□: **I**□: en tous cas le paquet est déjà bien joli
hein

Notre corpus nous a aussi donné accès à un phénomène récurrent autour de l'emballage du cadeau qui est□on déchire ou on déchire pas□ Deux groupes se distinguent□ les adeptes du «□déchirage□» et les précautionneux.

Pour les précautionneux, l'emballage doit être préservé, le plaisir semble se prolonger dans la lenteur de l'ouverture. Exemples□

Séquence 2□:

(B ouvre le paquet lentement et avec précaution)
R : mais déchire ↑
B : j'aime pas □

Séquence 19□:

M□: attends que je déchire pas tout il doit y avoir un système
(7 s)
(...)
M□: faut le sortir mais je vois pas comment y attraper
L□: ben déchire (3 s)
C□: non c'est la boîte le cadeau

Pour les personnes qui déchirent le paquet c'est l'excitation qui est mise en avant et l'impatience montre aussi le plaisir de découvrir le cadeau.

Séquence 8□:

F : ouais j' les déchire tous ↑ c'est fait pour
M : [ah ben ouais
T : [ouais c'est fait pour
M : comme les enfants t'arraches tout

Séquence 24□:

S□: merci (2 s) je suis pas patient moi je déchire tout
I□: ah ben tu fais comme tu veux hein

L'importance de l'emballage prescrite par les guides de savoir-vivre est bien effective dans les interactions authentiques.

3.4. Le petit mot

Nous avons pu voir que les guides suggéraient d'accompagner le cadeau d'une petite carte pour préciser son intention. Nous avons pu constater que les petites cartes ne sont pas souvent présentes. Mais nous avons noté que le cadeau était majoritairement accompagné d'une parole d'accompagnement du don au moment de donner le paquet.

La petite carte semble plutôt accompagner les cadeaux qui ne se font pas en présence des participants (cadeau envoyé par la poste, ou remis par un tiers).

4. Le choix du cadeau

4.1. Les goûts du receveur

Il faut attendre de dépiauter les cadeaux de Noël pour mesurer à quel point nos plus proches nous ont perdu de vue. A l'heure du choix, dans les magasins, nous ne leur rappelons personne. Pas la moindre idée de nos goûts, aucun soupçon de nos envies, ni le plus petit souci de nos besoins réels ...

(Pennac, *Merci*, Gallimard, 2004, 86)

Les guides conseillent fortement d'offrir un cadeau correspondant aux goûts du receveur. Seulement cette règle paraît un peu particulière. Comment être sûr qu'on offre un cadeau aux goûts du receveur. Il semble bien que les offreurs essaient de respecter cette règle car nous avons vu qu'ils utilisent souvent la stratégie de politesse qui consiste à expliquer son choix. Mais ce n'est pour cela que le cadeau plaît au receveur et est à son goût⁵⁰.

Cette étude de corpus nous permet de nuancer un peu les conseils de savoir-vivre qui parfois un peu trop théoriques sont en contradiction avec les faits car Desmarais nous dit que

Il est inutile d'expliquer son choix, de faire des commentaires ou de se perdre dans des détails futiles. (...) Certaines personnes ne savent pas offrir un cadeau avec simplicité et sont intimement persuadés qu'il leur faut motiver leur choix. (1995, 38-39)

⁵⁰ Nous verrons dans la quatrième partie sur les émotions quels sont les indices qui permettent à l'offreur de se faire une idée sur le plaisir ou non du receveur.

Or nous venons de voir que la motivation du choix du cadeau s'inscrit dans un processus de préservation des faces et n'est en rien inutile, bien au contraire. C'est une stratégie de politesse avérée dans notre analyse de corpus et «expliquer son choix» tient même une part importante dans les stratégies facultatives de l'offreur.

L'offreur ne sait pas toujours si le cadeau correspond réellement aux goûts du receveur et c'est pour cela qu'il utilise la stratégie de politesse «demander confirmation» qui lui permet de demander au receveur une réponse rassurante concernant son choix. Là aussi les observations que nous avons fait sur notre corpus entre en contradiction avec les conseils de certains guides. Par exemple Desmarais nous dit qu'il ne faut pas «rechercher les compliments et les remerciements.» (1995:56)

4.2. Les circonstances

Offrir un cadeau selon les circonstances semble être une règle qui est respectée dans nos interactions. Mais il nous manque une certaine diversité dans les occasions pour être plus précis. Nous pouvons simplement observer qu'aucun choix de cadeau n'était déplacé par rapport aux circonstances.

4.3. La relation qui unit les participants

Cette règle aussi est respectée dans nos situations authentiques. Nous ne pouvons pas constater d'erreur de choix du cadeau en fonction de la relation. Il est facile de concevoir que l'on n'offre pas la même chose à sa soeur, sa femme, son grand-père, son voisin ou son ami. Plus les personnes sont proches plus le cadeau pourra être un cadeau de type personnel. Si deux personnes sont très intimes, elles auront la possibilité de s'offrir des cadeaux selon les goûts de l'autre, alors que par exemple entre voisins un cadeau impersonnel sera plus adapté à la situation. Le degré d'intimité influence le choix du cadeau : personnel (livres, vêtements, disques, parfums,...) pour des personnes proches ou impersonnel (fleurs, chocolats,...) pour des personnes moins proches. C'est ce que nous avons pu observer dans notre corpus puisque de la lingerie est

offerte par un homme à sa compagne, des fleurs pour une visite à la mère d'une amie, et un DVD pour un ami.

4.4. La valeur de l'objet

Les guides de savoir-vivre conseillent d'offrir un cadeau ni trop cher, ni pas assez cher. Notre corpus ne nous donne pas toujours accès aux informations nécessaires pour savoir si cette règle est respectée. Mais il semble que nos interactions authentiques ne présentent pas d'excès dans un sens ou dans l'autre. Certains receveurs ont exprimé de la gêne et de l'embarras certaines fois face au prix qu'ils attribuent au cadeau. Mais il est difficile de savoir si l'offreur a fait une erreur dans le choix de la valeur de son cadeau ou si le receveur ne fait qu'exprimer de manière rituelle une stratégie de politesse.

Le «juste milieu» paraît toujours indéfinissable car chacun évoquera des notions de prix différents selon ses moyens, mais c'est justement selon ses propres finances que le receveur estimera un cadeau comme trop cher ou pas assez. Ici, l'importance du statut du receveur et de l'offreur est prise en compte. C'est à l'offreur de faire une estimation de ce qui peut apparaître comme trop cher pour le receveur et donc le gêner, ou au contraire comme trop bon marché et le vexer. Car même si le prix du cadeau est censé être secret, comme nous l'avons signalé auparavant, chacun a une idée approximative du prix du cadeau qu'on lui fait et l'offreur doit tenir compte de ce paramètre.

4.5. La surprise

La règle implicite qui consiste à faire un cadeau «surprise» n'est pas toujours respectée. Mais seulement 3 interactions sont des situations où l'offreur connaît le cadeau. Cette «non surprise» amène des remarques du type «Ah tu l'as trouvé» (séquence 30) ou des échanges comme celui de la séquence (9)

S : papa il choisit toujours ses cadeaux
P, L : hein ↑
S : tu choisis toujours tes cadeaux
P : ben vous m' demandez toujours c' que j' veux
L : non non à Noël on a :
P : hein ↑

L : à Noël tu savais pas c' que c'était
P : ah ouais (.) vous m'aviez demandé p'is j'avais pas répondu
ou j' sais pas quoi pa'ce que j'avais pas d'idée (2 s) là je:
L : là tu as émis un souhait alors euh
P : non mais pa'ce que ça m' faisait plaisir (.) c'est plus
agréable à recevoir en tant que cadeau que s' l' ach'ter tout
seul

Cet échange montre toute la difficulté et toute l'ambiguïté qui existe autour du cadeau-surprise. Il semble que c'est une règle que tout le monde souhaiterait respecter, ici l'offreur et le receveur ont l'air de déplorer la situation, mais en même temps cela semble arranger tout le monde car le plaisir du receveur est assuré.

Il n'est pas rare que le receveur émette un souhait quant au cadeau qu'il désire à certaines occasions rituelles comme Noël ou un anniversaire. Mais l'offreur peut aussi demander au futur receveur ce qu'il désire, ce qui lui ferait plaisir ou ce dont il a besoin, parce qu'il n'a pas d'idées ou parce qu'il a peur d'offrir un cadeau qui ne corresponde pas aux goûts du receveur. Dans l'extrait de roman suivant, l'auteur exprime toute la problématique autour de cette notion□

A propos, Bruno, on s'approche de ton anniversaire je crois (...) tu n'oublieras pas la petite liste, n'est-ce pas□
□ Tu sais, je ne suis pas contre les surprises.
Oui, oui, elle préfère quand même une petite liste, on perd moins de temps et puis surtout on est certain de faire plaisir.
(Gaudens, *Bruxelles, Bruno et les cadeaux*, Nicolas Philippe, 2002□93)

La surprise s'efface derrière la peur de se tromper et de ne pas faire plaisir. La prise de risque est limitée. On peut constater que l'offre du cadeau évolue de plus en plus dans ce sens.

4.6. Le type de cadeau en évolution

Certains types de cadeaux, qui se développent de plus en plus, transgressent les principes que l'on vient d'évoquer.

On peut voir apparaître de plus en plus de chèques-cadeaux dans les magasins où les slogans de vente sont du type : « faites plaisir, laissez choisir□ (NafNaf) ou « c'est vous qui offrez, c'est lui qui choisit□ (Fnac), «**le** cadeau

c'est moi, le choix c'est toi (Fnac), ou encore «Le vrai plaisir». c'est de recevoir les cadeaux dont on a vraiment envie (Carrefour).



Les chèques cadeaux transgressent la règle du secret du prix puisque le receveur le connaît et la règle de l'objet-surprise puisque le receveur va choisir lui-même. Mais l'affluence de ce nouveau type de cadeau nous montre que cela convient aux offreurs qui préfèrent sans doute s'assurer du plaisir du receveur, même s'ils doivent nier les principes de bienséance que les guides de savoir-vivre nous conseillent.

Le risque d'erreur dans le choix du cadeau est nul, donc l'offreur ne peut pas perdre la face mais on peut se demander si, pour le receveur, le plaisir n'est pas d'un autre ordre étant donné que cela représente un évitement du choix. La prise de risque pour la relation est minimisée par l'absence de choix mais cette même absence de choix peut être offensante pour le receveur. Cela dépendra vraiment de la relation entre l'offreur et le receveur, leur statut, leur âge et le type de lien qui les unit.

Le second exemple est le cadeau de mariage. En effet, de nos jours la majorité des futurs mariés constituent des listes de mariage dans lesquelles ils signalent aux invités les cadeaux qu'ils souhaiteraient. Ici, plusieurs règles sont transgressées : celle du prix, de l'objet-surprise et celle que nous rappelle Montant qui est que « Le receveur ne doit pas réclamer un cadeau » (1998 : 454).

On retrouve donc dans ce cas les mêmes changements dans l'attitude de l'offreur que pour l'exemple précédent, mais en plus le receveur prend de lui-même une position différente car c'est lui qui prend l'initiative du cadeau. Même si le cadeau de mariage est motivé par un caractère d'obligation, c'est le receveur qui s'assure du plaisir qu'il éprouvera puisque c'est lui qui choisit le cadeau. De plus, le receveur n'est pas obligé de prendre le cadeau choisi par l'offreur. L'offreur fait un choix fictif car le receveur utilise ensuite la somme d'argent comme bon lui semble sans forcément choisir ce que les offreurs auront choisi dans la liste. Ces listes se font aussi de plus en plus pour les naissances et le principe est exactement le même. De plus, internet permet aujourd'hui de démocratiser et de faciliter ce type d'échange.

Ces deux exemples nous montrent à quel point la pression que peuvent ressentir les participants lors de l'offre est importante et qu'elle nous pousse doucement à l'éviter pour que chacun sauve sa face de manière indirecte. L'existence de plus en plus fréquente de ce type de cadeau nous prouve que chacun y « trouve son compte », c'est le plaisir du receveur qui prime, quitte à transgresser les règles imposées par la bienséance.

Chapitre 3 : Analyse détaillée de trois séquences

Nous allons voir ici de quelle façon se déroule une séquence d'offre «classique» à l'aide de deux exemples représentatifs, puis une séquence d'offre «typique». Nous procéderons à une analyse des manifestations linguistiques, en cherchant à voir comment apparaissent l'échange confirmatif et les stratégies facultatives de politesse dans cette séquence.

1. Analyse d'une première séquence représentative du corpus le vase

Nous allons analyser une séquence représentative de notre corpus. Nous étudierons la séquence de façon linéaire.

Pour cette séquence, nous n'avons pas pu avoir accès à «avant» et à «après», nous étudierons donc seulement le moment de l'offre enregistré sur une bande audio.

Voici tout d'abord la séquence dans son intégralité.

Séquence 23: Le vase

T et S offrent un vase à I pour Noël.
T et S sont la tante et l'oncle de I.
F est l'ami de I.

T: alors maintenant comme tu as été bien sage on va
(*T tend le cadeau à I*)
I: merci tatan (.) en tous cas le paquet est déjà bien joli
hein
T: (*inaudible*) mais il s'est renseigné un p'tit peu le père
Noël
I: ah bon ↑
T: faut pas croire il apporte pas de cadeaux comme ça à tout
le monde
(*I déballe le cadeau*)
I: je sais pas si j'y arrive (25 s) (*bruits de papiers*)
tonton apporte moi un couteau
S: hein ↑
I: apporte moi un couteau s'te plaît j'y arrive pas (24 s)
(*S donne un couteau à I*)
I: merci (4 s) je fais durer le suspense moi hein
T: ah
(*I ouvre le paquet*)
I: HAN (23 s) c'est su-per beau (2 s) ah c'est génial
(...)⁵¹
I: c'est quoi comme matière ↑
T: ben c'est du verre hein mais du verre
I: ça ↑
F: ça paraît pas
(...)
T: tu aimes ↑
I: ah ouais ouais c'est génial
T: parce que je savais pas trop puis j'ai dit ben
F: si c'est moderne
I: ah ben ouais c'est magnifique hein (.) ça change de tous
les trucs en cristal blanc
(...)
I: ah ouais non mais c'est super beau (.) merci bien tantan
(*I fait la bise à T*)
I: merci tatan
T: de rien du tout
I: c'est super
T: ben je suis bien contente parce que je me disais rose je
sais pas si elle va bien aimer
I: ah mais je suis pas P moi le rose ça me gêne pas
T: y avait ou rose ou violet
I: ah ben non violet tu vois j'aurais pas bien aimé
T: ah ben non moi non plus j'ai dit non je peux pas alors j'ai
pris rose
F: maintenant qu'on a refait la salle on a refait rose et vert
T: c'est ce que je me suis dit [le rose ça va bien avec
leur tapisserie
I: [non mais ça va super bien
(.) violet j'ai jamais bien aimé

⁵¹ (...) représente les moments où les participants changent de sujet de conversation et ces passages ne sont pas transcrits.

(...)
 T☐: y avait que deux couleurs violet ou ça
 I☐: non mais j'aime mieux ça c'est super
 (...)
 T☐: j'ai bien aimé moi ça m'a plu
 I☐: ouais mais c'est superbe
 T☐: des fois on manque d'idée
 I☐: puis c'est original (.) ben c'est qu'au bout d'un moment maintenant on arrive à plus savoir
 (...)

Cette séquence compte 38 tours de paroles (en dehors des extraits hors-sujet coupés lors de la transcription). Par rapport au corpus obtenu cette longueur semble correspondre à la moyenne.

On peut remarquer que la séquence commence par la parole d'accompagnement du don☐

T☐: alors maintenant comme tu as été bien sage on va
 (*T tend le cadeau à I*)

L'échange confirmatif s'ouvre donc ici en même temps que la séquence. Nous avons pu voir que c'est majoritairement la parole d'accompagnement du don qui ouvre les séquences d'offre. Mais on note ici que celle-ci se différencie de celles que l'on a observées☐on aurait pu attendre un «*Mens joyeux Noël*☐ qui est plus courant dans ce genre d'événement. Cette parole d'accompagnement du don repose sur la légende destinée aux enfants selon laquelle seuls les enfants sages ont des cadeaux à Noël. C'est un savoir commun qui est évoqué ici.

La parole d'accompagnement du don de T est immédiatement équilibrée par un remerciement direct de la part de I☐

I☐: merci tatan ☐

Le remerciement direct étant ici du type «*Merci + terme d'adresse*☐. C'est un premier remerciement explicite avant ouverture. Par ce premier remerciement, le receveur répond à la parole d'accompagnement du don et complète l'échange confirmatif. Puis d'autres remerciements directs et indirects apparaîtront par la suite et étofferont ces FFAs envers l'offreur.

Comme on a pu le voir dans la première partie, l’emballage du cadeau est très important et dans cette séquence le receveur signale son contentement à l’offreur en lui disant☐

I☐: merci tatan ☐ (.) en tous cas le paquet est déjà bien joli hein

Le receveur note ici l’importance de l’emballage dans la scène d’offre et par cette intervention flatte l’offreur pour cet effort, même si l’offreur n’est pas toujours l’auteur de ce paquet, étant donné qu’aujourd’hui la plupart des magasins proposent d’emballer les cadeaux.

Dans cette séquence, l’ouverture du paquet-cadeau prend un peu de temps, mais la stratégie de politesse qui consiste à *montrer son excitation et son impatience* arrive juste avant l’ouverture du paquet quand le receveur dit☐

I☐: je fais durer le suspense moi hein

Après l’ouverture du paquet et la découverte du contenu, I commence à effectuer des remerciements implicites focalisés sur le cadeau☐

I☐: HAN (23 s) c’est su-per beau ☐ (2 s) ah c’est génial

On peut voir ici que pour renforcer ces FFAs, le receveur utilise l’intensification expressive et l’hyperbole.

Au niveau de la stratégie de politesse de remerciement, nous pouvons voir dans cette séquence que le receveur distingue deux types de remerciement☐le remerciement direct focalisé sur l’offreur et le remerciement indirect focalisé sur le cadeau.Pour ce receveur, les remerciements sont assez codés et se distinguent bien.

☐ Les remerciement directs☐

I☐: merci tatan ☐

I☐: merci bien tantan
(I fait la bise à T)

I☐: merci tatan

Dans la séquence, I remercie directement T à trois reprises sous la forme «☐merci + terme d’adresse☐», dont un est intensifié («☐merci bien tatan☐»). Il n’y a pas de remerciements implicites focalisés sur l’offreur du type «☐’est

gentil» ou «c'est sympa», les remerciements adressés à l'offreur sont explicites.

Un de ces remerciements directs permet à l'offreur d'utiliser une des stratégies facultatives qui est de *minimiser l'offre*. En effet, après deux remerciements directs successifs et un remerciement indirect («faire la bise»), l'offreur minimise son geste

I: ah ouais non mais c'est super beau (.) merci bien tantan
(I fait la bise à T)

I: merci tatan

T: de rien du tout

Pour minimiser son geste l'offreur utilise ici une formule routinisée et celle-ci n'attend pas de réponse. C'est pour l'offreur un moyen de rétablir l'équilibre après les remerciements du receveur.

□ Les remerciements indirects□

I: HAN (23 s) c'est su-per beau □ (2 s) ah c'est génial

I: c'est génial

I: ah ben ouais c'est magnifique hein

I: ah ouais non mais c'est super beau

I: c'est super

I: ouais mais c'est superbe

I: puis c'est original

Les remerciements indirects sont ici focalisés sur le cadeau. Le terme «super» est très présent pour ces remerciements. Mais on peut noter que le remerciement implicite le plus intensifié reste celui qui apparaît juste après l'ouverture du paquet.

Nous allons voir que ces remerciements implicites sont aussi provoqués par l'offreur qui utilise les deux autres stratégies de politesse qui sont *la demande de confirmation* et *l'explication du choix*.

Après une *demande de confirmation* de l'offreur□

T: tu aimes ↑

I: ah ouais ouais c'est génial

Ce remerciement implicite arrive donc pour confirmer la demande de l'offreur. Le receveur rassure l'offreur en lui montrant que le cadeau lui plaît.

Le receveur utilise aussi une stratégie peu employée dans notre corpus qui est une variante de la stratégie *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix*, et qui consiste à poser des questions sur le cadeau. Cela permet de montrer à l'offreur qu'on s'intéresse à ce qu'il nous offre. Dans cette séquence d'offre cela apparaît après l'ouverture du cadeau.

I□: c'est quoi comme matière ↑
T□: ben c'est du verre hein mais du verre
I□: ça ↑
F□: ça paraît pas

Dans cet extrait, l'intonation de la voix nous permet de dire que le receveur et son ami sont étonnés «**positivement**». Cet échange est ici un FFA pour l'offreur car le receveur montre de l'intérêt pour le cadeau choisi par l'offreur. Poser des questions sur le cadeau permet au receveur de lancer des échanges sur le choix du cadeau.

Ensuite de nombreuses interventions se font entre les deux principaux participants dans lesquelles se mettent en place les deux stratégies principales pour chacun, c'est-à-dire *expliquer son choix* pour l'offreur et *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* pour le receveur. Ces deux stratégies de politesse fonctionnent dans cette séquence en parfaite harmonie.

T□: parce que je savais pas trop puis j'ai dit ben
F□: si c'est moderne
I□: ah ben ouais c'est magnifique hein (.) ça change de tous les trucs en cristal blanc
(...)
I□: c'est super
T□: ben je suis bien contente parce que je me disais rose je sais pas si elle va bien aimer
I□: ah mais je suis pas P moi le rose ça me gêne pas
T□: y avait ou rose ou violet
I□: ah ben non violet tu vois j'aurais pas bien aimé
T□: ah ben non moi non plus j'ai dit non je peux pas alors j'ai pris rose
F□: maintenant qu'on a refait la salle on a refait rose et vert
T□: c'est ce que je me suis dit [le rose ça va bien avec leur tapisserie
I□: [non mais ça va super bien
(.) violet j'ai jamais bien aimé
(...)
T□: y avait que deux couleurs violet ou ça
I□: non mais j'aime mieux ça c'est super
(...)
T□: j'ai bien aimé moi ça m'a plu

I[]: ouais mais c'est superbe
T[]: des fois on manque d'idée
I[]: puis c'est original (.) ben c'est qu'au bout d'un moment maintenant on arrive à plus savoir

On peut voir ici que les échanges les plus longs correspondent donc à l'échange autour de ces deux stratégies. L'offreur explique son choix et utilise des formulations du type «Parce que je me disais», «Puis j'ai dit ben», «Parce que je me disais», «C'est ce que je me suis dit», «J'ai dit non je peux pas». L'offreur raconte l'histoire du choix du cadeau et s'implique en expliquant ses réflexions que l'on retrouve dans la séquence sous des formes diverses du verbe pronominal «Se dire».

L'objet du choix porte ici essentiellement sur la couleur du cadeau. L'offreur va expliquer pourquoi il a pris du rose à cinq reprises

T[]: ben je suis bien contente parce que je me disais rose je sais pas si elle va bien aimer

T[]: y avait ou rose ou violet

T[]: ah ben non moi non plus j'ai dit non je peux pas alors j'ai pris rose

T[]: c'est ce que je me suis dit le rose ça va bien avec leur tapisserie

T[]: y avait que deux couleurs violet ou ça

Donc l'offreur utilise ici la stratégie avec insistance et inlassablement le receveur réitère sa confirmation en montrant que T a fait le bon choix

I[]: ah mais je suis pas P moi le rose ça me gêne pas

I[]: ah ben non violet tu vois j'aurais pas bien aimé

I[]: non mais ça va super bien (.) violet j'ai jamais bien aimé

I[]: non mais j'aime mieux ça c'est super

Le receveur montre à l'offreur qu'il a fait le bon choix à chaque intervention de l'offreur. F l'ami de I, qui n'a presque rien dit jusqu'à maintenant, intervient aussi pour montrer à T qu'il a fait le bon choix.

F[]: maintenant qu'on a refait la salle on a refait rose et vert

Le receveur montre à l'offreur qu'il a choisi la bonne couleur principalement en dénigrant l'autre couleur possible «Violet tu vois j'aurais

pas bien aimé», «Violet j'ai jamais bien aimé». C'est une formulation qui gêne peut-être l'offreur qui souhaiterait sûrement une confirmation directe sur la couleur choisie. I dit «Le rose ça me gêne pas» or T aurait peut-être préféré entendre «J'aime le rose». On peut penser que cela «gâche» un peu le FFA. Kerbrat-Orecchioni définit le «gâcheur de FFA» comme un «Anoncé où l'éloge comporte une réserve plus ou moins appuyée» (2005:197), et c'est bien le cas ici. C'est peut-être pour ça que I termine en disant «J'aime mieux ça c'est super».

Cette séquence d'offre nous montre un exemple assez représentatif de notre corpus tant par sa longueur que par les stratégies utilisées. On peut voir dans cet exemple que l'offreur et le receveur utilisent beaucoup de leurs stratégies facultatives et celles-ci correspondent aux fréquences évoquées auparavant. Ce sont bien les deux stratégies *expliquer son choix* et *montrer que l'offreur a fait le bon choix* qui sont les plus présentes dans la séquence.

Pour l'offreur, les deux autres stratégies *minimiser son offre* et *demander confirmation* sont bien présentes mais font apparaître des échanges plus restreints. Pour le receveur c'est *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* qui apparaît le plus nettement, car *montrer son excitation et son impatience* apparaît un peu et *exprimer son embarras* n'apparaît pas. En revanche les remerciements sont bien développés autant de manière directe qu'indirecte.

Cette séquence est donc, comme la majorité des exemples de notre corpus, une série d'échanges de FFAs. Chaque participant effectue son travail de figuration de façon à ce que la séquence se déroule sans heurt et de façon positive. Mais nous verrons dans l'analyse de la troisième séquence que certaines fois, il peut apparaître un accroc qui met à mal cet équilibre subtil et que le travail de figuration prend alors une autre forme.

2. Analyse d'une deuxième séquence représentative du corpus la lampe marocaine

Nous avons choisi d'analyser une deuxième séquence représentative de notre corpus. Cette séquence a été enregistrée dans des groupes de personnes qui ne sont pas de la même famille ou du même groupe d'amis que la séquence précédente («Le vase»). Cela permet de voir si le travail de figuration est exploité différemment selon les contextes.

Cette séquence nous paraissait aussi intéressante car elle présente bien le problème du sentiment de dette que nous évoquions précédemment.

Cette séquence comporte 25 tours de paroles, la voici dans son intégralité.

Séquence 26: La lampe marocaine

J offre à C et F un cadeau de Noël, quelques jours après Noël.
J est un ami du couple C et F.

(J tend fièrement son cadeau à F)

J: tiens

F: merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous (*air gêné*)

C: ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard

J: non mais ça n'a pas d'importance

(F commence à déballer le paquet)

F: qu'est-ce que c'est ↑ hm hm ça a l'air chouette

J: j'ai tout de suite pensé à vous quand je l'ai vu

(F ouvre et découvre une lampe marocaine)

F: ouah c'est chouette [elle est super belle

C: [oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus

J: quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse

F: ah ouais c'est cool (.) elle est vraiment belle hein tu l'as trouvée où ↑

J: dans un magasin à St Priest qui fait que des produits marocains il a des tonnes de lampes mais c'est celle là qui m'a plu tout de suite

F: tu l'as bien choisie (.) non vraiment elle est très belle ça fait longtemps que j'en regardais y a un magasin à Saxe mais celle-là elle a vraiment des jolies formes

C: ouais très très bien

J: en fait il faut mettre une grosse bougie à l'intérieur

C: ah bon ↑

J: ben oui

F: et oui pour éclairer ouais avec une bougie l'été dehors ça s'ra super chouette

J: ouais sur votre terrasse là

C : ben merci hein c'est super gentil
F : ouais merci beaucoup c'est super
(C et F font la bise à J)
J : ben de rien hein
F : et puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi
J : ouais y a pas de souci
C : ouais on est désolé hein
J : non mais

La séquence commence par une parole d'accompagnement du don classique «**tiens**» comme dans 50 % des séquences observées.

(J tend fièrement son cadeau à F)
J : tiens

Cette parole est accompagnée d'une mimique qui montre la fierté de l'offreur. Le premier receveur répond à cette parole d'accompagnement du don par un remerciement direct et un remerciement implicite focalisé sur l'offreur.

F : merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous *(air gêné)*

Ce premier remerciement avant l'ouverture se focalise en général sur l'offreur puisqu'on remercie le geste même de l'offre et donc celui qui offre. Nous avons ici notre échange confirmatif dans sa forme la plus simple et la plus classique.

Ensuite, F initie le premier mouvement qui consiste à montrer son sentiment de dette en disant «**mais on n'a pas le tien nous (air gêné)**». Ici c'est la réciprocité de l'offre à Noël qui est évoquée. Ce cadeau se fait entre amis après le jour de Noël, nous avons vu précédemment que le moment de l'offre pouvait supporter d'être différé pour les anniversaires ou pour Noël entre amis par exemple car traditionnellement Noël se fête plutôt en famille. En revanche la réciprocité au moment de l'offre reste importante lorsqu'il s'agit d'un cadeau de Noël. C'est pour cette raison que les receveurs ressentent de la gêne. Ce principe n'est pas respecté et les receveurs se sentent mal à l'aise.

C : ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard

Le deuxième receveur vient confirmer cette gêne en donnant une explication à l'absence de leur cadeau. Ici C explique que ce n'est pas de leur

faute mais que c'est un problème de livraison, donc que l'intention était là. On comprend d'ailleurs au début de son intervention qu'il a prévenu J avant le moment précis de l'offre puisqu'il lui dit «Ben oui c'est ce que je te disais». Le sentiment de dette étant important, C a pris les devants et a prévenu J qu'il ne pourrait pas honorer la réciprocité de l'offre qu'impose un cadeau de Noël. Ensuite C tente de rétablir un certain équilibre en lui assurant qu'il aura le cadeau plus tard. C a utilisé différentes méthodes pour se soulager de son sentiment de dette : prévenir, se justifier puis promettre.

J peut donc rassurer le receveur en minimisant le FTA.

J : non mais ça n'a pas d'importance

J nie l'importance de la réciprocité de l'offre à Noël et minimise l'offense. Il tente d'atténuer le sentiment de dette des receveurs pour que l'offre puisse suivre son cours. Et c'est donc après ce rééquilibrage que le déroulement de l'offre peut reprendre son cours normalement.

F commence à déballer le cadeau et continue le travail de figuration en utilisant la stratégie de politesse éventuelle de *montrer son excitation et son impatience*.

F : qu'est-ce que c'est ↑ hm hm ça a l'air chouette

F utilise la formule classique en demandant «Qu'est-ce que c'est». Comme nous avons pu le voir cette formule est employée par 40 % des receveurs qui expriment cette stratégie d'impatience.

F joue aussi sur la découverte petit à petit lorsqu'on déballe le cadeau, en disant «hm hm ça a l'air chouette». F entretient la stratégie d'excitation et commence à exprimer son contentement. Le cadeau n'est pas encore complètement déballé mais il plaît déjà.

J peut donc aussi rentrer dans son rôle et commencer à utiliser d'autres stratégies de politesse facultatives.

J : j'ai tout de suite pensé à vous quand je l'ai vu

J commence donc par *expliquer son choix* en associant le cadeau à une pensée. Le receveur aime savoir que l'offreur a pensé à lui, à ses goûts et a

choisi le cadeau avec soin. Le côté immédiat du choix présente ici une assurance de l'offreur qui peut être interprétée comme une valeur du lien, on pourrait comprendre «Je vous connais bien alors ce cadeau je l'ai associé à vous tout de suite». Et on peut même aller jusqu'à supposer que «Si je vous connais bien c'est que je m'intéresse à vous et donc que je vous aime». Pour expliquer son choix, l'offreur peut soit émettre des doutes soit, comme ici, montrer qu'il est sûr de son choix, mais c'est la même attente de confirmation.

Après l'ouverture du , les deux receveurs expriment leur joie.

F: ouah c'est chouette [elle est super belle
C: [oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus

Les paroles des receveurs se chevauchent car ils expriment «Spontanément»⁵² leur joie au moment de la découverte du contenu du paquet. F confirme que le contenu est «Chouette» après avoir émis une supposition «Ça a l'air chouette» en déballant le paquet. F exprime ici deux remerciements implicites focalisés sur le cadeau «C'est chouette», «Elle est super belle», le superlatif «Super» et la répétition du remerciement viennent souligner le remerciement indirect. C, quant à lui, n'utilise pas un remerciement indirect mais une stratégie de politesse éventuelle puisqu'il montre à J qu'il a fait le bon choix «Ça fait longtemps qu'on en veut une». Par cette formule, il lui signale qu'il a fait le même choix que lui puisqu'il comptait s'en acheter une. Cette phrase permet de dire à l'offreur «Tu as devancé mes désirs», ce qui est un gros FFA pour la face de l'offreur.

J réitère son explication de choix en soulignant de nouveau l'immédiateté de son choix

J: quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse

Ici, il précise son explication en signalant qu'il a même pensé où mettre la lampe. Comme on l'a évoqué tout à l'heure, J utilise ici une stratégie qui consiste à affirmer son choix de manière sûre («J'ai tout de suite pensé que

⁵² Nous nuancerons cette notion de «Spontanéité» dans la quatrième partie lorsque nous étudierons les émotions plus en détail.

ça irait super bien sur votre terrasse») afin que le receveur confirme. Au delà de l'aspect plein d'assurance de la remarque, on peut y voir une demande indirecte de confirmation. L'explication de choix et la demande de confirmation sont souvent deux stratégies très liées.

F confirme le bon choix de J en produisant un remerciement indirect

F: ah ouais c'est cool (.) elle est vraiment belle hein tu l'as trouvée où ↑

Puis F fait de nouveau un remerciement indirect focalisé sur le cadeau en rappelant qu'elle trouve la lampe belle, et en insistant sur la sincérité de sa parole par l'utilisation du terme «vraiment». Ensuite F pose une question à J sur l'origine du cadeau «tu l'as trouvée où ↑».

Comme on l'a vu dans l'analyse de la séquence précédente cette manière de montrer de l'intérêt au choix du cadeau est une variante de la stratégie *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix*. Si F pose une question sur le cadeau lui-même, c'est qu'elle montre de l'intérêt donc que le cadeau lui plaît, normalement.

J: dans un magasin à St Priest qui fait que des produits marocains il a des tonnes de lampes mais c'est celle là qui m'a plu tout de suite

J répond à la question et pour la troisième fois il explique qu'il a choisi cette lampe rapidement («c'est celle là qui m'a plu tout de suite»). L'offreur montre ici qu'il n'a pas hésité dans son choix, cela peut être une façon de diriger la réponse du receveur. Si l'offreur se présente sûr de lui et de son choix, il est plus difficile pour le receveur de dire qu'il n'aime pas. Alors que si l'offreur émet des doutes, le receveur peut éventuellement se glisser dans la brèche.

J renforce aussi son assurance en signalant que cette lampe a été choisie parmi «une tonne» de lampes. Cette explication de choix place l'offreur dans une position de confiance et de générosité.

Les receveurs vont donc répondre à cette explication de choix par une réponse «préférée» en lui confirmant qu'il a fait le bon choix.

F□: tu l'as bien choisie (.) non vraiment elle est très belle
ça fait longtemps que j'en regardais y a un magasin à saxe mais
celle-là elle a vraiment des jolies formes
C□: ouais très très bien

F utilise la stratégie éventuelle de politesse qui consiste à *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix*. Elle l'exprime à travers une formule on ne peut plus explicite car elle lui dit «tu l'as bien choisie». L'offreur ne peut pas espérer une réponse plus claire et satisfaisante.

De plus F réitère un remerciement indirect focalisé sur le cadeau en disant que la lampe est «très belle». Ce compliment est renforcé par le «très» et aussi par le «vraiment» qui donne comme précédemment un côté sincère au compliment. Ensuite toujours pour confirmer à l'offreur qu'il a fait le bon choix, F va lui apprendre qu'elle cherchait à se procurer ce type de lampe. Cette façon de rassurer l'offreur sur son choix a déjà été utilisée plus haut («ça fait longtemps qu'on en veut une») et là elle dit «ça fait longtemps que j'en regardais». Préciser que «ça fait longtemps» permet d'insister sur le plaisir de recevoir ce présent, elle lui montre qu'il satisfait une envie qui est là depuis longtemps. F explique qu'elle en a déjà vu mais que c'est celle-ci qui lui plaît «mais celle-là elle a vraiment des jolies formes». Nous noterons encore une fois la présence du terme «vraiment» qui vient valider la sincérité du compliment. Cette façon de dire «vraiment» à chaque compliment et remerciement nous montre que F sait que l'on peut être insincère lorsqu'on fait les éloges d'un cadeau reçu, alors c'est une manière de dire «je ne te remercie pas que par politesse, je pense sincèrement ce que je dis».

C, le deuxième receveur, vient appuyer les remarques de F en confirmant aussi que J a fait le bon choix. C'est une formule plus courte «ouais très très bien» mais intensifiée par la répétition et l'insistance du superlatif.

Ensuite J explique comment utiliser la lampe□

J□: en fait il faut mettre une grosse bougie à l'intérieur
C□: ah bon ↑
J□: ben oui
F□: et oui pour éclairer ouais avec une bougie l'été dehors ça s'ra super chouette
J□: ouais sur votre terrasse là

Cette manière d'expliquer le fonctionnement du cadeau est un moyen indirect de *demander confirmation*. L'intervention «**J** faut mettre une grosse bougie à l'intérieur» paraît neutre, mais elle permet de relancer le receveur qui peut répondre soit en posant une question soit en approuvant le côté pratique, utile, original, etc du cadeau. C'est une façon discrète pour l'offreur d'attendre un retour positif du receveur. Cela fonctionne ici car C s'intéresse en posant une question et cela permet à F de refaire un compliment à travers le remerciement indirect «**C** ça s'ra super chouette».

Arrivent ensuite les remerciements de fin d'échange.

C: ben merci hein c'est super gentil
F: ouais merci beaucoup c'est super
(C et F font la bise à J)

Le «**B**en» qui commence l'intervention de C annonce que la clôture de la séquence est proche, ces remerciements seront sûrement les derniers de la séquence. C produit le remerciement direct «**B** merci hein», appuyé par le terme «**B**hein», suivi du remerciement indirect focalisé sur l'offreur «**C**'est gentil». F effectue aussi un remerciement direct, intensifié par une hyperbole «**B** merci beaucoup», et continue avec le remerciement implicite focalisé sur le cadeau «**C**'est super». L'échange de bises vient clôturer ces remerciements.

J réagit à ces remerciements par l'utilisation d'une stratégie de politesse facultative qui consiste à *minimiser son offre et son geste*

J: ben de rien hein

J utilise ici la formule rituelle «**B** de rien» et l'intensifie aussi par le terme «**B**hein».

La séquence pourrait se terminer logiquement après cette intervention mais comme on l'a vu au début, le sentiment de dette de C et F est important et c'est à la fin de la séquence que ce sentiment ressort.

F: et puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi
J: ouais y a pas de souci
C: ouais on est désolé hein
J: non mais

F signale à nouveau que la réciprocité de l'offre sera respectée mais plus tard. L'étape du «prendre» (selon le cycle du don de Mauss), qui devait être immédiate, car c'est un cadeau de Noël, est différée. F rappelle que le cadeau se fera plus tard («il faudra que tu reviennes»). Cette intervention souligne que F y accorde de l'importance.

J minimise l'offense en expliquant que «j'ai pas de souci» pour déculpabiliser F et sauver sa face. Ensuite C présente ses excuses pour appuyer le discours de C («j'en est désolé»). J répond sans finir sa phrase mais on peut envisager que s'il avait fini sa phrase il aurait pu dire «non mais c'est pas grave». Ce «non mais» apparaît aussi comme une minimisation de l'offense.

Cette séquence est donc ouverte et clôturée par un échange sur le sentiment de dette des receveurs. Entre ces deux échanges, le déroulement de l'offre se passe de manière tout à fait classique avec la présence de l'échange confirmatif et l'utilisation des stratégies de politesse facultatives. L'offreur utilise toutes les stratégies qui sont à sa disposition : *demander confirmation, expliquer son choix et minimiser son offre*. Pour les receveurs c'est la même chose, ils ont utilisé toutes les stratégies possibles : *montrer son excitation et son impatience, montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix et montrer sa gêne et son embarras* (en ce qui concerne la réciprocité de l'offre). Cette séquence est donc un exemple qui nous permet de voir de quelle façon les stratégies de politesse s'actualisent en contexte.

3. Analyse d'une séquence «Marquée» le sac de «Pétasse»

Nous allons étudier maintenant une séquence «Marquée» de notre corpus. Dans cet exemple, nous allons voir que la receveuse effectue une remarque inattendue qui va bouleverser le déroulement de la séquence.

Nous allons tout d'abord présenter l'extrait de la séquence qui nous concerne car la séquence 19 est composée de quatre scènes d'offre puisque les participants s'offrent plusieurs cadeaux. Mais ici c'est l'extrait qui concerne le troisième cadeau qui nous intéresse.

Ensuite nous aborderons de façon linéaire cet extrait afin de voir à quel moment le déroulement de la séquence prend une mauvaise tournure.

Séquence 19: Le sac de «Pétasse»

C et L offrent un sac à M pour son anniversaire.
J est le mari de M. M est enceinte.
C est le mari de L.
C et L et J et M sont deux couples d'amis.

(...)
C: à toi d'ouvrir le deuxième
M: ah que de cadeau: x qu'est-ce qu'on est gâtés: (.)
attends que je déchire pas tout il doit y avoir un système
(7s)
(...)
M: faut le sortir mais je vois pas comment y attraper
L: ben déchire (3 s)
C: non c'est la boîte le cadeau
L: (rires)
M: c'est comme toi c'est une boîte artistique
C: c'est une boîte bien
M: alors suspense
C: suspense (2 s) c'est un ↑
M: qu'est-ce que c'est encore ↑
C: mais qu'est-ce que c'est
M: y a du noir
C: que cela peut-il bien être ↑
M: y a du blanc aussi (2 s)
C: c'est un: :
(M découvre le cadeau)
M: c'est un sac de pétasse
L: (L est surprise) (rire «jaune»⁵³)
M: nous on appelle ça sac pétasse

⁵³ Nous appelons rire «jaune», un rire un peu nerveux et forcé qui exprime un certain mécontentement ou un malaise.

L: ben je suis contente hein
 M: non mais on s'en achète et tout hein
 L: (rire «jaune»)
 M: non mais on admet de dire que c'est un sac «pétasse»
 L: (rire «jaune»)
 M: non il est beau il est bien merci: super
 (M fait la bise à L et C)
 M: merci
 C: en fait c'est pour mettre le bébé dedans c'est un couffin
 M: non il est bien joli (.) merci
 L: il va avec ton imperméable
 M: hm hm (.) il y en a là-dedans tu sais que
 L: au début je voulais t'acheter un petit sac à dos mais en fait t'en a déjà un
 M: hm
 L: je me suis dit qu'avec le bébé c'était mieux d'avoir les mains libres
 C: mais moi j'ai dit que tu mettras le bébé dedans (inaudible)
 M: à la base je crois qu'on disait je crois que c'est à P qu'on en avait offert un au début un sac à main vraiment et on disait que ça faisait sac pétasse parce que c'est quand même un peu
 L: (inaudible)
 M: mais c'est pas du tout péjoratif
 L: ouais ouais d'accord il faut le savoir quoi (rires)
 M: non non non non j'aurais peut-être dû mettre des précautions avant de le dire
 C: (rires) mettre des guillemets
 M: voilà
 J: mais t'en as
 M: ouais j'en ai un
 C: c'est un sac pétasse
 M: ouais ouais non mais j'en ai un
 L: (rires)
 M: tu vois c'est pas du tout le dénigrement de la forme du sac
 L: normalement ça se tache pas ça
 M: ouais ouais
 L: (à C) eh ben oui hein acheter un sac c'est toute une euh
 M: ben ouais
 C: c'est toute une stratégie hein
 M: bon ben merci je suis très contente
 (...)

Comme dans la majorité des cas, la séquence commence par une parole d'accompagnement du don de la part de l'offreuse.

C: à toi d'ouvrir le deuxième

Pour la receveuse, c'est son deuxième cadeau et elle utilise la stratégie qui consiste à *exprimer son embarras et sa gêne* pour mettre en avant la générosité de l'offreuse

M: ah que de cadeau: x qu'est-ce qu'on est gâtés: :

L'ouverture de la séquence se fait donc dans des conditions habituelles.

Ensuite il y a des échanges sur l’emballage du cadeau.

M□: attends que je déchire pas tout il doit y avoir un système
(7 s)
(...)
M□: faut le sortir mais je vois pas comment y attraper
L□: ben déchire (3 s)
C□: non c’est la boîte le cadeau
L□: (rires)
M□: c’est comme toi c’est une boîte artistique
C□: c’est une boîte bien

Cette manière de parler de l’emballage cadeau permet à la receveuse de remplir le «Blanc» pendant l’ouverture du paquet et aussi permet de mettre en valeur le cadeau. En ne voulant pas déchirer l’emballage la receveuse marque une sorte de respect du paquet lié à la préciosité du cadeau. De cette façon, elle montre à l’offreuse que son cadeau est précieux et qu’elle le traite avec soin.

Ces commentaires sur l’emballage amènent assez facilement des remarques qui entrent dans la stratégie de la receveuse qui consiste à *montrer son impatience et son excitation*

C□: c’est une boîte bien
M□: alors suspense
C□: suspense (2 s) c’est un ↑
M□: qu’est-ce que c’est encore ↑
C□: mais qu’est-ce que c’est
M□: y a du noir
C□: que cela peut-il bien être ↑
M□: y a du blanc aussi (2 s)
C□: c’est un□:□:□:

Ici la receveuse applique la stratégie de manière directe en parlant de «Suspense» et en demandant «Qu’est-ce que c’est». Et on peut constater que C renforce l’ambiance de cette stratégie en soutenant les interventions de la receveuse par des répétitions

M□: alors suspens
C□: suspens (2 s) c’est un ↑
M□: qu’est-ce que c’est encore ↑
C□: mais qu’est-ce que c’est

La lenteur et la précaution de l’ouverture, suivie de cette stratégie de la part de la receveuse place dans la séquence un moment positif pour l’offreuse qui est mis en valeur à travers son paquet-cadeau.

Mais cela ne va pas durer car M découvre le cadeau et au lieu de voir produire des interventions correspondant à des remerciements implicites focalisés sur le cadeau ou sur l'offreur comme on pourrait s'y attendre, M dit

(M découvre le cadeau)

M: c'est un sac de pétasse

Et c'est à ce moment-là que le déroulement de la séquence bascule.

M découvre dans le paquet un sac à main et produit cette surprenante intervention puisque M qualifie le sac à main de «sac de pétasse».

Selon le *Petit Robert*⁵⁴, le terme «pétasse» signifie «prostituée» ou «pouffiasse, roulure. Terme injurieux à l'adresse d'une femme (sans connotation sexuelle)» ou «grognasse».

Donc c'est bien un terme injurieux qui est utilisé ici par M pour parler du cadeau.

On va donc voir quelle est la réaction de l'offreuse

M: c'est un sac de pétasse

L: (rire «jaune») (L est surprise)

La première réaction de L est de rire, mais un rire «jaune», c'est-à-dire contrarié⁵⁵. L est évidemment surprise par cette intervention de la receveuse.

Ce gros FTA émis par M doit être réparé pour que l'équilibre de la séquence soit rétabli. Comme nous le rappelle Goffman

La fonction de l'activité réparatrice est de changer la signification attribuable à un acte, de transformer ce qu'on pourrait considérer comme offensant en ce qu'on peut tenir pour acceptable. (1973:113 b)

La receveuse doit effectuer le travail de figuration et après une offense comme ici, elle doit essayer de réparer en utilisant par exemple la justification.

M: nous on appelle ça sac pétasse

L: ben je suis contente hein

M: non mais on s'en achète et tout hein

L: (rire «jaune»)

M: non mais on admet de dire que c'est un sac pétasse

L: (rire «jaune»)

⁵⁴ Dictionnaire de la langue française *Le Petit Robert*, 2002.

⁵⁵ Nous appelons rire «jaune», un rire un peu nerveux et forcé qui exprime un certain mécontentement ou un malaise.

On peut voir dans cet extrait que M essaye de justifier l'emploi du terme «*l'étasse*». Elle tente d'expliquer que ce terme fait partie de son champ lexical à propos des sacs. Elle dirige l'explication vers un problème de dénomination «*On appelle ça*», «*On admet de dire*».

M déploie ces arguments sémantiques mais visiblement, L n'est pas satisfaite de ces explications puisqu'elle dit «*Ben je suis contente hein*» en utilisant un ton ironique et continue à produire un rire «*haune*» qui semble être son seul moyen de défense pour le moment.

En voyant que cette justification du terme ne convainc pas l'offreur et n'atténue pas le FTA, M tente de revenir à des stratégies de politesse habituelles en situation d'offre. Elle passe donc à des interventions beaucoup plus habituelles après un cadeau : le remerciement direct et le remerciement implicite :

M : non il est beau il est bien merci : : super
(*M fait la bise à L et C*)
M : merci
(...)
M : non il est bien joli (.) merci

M effectue donc trois remerciements directs successifs et trois remerciements implicites focalisés sur le cadeau. Ici, la receveuse utilise la répétition pour renforcer ces FFAs, après l'offense effectuée auparavant, il faut qu'elle utilise tous les moyens à sa disposition pour rétablir l'équilibre des faces. Nous pouvons aussi remarquer que certains remerciements sont précédés de l'occurrence «*Non*», comme si elle faisait une ellipse et disait «*Non mais malgré ce que j'ai dit, il est beau*».

Suite à ces échanges plus traditionnels dans une séquence d'offre, l'offreuse utilise alors une de ses stratégies de politesse et se lance dans l'explication du choix de ce cadeau :

L : il va avec ton imperméable
L : au début je voulais t'acheter un petit sac à dos mais en fait t'en a déjà un
L : je me suis dit qu'avec le bébé c'était mieux d'avoir les mains libres

Ici, L plaide sa cause en essayant d'expliquer le choix de ce sac à main, et comme on l'a vu dans d'autres exemples, l'offreur attend ensuite que le receveur confirme son choix. Mais ici la receveuse, pour qui pourtant c'est une bonne occasion de se rattraper, n'en fait rien, elle ne montre pas à l'offreuse qu'elle a fait le bon choix.

On peut supposer que la receveuse reste focalisée sur le fait d'expliquer l'utilisation qu'elle fait du terme «**sac de pétasse**» aux vues des échanges qui suivent

M: à la base je crois qu'on disait je crois que c'est à P qu'on en avait offert un au début un sac à main vraiment et on disait que ça faisait sac pétasse parce que c'est quand même un peu

L: (inaudible)

M: mais c'est pas du tout péjoratif

L: ouais ouais d'accord il faut le savoir quoi (*rires*)

M: non non non non j'aurais peut-être dû mettre des précautions avant de le dire

C: (*rires*) mettre des guillemets

M: voilà

M essaye de nouveau d'expliquer à L le sens qu'elle donne aux termes «**sac de pétasse**». Sa première intervention n'est pas claire mais ensuite elle dit clairement que ce terme n'est pas «**péjoratif**», et L souligne que c'est bien un problème de savoir-commun qui se pose ici. Comme le précise M, elle aurait dû prendre des précautions, ou mettre des guillemets comme le souligne C, afin que l'utilisation de ce terme dans ce contexte ne fasse pas cet effet de gros FTA pour la face de l'offreuse.

Le malaise n'étant pas pour autant tout à fait dissipé, J intervient pour venir à la rescousse de L et M. Il tente de sauver la face de L et de M et donnant lui aussi un argument

J: mais t'en a

M: ouais j'en ai un

C: c'est un sac pétasse

M: ouais ouais non mais j'en ai un

L: (*rires*)

M: tu vois c'est pas du tout le dénigrement de la forme du sac

J amène ici un argument supplémentaire en signalant que M a déjà un sac de cette forme-là. M, ravie de cette aide, confirme les dires de J et en

profite pour expliquer de nouveau qu'elle ne «dénigre» pas le sac offert. Tout le problème pour M est de faire comprendre à L que le terme injurieux utilisé n'est pas injurieux pour elle dans ce contexte-là.

Par la suite, un peu comme une «Bouteille à la mer», L tente de nouveau d'expliquer son choix en avançant un argument sur le côté «Pratique du cadeau :

L : normalement ça se tache pas ça

M : ouais ouais

Mais la réponse de M («Ouais ouais») n'est pas très rassurante pour l'offreuse qui attend la confirmation qu'elle a fait un bon choix.

C'est M qui clôt la séquence en disant

M : bon ben merci je suis très contente

M finit bien par un remerciement et par une évaluation positive en exprimant du plaisir. Mais on reste dans une impasse au niveau du travail de figuration dans une séquence perturbée par un élément inattendu.

Cette séquence est l'exemple d'une situation où le travail de figuration ne prend pas la tournure habituelle d'une scène d'offre. L'offense effectuée par la receveuse semble avoir beaucoup de mal à être réparée. L'offreuse reste blessée par les propos de la receveuse et malgré la justification de ces propos, la receveuse ne semble pas arriver à rattraper la situation de déséquilibre qui s'est créée.

Ayant eu accès à des échanges «Après» l'offre du cadeau, nous pouvons préciser que cette scène d'offre reste dans la mémoire des deux principaux participants. Ce souvenir donne lieu à des échanges amusés sur le malaise qu'il y a eu et sur l'utilisation du terme «Sac de pétasse». Il semble même que ce terme soit devenu un savoir-commun à L et M pour lequel la connotation injurieuse n'est plus présente. Finalement ce sac n'est plus défini

comme «*celui que M a reçu pour son anniversaire*» mais comme «*le sac de pétasse*».

Cela montre bien que l'équilibre des faces est fragile et que le non-respect du script «*invisible*» de la séquence peut engendrer des situations plus ou moins conflictuelles. L'utilisation des stratégies de politesse que l'on a à notre disposition n'est donc pas inutile et montre que la ritualisation de ces situations est nécessaire à l'équilibre des faces de chacun des participants.

Nous allons maintenant faire appel à un élément de comparaison fictionnel pour voir comment est représenté le désir de préservation des faces. Nous avons choisi d'observer des scènes d'offre dans des films français afin de voir comment sont représentées ces stratégies de politesse en situation d'offre. Les dialogues de fiction semblent pouvoir nous éclairer sur l'utilisation du *facework* et nous allons voir de quelle manière dans la troisième partie.

3^e partie : Les scènes d'offre au cinéma

Après avoir identifié les stratégies de politesse employées par les participants en situations authentiques d'offre, nous avons cherché à observer la représentation qui en est donnée dans les scènes de cinéma. Le corpus, comme nous l'avons décrit auparavant, est composé de 22 extraits cinématographiques français représentant des scènes d'offre.

Si en apparence les données sont proches, il est bien évident que le corpus obtenu n'est pas identique à celui de conversations authentiques puisqu'il ne s'inscrit pas dans le même cadre. Même si on peut supposer que certains dialogues comportent une certaine part d'improvisation, le dialogue filmique est écrit, répété, récité. Par ailleurs, les deux types de conversations s'inscrivent dans des contextes où le cadre spatio-temporel, le statut des participants ne sont pas les mêmes.

Nous allons commencer par essayer de voir de quelle façon la fiction recherche la vraisemblance. Va-t-on retrouver l'utilisation des mêmes stratégies de politesse ? Les dialogues sont-ils proches de ceux observés dans le corpus authentique ?

Nous verrons ensuite que la fiction a une grande liberté dans sa représentation de la réalité. C'est ce que nous observerons à travers les occasions et la manière d'offrir un cadeau, ainsi que dans la transgression de certaines règles de politesse et les exagérations caricaturales. Cela nous permettra de comprendre quel est le rôle du cadeau au cinéma.

Pour finir, nous analyserons en détail trois scènes extraites de notre corpus afin de voir plus précisément comment se joue la frontière entre la réalité et la fiction : *Le grand bleu*, *Le père Noël est une ordure* et *Harry, un ami qui vous veut du bien*.

Chapitre 1 □ **La recherche de la vraisemblance**

Chapitre 2 □ **La liberté de la fiction**

Chapitre 3 □ **Analyses détaillées de trois scènes d'offre**

Chapitre 1 □ La recherche de la vraisemblance

Le jeu c'est jamais totalement naturel, c'est pas tout à fait naturel, ça veut dire quoi «naturel» □ Ca nous fait croire mais pour y faire croire et ben c'est pas tout à fait pareil que dans la vie.

Catherine FROT⁵⁶

Metz nous dit que le vraisemblable «est ce qui ressemble au vrai sans l'être» (1968 □ 31). Alors comment font les cinéastes⁵⁷ pour que les scènes du film ressemblent à la réalité □ Quels sont les paramètres qui gèrent cette recherche de la vraisemblance □ Quels sont les signes qui vont permettre de «faire semblant» □

Vanoye nous rappelle que

la question du naturel au cinéma (...) est le plus souvent posée à partir des dialogues. C'est-à-dire □ d'une part sur la base d'évaluations des capacités du texte dialogique à reconstituer tel sociolecte ou tel habitus interactionnel, d'autre part à partir des façons de dire, sur la base, donc, du jeu des acteurs. (1998 □ 221)

⁵⁶ Entretien de Catherine Frot avec Benoit Poolvord dans l'émission «Pour de fête» diffusée sur France 2 le 7 mars 2006.

⁵⁷ Dans cette troisième partie consacrée au cinéma, nous utiliserons les termes de «cinéaste» ou «l'auteur» pour évoquer les personnes à l'origine du film ou du dialogue. Les fonctions de réalisateur, scénariste ou dialoguiste semblent pouvoir varier d'un film à l'autre et il est difficile de connaître l'auteur réel du dialogue, ou du scénario. Le réalisateur peut aussi encore faire changer beaucoup de choses lors du tournage. Il est possible aussi certaines fois que le réalisateur laisse les acteurs improviser. Nous indiquons d'ailleurs à ce propos la sortie en janvier 2008 du film *Le voyage du ballon rouge* de Hou Hsiao-Hsien qui a écrit le scénario sans dialogues pour laisser les acteurs improviser.

Les dialogues de films nous apprennent beaucoup, non seulement sur l'histoire, mais aussi sur les intentions de l'auteur, le rôle et les valeurs des personnages. Ce sont souvent eux qui donnent le ton et l'ambiance d'une scène. Les dialogues sont des composantes majeures dans la constitution d'un film, ils sont un support et un moyen important pour signifier. On peut faire l'hypothèse que le réalisme d'une scène ou d'un film passe en grande partie par l'effet produit par le degré de vraisemblance des conversations.

Mais il est bien évident que l'effet de réalisme d'une scène n'est pas produit uniquement par les dialogues, et que tout le contexte dans lequel ils s'inscrivent peut être producteur d'effets de réels.

En nous appuyant sur notre corpus de scènes d'offres⁵⁸, et en le comparant avec notre corpus authentique, nous allons essayer de voir comment les cinéastes «imitent» le réel.

Nous commencerons par regarder comment les stratégies de politesse en situation d'offre sont représentées dans des dialogues de cinéma. Puis nous évoquerons la présence des marqueurs linguistiques d'authenticité.

1. Les stratégies de politesse

Nous allons nous intéresser ici à la représentation des stratégies de politesse dans les scènes d'offre au cinéma. Nous allons tenter de voir si nous retrouvons le même schéma discursif que pour les séquences d'offre authentiques et les mêmes stratégies de politesse.

Nous allons commencer par répertorier les manifestations linguistiques au niveau de l'échange confirmatif puis nous observerons les stratégies de politesse facultatives employées par les personnages. Cela nous permettra de

⁵⁸ Nous utilisons le terme de «scène d'offre» ici, alors que nous parlions de «séquence d'offre» précédemment, pour différencier le genre authentique ou fictionnel. Nous utilisons le terme de «séquence» pour les situations authentiques et le terme «scène» lorsqu'il s'agit une situation fictionnelle. Nous effectuons aussi une distinction entre participants et acteurs (ou personnages) pour ne pas créer de confusion. Nous parlons de participants en situation authentique et d'acteurs ou personnages pour les situations fictionnelles cinématographiques.

comparer avec les résultats que nous avons trouvés pour les séquences authentiques.

1.1. L'échange confirmatif

Notre analyse a mis en évidence la présence d'un échange confirmatif, composé par une parole d'accompagnement du don au moment de l'offre du cadeau puis d'un remerciement, qu'il soit explicite ou non. Ces interventions sont généralement des FFAs. Nous allons voir si on peut aussi l'observer dans une scène de cinéma.

1.1.1. La parole d'accompagnement du don

Par rapport aux paroles d'accompagnement du don du corpus authentique, on peut remarquer qu'ici aussi c'est le terme «*tiens*» qui revient le plus souvent. 47 % des scènes comportent le terme «*tiens*» dans leur parole d'accompagnement du don contre 50 % pour le corpus authentique, le résultat est donc très proche.

L'occurrence «*tiens*» peut apparaître seule ou accompagnée, voici quelques exemples

« <i>tiens</i> » seul	(20) « <i>tiens</i> »
« <i>tiens</i> + <i>occasion</i> »	(9) « <i>tiens bonne St Valentin</i> »
« <i>tiens</i> + <i>destination</i> »	(3) « <i>tiens c'est pour vous quoi</i> » (10) « <i>tiens c'est pour toi</i> » (17) « <i>prenez c'est pour vous</i> »
« <i>tiens</i> + <i>cadeau</i> »	(16) « <i>tiens un p'tit cadeau</i> » (21) « <i>tiens un cadeau</i> »

Pour le corpus cinéma, on peut aussi voir apparaître le terme «*voilà*» qui apparaît bien plus souvent que dans le corpus authentique où il n'apparaît qu'une seule fois.

(scène 1) : «*voilà papa votre cadeau (il tend le cadeau)*»

(scène 5) : «*tiens voilà (il lui donne des cadeaux)*»

(scène 7) : «*voilà (il tend un paquet vers Ja)*»

On peut penser que le terme «*voilà*» a ici un peu la même fonction que «*tens*» dans le sens où il peut être un amorceur de la séquence. Là aussi c'est un terme qui accompagne bien le geste de l'offre pour interpeller le receveur. On peut même voir dans la scène 5 que les termes «*voilà*» et «*tens*» sont utilisés tous les deux consécutivement, la parole d'accompagnement du don est ici exprimée intensivement. Nous noterons d'ailleurs que celle-ci n'est jamais répétée.

En revanche si 43 % des paroles de don du corpus authentique comportaient des vœux «*joyeux / bon + événement*», pour le corpus fictionnel seuls 9% des paroles de don comportent cette formule. Mais nous avons signalé que les occasions comme Noël et les anniversaires sont moins représentées dans notre corpus fictionnel.

On peut noter que la scène 2 (*Ça reste entre nous*) est un exemple original de parole d'accompagnement du don car celle-ci est enregistrée avec le cadeau lui-même (un agenda électronique) et elle arrive donc après l'ouverture du cadeau.

(sa femme a enregistré un message qui se met en route)

Message : «*aujourd'hui nous sommes le 20 juillet c'est notre anniversaire de mariage bon anniversaire mon chéri*»

Mais le sentiment d'ensemble en ce qui concerne la parole d'accompagnement du don est tout de même que les différences sont minimes et qu'elles sont plutôt dues aux différences d'occasions de l'offre. Dans l'ensemble la parole d'accompagnement du don est sensiblement la même dans les dialogues authentiques et fictionnels. En tous cas, elle est présente au niveau de la représentation cinématographique et de manière similaire.

1.1.2. Les remerciements

Comme pour les séquences authentiques nous distinguerons ici les remerciements explicites et les remerciements implicites.

En ce qui concerne les remerciements directs, nous pouvons constater que leur présence est bien moindre dans les scènes de cinéma. Nous avons noté que 75 % des séquences authentiques comprenaient des remerciements directs du type «Merci» ou «Je vous remercie» or seulement 41 % des scènes de cinéma contiennent des remerciements explicites. Nous pouvons tenter d'expliquer cela par le fait que le cinéma nous présente certaines situations d'offre beaucoup plus «silencieuses» que dans le corpus authentique. Le rituel d'offre est représenté de manière condensée par principe d'économie.

Et nous pouvons aussi penser que nous avons là un exemple de la difficulté pour un auteur de restituer les «habitus» langagiers de ses contemporains. En effet, dans les échanges authentiques nous avons pu remarquer que le remerciement direct apparaît très souvent mais est aussi répété de nombreuses fois lors de l'échange avant l'ouverture, après l'ouverture, en fin de séquence pour clôturer. Cette différence peut nous amener à penser qu'il est difficile de se rendre compte de notre façon de parler si on ne procède pas à une transcription de nos dialogues. La rapidité de nos échanges quotidiens ne nous permet pas de noter ces comportements si on ne s'intéresse pas de près à une version écrite et transcrite de ces paroles. Il est difficile de retrouver dans les dialogues de cinéma la richesse du discours authentique qui se répète, hésite, et improvise, nous en reparlerons juste après.

En ce qui concerne les remerciements implicites, nous pouvons constater qu'ils apparaissent dans 59 % des cas dans le corpus fictionnel contre 100 % dans le corpus authentique. Ces remerciements apparaissent essentiellement sous deux formes : un remerciement focalisé sur le cadeau, exemples : «C'est superbe» (scène 7), «Oh c'est magnifique» (scène 21) ou un remerciement focalisé sur l'offreur, exemples : «Quelle bonne idée» (scène 1), «C'est gentil ça» (scène 15). Là aussi on peut imputer cette baisse d'utilisation de remerciements implicites à la diversité du corpus fictionnel qui amène des scènes où le receveur ne répond rien, ou dit que le cadeau ne lui plaît pas. Mais dans les scènes d'offres qui représentent le déroulement classique d'une offre, on peut retrouver l'échange confirmatif parole d'accompagnement du don – remerciements (exemples : scène 1 *La vie est un*

long fleuve tranquille, scène 7 *Le grand bleu*, scène 8 *Le père Noël est une ordure*).

1.2. Les stratégies de politesse facultatives

Nous avons pu voir que l'offreur et le receveur ont aussi à leur disposition tout un panel de stratégies de politesse qu'ils peuvent éventuellement utilisées lors de situation d'offre. Nous allons voir comment ces stratégies sont représentées dans les scènes d'offre au cinéma.

1.2.1. Les stratégies de politesse facultatives de l'offreur

En situation authentique, l'offreur utilise principalement trois stratégies de politesse facultatives □ *minimiser son offre*, *demander confirmation* et *expliquer son choix*. Nous allons voir comment se présentent ces stratégies et avec quelle fréquence elles apparaissent par rapport au corpus authentique.

Fréquence des stratégies de politesse facultatives de l'offreur

Stratégies	Corpus authentique	Corpus fictionnel
Minimiser son offre	40 %	27 %
Demander confirmation	33 %	22 %
Expliquer son choix	60 %	59 %

Nous pouvons constater dans un premier temps que les stratégies *minimiser son offre* et *demander confirmation* sont un peu moins présentes. En revanche la stratégie *expliquer son choix* apparaît avec la même fréquence dans les deux corpus. Nous allons préciser de quelle manière chaque stratégie est représentée.

Minimiser son offre n'apparaît pas beaucoup dans ce corpus fictionnel (27%) mais on peut retrouver les trois possibilités évoquées auparavant c'est-à-dire que la loi de modestie est initiée par l'offreur, elle apparaît après un remerciement ou après une protestation du receveur. Il y a donc une bonne représentation de cette stratégie. On peut penser que celle-ci permet à l'auteur de présenter le personnage qui offre le cadeau comme quelqu'un de généreux et modeste.

□ L'offreur prend l'initiative de minimiser son offre □

(Scène 16) M : tiens (*il prend dans sa poche un cadeau*)
un p'tit cadeau

□ Minimiser son offre après un remerciement □

(Scène 6) P : c'est gentil merci Didier
D : de rien de rien

□ Minimiser son offre après une protestation du receveur □

(Scène 22) : C : c'est pas la question c'est impossible
c'est tout
H : moi je te dis que c'est très possible
(*Claire soupire, agacée*)
H : toi tu trouves ça énorme mais c'est très
relatif pour moi c'est rien

Demander confirmation est une stratégie qui est peu employée dans notre corpus fictionnel puisqu'il n'y a que 22 % des scènes qui la représentent.

Dans notre corpus authentique, on pouvait voir deux types de demandes □ des demandes initiées par l'offreur et des demandes qui apparaissaient après un remerciement. Dans notre corpus fictionnel, seule la demande initiée par l'offreur apparaît □

(Scène 8) : « j'espère que ça vous plaira c'est dur avec
vous vous avez tout □ □ »

(Scène 11) : « il te plait ↑ □ »

Ce que l'on peut voir apparaître dans le corpus fictionnel qui n'existait pas dans le corpus authentique c'est une demande de confirmation en réponse à une réaction négative du receveur. Exemples □

(Scène 4) : «Ça t' fait plaisir au moins ↑»

(Scène 5) : «Ça t' fait plaisir ↑ tu tu fais une drôle de tête»

Ici la présence de ces demandes de confirmation particulières est un indice de la frontière entre la réalité et la fiction, on a bien la demande de confirmation mais elle apparaît suite à une réaction non-préférée du receveur qui montre son mécontentement. Ces deux scènes seront présentées plus loin dans le cas des scènes «Transgressives». Elles apparaissent comme non conformes car nous n'en avons pas de semblables dans notre corpus authentique mais pour autant, elles ne paraissent pas totalement invraisemblables.

La stratégie *expliquer son choix* est représentée de manière importante puisque 59% des scènes d'offre comportent cette stratégie et c'est le même chiffre pour le corpus authentique. Il faut croire que le choix du cadeau nécessite une explication ou que c'est une manière de créer le dialogue et de permettre à d'autres stratégies de prendre place comme la demande de confirmation. On pourrait presque dire que le fait d'expliquer son choix est une demande de confirmation indirecte.

Les façons d'expliquer son choix apparaissent sous une forme similaire à celle du corpus authentique.

(Scène 6) : «Et en plus c'est d' la nacre pa'ce que comme c'est bientôt vos noces de nacre vous voyez le (rires)»

(Scène 8) : «J'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera»

(Scène 12) : «J'ai pensé que la couleur te plairait»

La différence que l'on peut remarquer c'est que dans le corpus authentique les explications peuvent être parfois très longues alors que dans les dialogues de cinéma elles sont généralement assez courtes. Comme le rappelle Samouillan

Une séquence de cinéma ne dure que quelques minutes, alors qu'une conversation authentique d'un «petit quart d'heure» est généralement considérée comme courte. (...) On ne garde qu'un «extrait» de la conversation, la quintessence, dans lequel sont «concentrés» tous les éléments nécessaires. (2004:126)

1.2.2. Les stratégies de politesse facultatives du receveur

Nous allons nous intéresser ici à la position du receveur. Nous avons pu trouver trois stratégies de politesse facultatives le concernant : *montrer son excitation et son impatience* au moment de l'offre, *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* et *exprimer sa gêne et son embarras*.

Fréquence des stratégies de politesse facultatives du receveur

Stratégies	Corpus authentique	Corpus Fictionnel
Montrer son excitation et son impatience	40 %	31 %
Montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix	56 %	13 %
Exprimer son embarras	23 %	36 %

Si on compare les pourcentages de fréquence entre le corpus authentique et fictionnel, on peut remarquer que les chiffres sont assez différents. Dans le corpus authentique c'est la stratégie de *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* qui est la plus présente (56 %) et cela paraissait logique car cela répond à l'importance de la stratégie de l'offreur d'*expliquer son choix*. Cette stratégie en est la réponse de la part du receveur. L'offreur demande s'il a fait le bon choix et le receveur répond «oui». Dans les scènes de cinéma, cette stratégie n'a qu'une toute petite place (13 %).

(Scène 1) :

J : qu'est-ce que c'est ↑ (*il montre de l'excitation*) (*il ouvre le paquet*) **OH** : un gilet de sauvetage pour le 420 (.) quelle bonne idée □ (*il l'essaye*)

M : oui il me semblait bien que vous aviez perdu l' votre l'été dernier à la régata du 15 août

J : ah::: pas d' mauvais souvenirs ce soir □ d'ailleurs celui-là est beaucoup mieux

(Scène 8) □:

T : et point de vue coloris ↑ pa'ce que j' j'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera (*débit rapide*)

P : vous avez tout à fait raison Thérèse pa'ce que le gris et le bordeaux ça va avec tout alors euh vous risquiez pas d' vous tromper

On peut peut-être expliquer cette faible représentation par le fait que les receveurs dans les scènes de fiction peuvent se permettre de dire à l'offreur qu'il a fait le mauvais choix.

(Scène 9) □:

(*A ouvre le paquet*)

A : (*rires*) (*il regarde L d'un air interrogateur*)

L : i' sont super confortables □

A : (*rires*) c'est (*il les regarde sous tous les angles*) c'est encore une farce hein ↑ (*rires*)

Nous y reviendrons par la suite.

Nous pouvons noter ensuite que dans environ un tiers des scènes, le receveur utilise la stratégie de *montrer son impatience* ou de *exprimer son embarras*. Dans notre corpus authentique c'est la stratégie *montrer son impatience* qui était plus présente que la stratégie *exprimer son embarras*.

Il semble que la stratégie *exprimer son embarras* ait une représentation un peu éloignée de la réalité. Nous avons par exemple plusieurs routines comme «□ fallait pas□ dans les scènes de films alors que nous n'en avons aucun dans notre corpus (même s'il nous est arrivé d'en entendre dans des situations non-enregistrées).

(Scène 8) **P** □: il fallait pas vraiment c'est c'est

(Scène 10) **A** □: oh il fallait pas je suis gênée

(Scène 19) **L** □: il fallait pas

Nous pouvons remarquer que le terme «□gêne□ est assez utilisé.

(Scène 3) **L** : si mais ça m' gêne □
(Scène 4) **D** : ça m' gêne un peu
(Scène 10) **A**□: oh il fallait pas je suis gênée

L'embarras dans notre corpus fictionnel s'exprime aussi par rapport au tabou du prix comme nous l'avions vu pour le corpus authentique. Le receveur se montre gêné par rapport au prix supposé du cadeau.

(Scène 5) **Y** : c'est c'est c'est beaucoup trop luxueux pour un chien
(Scène 11) **P**□: il est beau hein (2 s.) pourquoi tu gaspilles ton argent ↑ (.) inutilement comme ça mon fils□↑
(Scène 21) **G**□: t'as fait des folies
L□: oh ben toi aussi c'est trop alors oh

Dans l'extrait de *Harry, un ami qui vous veut du bien*, il y a un exemple extrême où la gêne frôle le refus:

(Scène 22) **C**□: on n'offre pas une voiture comme ça (.) personne peut accepter un cadeau pareil c'est pas la peine d'en discuter (elle lui jette un regard énérvé et commence à partir)

Montrer sa gêne est une stratégie présente qui ressemble un peu à celle observée dans le corpus authentique mais avec en plus la présence de la routine «□ fallait pas□», qui est une routine représentative de l'imaginaire collectif à propos d'une réaction possible à une offre.

Pour *montrer son excitation et son impatience*, c'est le rapport à la règle du cadeau-surprise qui est en jeu, c'est le plaisir de garder encore un peu caché le contenu du paquet. Cela permet au receveur de montrer à l'offreur qu'il est content de recevoir ce cadeau et qu'il est impatient de l'ouvrir, cela flatte la face de l'offreur. On peut constater que, comme pour le corpus authentique, pour les scènes de films c'est la formule «□qu'est-ce que c'est ↑□» qui apparaît le plus.

(Scène 1)□: **J** : qu'est-ce que c'est ↑ (il montre de l'excitation)
(Scène 7)□: **Ja**: qu'est-ce que c'est ↑ (air surpris)

Cette question purement rhétorique permet de rentrer dans le jeu du travail de figuration.

Dans la scène du *Père Noël est une ordure* (scène 8) nous pouvons aussi observer un échange avant l'offre où le futur receveur montre beaucoup d'excitation en découvrant le cadeau caché sur une chaise.

(Pierre trouve un paquet dans la cuisine et le tâte)
(Pierre se dirige vers Thérèse près de l'ascenseur)
P : *(en chuchotant pour que Mme Musquin n'entende pas)*
Thérèse ↑ (.) qu'est-ce que c'est ce paquet là ↑ sur la chaise dans la cuisine
(...)
P : *(fort)* dites donc Thérèse la surprise qui est sur la chaise
(.) ça ne se mange pas ↑

La stratégie du receveur prend ici beaucoup d'ampleur puisqu'elle précède l'offre du cadeau. Le receveur commence le travail de figuration avant l'offre, ce qui ne peut être que « flatteur » pour l'offreur. Dans des situations authentiques, nous avons pu observer certaines interventions à l'occasion de Noël lorsque les cadeaux sont exposés sous les sapins et que chacun peut essayer de trouver un paquet avec son nom et tenter de deviner le contenu en fonction de la taille, de la forme ou de l'emballage. Cette stratégie est finalement une sorte de « retour à l'enfance » avec ce plaisir et cette excitation avant l'ouverture des paquets⁵⁹.

A travers l'étude des stratégies de politesse, nous pouvons déjà constater que les scènes de films restituent leur utilisation. Bien évidemment, il y a des variantes car notre corpus de scènes filmiques présente aussi des exemples de dialogues dissonants avec la réalité. Mais, dans l'ensemble, on retrouve les mêmes stratégies de politesse que dans notre corpus authentique. On peut donc faire la supposition que les auteurs qui souhaitent rendre « vraisemblable » leurs dialogues et leur scène tentent de représenter la réalité à travers des marqueurs conversationnels. Comme nous le signale Vanoye

⁵⁹ A ce sujet, il existe en Suède un rituel qui consiste pour l'offreur à écrire un petit poème pour faire deviner au receveur le contenu du paquet à Noël.

Les dialoguistes soucieux de capter les habitus langagiers propres à une catégorie sociale et à une époque données travaillent souvent par imprégnation, voire par enquêtes et relevés systématiques (prises de notes et/ou enregistrement sur le terrain). (...) Les pratiques renvoient évidemment à une conception réaliste du dialogue, et entrent en cohérence avec la référence du modèle réaliste. (1991□169)

Les cinéastes, par leur travail d'écriture et de création, créent des scènes dans lesquelles le spectateur peut s'identifier. En essayant de représenter la réalité, ils expriment tous les paramètres et signaux qui composent leur vie ordinaire ou celles de ceux qu'ils peuvent observer. C'est ce que nous rappelle Vanoye :

Les scénarios étant élaborés par des individus, on peut supposer que par certains aspects, leurs modèles de référence s'inscrivent dans la vie psychique, dans l'histoire personnelle, dans l'imaginaire de ces personnes humaines. (1991□206)

2. Les marqueurs d'authenticité

«Les dialogues réels sont, dans la vie, toujours pleins de piétinements, de redondances et de coq-à-l'âne.» (Chion, 1985□85). Pour qu'un dialogue de films soit réaliste, il faut que celui-ci comporte des marques d'authenticité. Celles-ci se retrouvent dans le vocabulaire, la syntaxe, la production de parole (répétitions, hésitations, ellipses, chevauchements). Nous allons observer une séquence authentique de notre corpus afin de regarder de plus près quels sont les indices de réalité de ce dialogue.

(Séquence 11)□: T et L offrent un livre à leur mère pour son anniversaire.

(...)

T : ouais t'avais entendu ça à France Info

M : voilà et j'avais dit (.) i disaient qu' c'était vach'ment intéressant quoi (.) ouais mais moi j' trouve que c' qu' i y a d' génial c'est qu'ils ont fait un texte et en plus ils ont mis plein de:

L : ah ouais c'est vraiment un beau livre

M : ah ouais ouais vraiment plein de: (.) puis j' t'assure qu'il y en a une histoire là-d'ssus ah oui ça c'est [sûr que

T : [ça s'

passé au cours des siècles en fait

M : voilà mais c'est vach'ment intéressant j' suis sûre qu' ça va m'intéresser ça (.) ça m' fait très très plaisir mais j' l'avais oublié (.) j'avais oublié qu' j'avais noté ça (.) vous m'avez piqué l' papier où j' l'avais noté ↑

T : non j' l'ai r'noté

L : on l'a r'noté

(...)

On peut voir à travers cet exemple que les conversations ordinaires contiennent effectivement beaucoup d'hésitations, de chevauchements, de répétitions, sans que cela gêne le déroulement de l'interaction□

□ des hésitations ou des phrases non terminées□

«Et en plus ils ont mis plein de:».

□ des chevauchements de paroles□

M : [sûr que

T : [ça s' passe au cours des siècles en fait

□ des répétitions□

Il apparaît deux fois□ «Vach'ment intéressant» dans l'extrait, il y a aussi une répétition immédiate□ «□ l'avais oublié (.) j'avais oublié».

□ des elisions de sons□ «□ disaient qu' c'était vach'ment intéressant».

□ des formules familières□ «Vach'ment».

Ce court extrait montre que si le cinéaste veut tenter de faire une scène réaliste il doit essayer d'introduire des marques d'authenticité dans le dialogue.

Par rapport à notre corpus authentique, on a pu constater que c'est le chevauchement de parole qui est le moins représenté. On trouve plus facilement des ellipses de sons sachant que les acteurs peuvent naturellement parler de cette façon dans la vie. Quant à la répétition et l'utilisation de formules familières, leur représentation n'est pas aussi importante que dans le corpus authentique.

Nous allons voir l'exemple d'un extrait cinématographique dans lequel les marques d'authenticité sont plutôt présentes.

Scène 5□: *Un air de famille*

P : tiens voilà (*il lui donne des cadeaux*)

Y : ouh::: (*elle est touchée*) je peux commencer à ouvrir ↑

M : oh mais oui bien sûr allez-y c'est fait pour non attendez attendez ou- ouvrez celui-là le petit là ouais (.) ça c'est mon cadeau □ l'autre c'est Henri et Arlette mais i' s'ouvre après [enfin vous comprendrez quand vous aurez ouvert les deux

Y : [oui oui oui (*doucement*) (*elle est pressée de l'ouvrir*)

(*elle ouvre le paquet*) (*rires complices de P et M*)

Y : oh ↑ qu'est-ce que c'est↑

On peut voir dans cet extrait

□ des hésitations □ « t- attendez attendez ou- ouvrez ».

□ un chevauchement de parole

M : [enfin vous comprendrez quand vous aurez ouvert les deux

Y : [oui oui oui (*doucement*) (*elle est pressée de l'ouvrir*)

□ une élision de sons □ « s'ouvre ».

□ une répétition □ « attendez attendez ».

Cet extrait est un exemple qui nous montre que dans certains dialogues, des marques d'authenticité apparaissent pour rendre vraisemblable le dialogue. Mais il est difficile pour l'auteur de restituer certains traits du dialogue authentique car nous n'avons pas toujours conscience de la présence importante de ces hésitations, chevauchements, etc, dans nos conversations quotidiennes. La transcription paraît d'ailleurs être un excellent moyen pour s'en rendre compte. D'ailleurs la majorité des scènes observées montre une utilisation restreinte de ces marques d'authenticité.

Scène 6 : *Le pari*

P : ah c'est un backgammon (il regarde son cadeau) super qu'est-ce qu'il est beau comment vous l'avez su ↑

M : maman m'a aidé un peu (*rires*)

P : merci les enfants

D : et en plus c'est de la nacre parce que comme c'est bientôt vos noces de nacre vous voyez le (*rires*)

P : c'est gentil merci Didier

D : de rien de rien

On peut voir dans cet extrait qu'il n'y a ni chevauchement de parole, ni hésitations, ni termes familiers. Seules quelques élisions de sons sont présentes.

A ce propos, mais pour un autre genre fictionnel (le théâtre), Habib évoque Marivaux « Et le ton de la conversation qu'il n'a cessé de vouloir capter et restituer dans son théâtre. Il n'a cessé de l'affirmer » :

Il est vrai que j'ai tâché de saisir le langage des conversations et la tournure des idées familières et variées qui y viennent, mais je ne me flatte pas d'y être parvenu ; j'ajouterai seulement là-dessus qu'entre gens d'esprit les conversations dans le monde sont plus vives qu'on ne pense, et que tout ce qu'un auteur pourrait faire pour les imiter n'approchera jamais du feu et de la naïveté fine et subite qu'ils y mettent. (1994 [78])

L'étude comparative des scènes authentiques et filmiques nous permet donc de voir la différence entre un dialogue spontané et un dialogue imaginé et réfléchi. Les scènes cinématographiques nous montrent, qu'en situation, on actualise un certain nombre de conventions, dont la politesse fait partie. Mais les marques d'authenticité semblent être plus difficiles à restituer et c'est peut-être aussi un souhait de l'auteur car comme le signale Vanoye

L'oralité du dialogue cinématographique procède de contraintes et de conventions d'ordre technique, esthétique, idéologique, variables selon les époques, les pays, les auteurs. (1981□□12)

La vraisemblance du dialogue de cinéma est contrainte par le travail d'écriture et de création de l'auteur.

Comme tout élément artistique, le dialogue n'est pas la reproduction parfaite du réel mais une transposition qui suppose une écriture. (Vassé, 2003□□23).

Nous allons d'ailleurs voir dans le deuxième chapitre que les dialogues de cinéma peuvent aussi être «□h vraisemblables□» et cela pour différentes raisons que nous allons expliquer.

Chapitre 2 ☐ La liberté de la fiction

Dans ce chapitre, nous évoquerons les spécificités de la fiction. A travers l'exemple de l'offre d'un cadeau nous allons voir quelle est la liberté que s'octroie la fiction par rapport aux situations authentiques. Celle-ci s'exprime à travers les occasions et la manière d'offrir, ainsi que dans la transgression de la politesse. Tout cela nous donnera une idée du rôle du cadeau au cinéma.

1. Offrir un cadeau au cinéma

Nous allons voir ici que notre corpus fictionnel amène beaucoup de dissonances par rapport au corpus authentique. Dans un premier temps, nous allons envisager de quelles manières les différences se présentent par rapport aux occasions et aux manières d'offrir. Dans la première partie de notre étude, nous avons défini à quelles occasions et de quelle manière on offre un cadeau à travers des exemples d'interactions authentiques. Nous allons étudier ici comment sont offerts les cadeaux au cinéma et déterminer si cela ressemble ou non à nos séquences authentiques.

1.1. Les occasions

Voici le tableau récapitulatif des différentes occasions observées dans le corpus fictionnel☐

Occasions pour offrir un cadeau – Corpus cinématographique

Occasions	Pourcentage
Noël	9 %
Anniversaire	27,2 %
Visite	4,5 %
Félicitations	4,5 %
Mariage	4,5 %
Saint Valentin	4,5 %
Fête pour un prénom	4,5 %
Adieux	4,5 %
Par une admiratrice	4,5 %
Pour remercier	4,5 %
Sans raison	27,2 %

Nous allons aussi rappeler les chiffres évoqués pour les séquences authentiques. Nos résultats étaient les suivants☐

Occasions pour offrir un cadeau – Corpus authentique

Occasions	Pourcentage
Noël	36,6 %
Anniversaire	40 %
Retour de voyage	10 %
Cadeau affectif	6,6%
Visite - Dîner	6,6 %

Dans notre corpus authentique, c'est pour Noël et lors de fêtes d'anniversaire que les occasions sont les plus nombreuses, ce résultat étant imputable aux contraintes de l'enregistrement du corpus. Pour des scènes de cinéma, le cinéaste a une autre liberté qu'il peut exploiter et les occasions pour offrir un cadeau sont plus diverses.

On remarque tout de suite qu'il y a deux fois plus d'occasions que pour le corpus authentique. Le cinéma permet d'amener un panel plus étendu alors que le corpus authentique est contraint par les conditions de collecte et d'enregistrement des données.

On peut voir dans ces chiffres que les offres à l'occasion d'un anniversaire sont importantes. Ce qui est plus marquant c'est de voir que Noël est une occasion pour seulement 10 % des offres alors qu'elle est la plus importante dans le corpus authentique. De façon surprenante, nous avons d'ailleurs pu visionner des films qui se passent à Noël et qui ne comportent aucune scène d'offre de cadeau, il en est de même pour certains films qui évoquent des anniversaires.

Ces chiffres font aussi apparaître clairement une occasion d'offrir un cadeau que nous n'avons pas dans notre corpus authentique : la catégorie « Sans raison ». En effet, nous pouvons noter qu'il y a tout de même 27,2 % des scènes d'offre qui apparaissent sans réelle raison. C'est autant que lors d'un anniversaire. Ce type d'occasion, plébiscité par les auteurs, nous montre qu'une scène d'offre peut servir à montrer un sentiment ou dire un message.

Ce type d'occasion se retrouve dans *Une chance sur deux* de Patrice Leconte (scène 3) et le problème est soulevé dans le dialogue :

A : ouais mais y avait un truc que j' voulais: euh enfin bon
(.) c'est pour vous quoi (*elle tend un paquet à chacun*)
(*L et J sont étonnés*)
J : mais en::: en qu- en quel honneur↑
A : en pas d' honneur comme ça (.) j' me suis dit qu' c'était
l' moment ou jamais pa'ce que demain j'ai quand même pas mal de
chance d'avoir un père en moins
L : y a qu' à dire que c'est une fête des pères privée et puis
voilà

On peut même voir dans cet extrait qu'offrir un cadeau sans raison officielle pose un problème de pertinence. « Mais en::: en qu- en quel honneur↑ ». L'équilibre est alors rétabli en créant une « raison » « y a qu' à dire que c'est une fête des pères privée et puis voilà ».

Les cadeaux offerts sans raison officielle sont bien sûr un moyen pour le cinéaste de montrer au spectateur le lien entre les personnages. Comme nous avons pu le voir précédemment, le cadeau est un « signe du lien ». Il marque de manière importante et de façon très symbolique les liens entre les personnes. On peut donc comprendre que pour un film une situation d'offre soit un moyen privilégié et subtil de marquer les liens entre les personnages.

1.2. Les manières

Nous reprendrons ici les thèmes abordés à propos du corpus authentique c'est-à-dire la manière d'offrir un cadeau (le moment de l'offre, le tabou du prix, l'emballage, le petit mot) et le choix du cadeau le cadeau. Nous allons regarder si dans les films on offre un cadeau de la même manière que dans la vie réelle.

1.2.1. Le moment de l'offre

Le principe qui consiste à offrir un cadeau le jour de la cérémonie concernée est plutôt respecté dans les scènes que nous avons pu observer. Pour les cas d'anniversaire par exemple nous pouvons constater que le moment de l'offre n'est pas remis en question, les cadeaux sont offerts au moment de la fête ou du repas prévu pour fêter l'événement (*Un air de famille*, *Le pari*, *Ca reste entre nous*). Pour ce qui est du moment de l'offre pendant l'interaction, nous pouvons voir que de la même façon que dans les interactions authentiques, le cadeau est offert au moment de l'apéritif ou à la fin du repas au moment du dessert.

S'il y a un écart vis-à-vis de ce principe, il est relevé par les participants□

Tristan (scène 13)

P : bon □ ma fille (.) j'attendais le dessert pour te l'offrir mais comme ça s'éternise (*il lui tend un paquet*) tiens

Ici le cinéaste nous signale qu'il connaît le principe du moment de l'offre mais l'impatience du personnage permet de mettre le cadeau d'autant plus en valeur.

Dans la scène de *Fanfan*, le cinéaste relève la pertinence de ce principe en rappelant, à travers le personnage, que les guides de savoir-vivre conseillent d'offrir le cadeau le jour de la cérémonie, en l'occurrence le jour de la Saint Valentin□

L : tiens (*elle pose le paquet sur la table*) bonne St Valentin la fête des amoureux c'était aujourd'hui□□□(*ton de reproche*)

Ce genre de cérémonie ne supporte pas de dérogation et cette scène nous le rappelle□ seule une négociation préalable entre les protagonistes peut permettre de décaler le moment de l'offre.

1.2.2. Le tabou du prix

Nous avons assisté à des interactions d'offre authentiques (non enregistrées) dans lesquelles les étiquettes de prix n'avaient pas été enlevées et que l'offreur essayait vite de cacher. On aurait pu s'attendre à voir apparaître des scènes qui évoquent ce principe dans les comédies, le sujet aurait pu être abordé de manière décalée, une étiquette très apparente ou un personnage qui afficherait haut et fort le prix du cadeau. Mais ce n'est pas le cas. Ce principe est donc essentiellement sous-jacent et ne transparaît pas lors de l'échange. La notion de prix dans les scènes d'offre apparaît principalement du côté du receveur qui exprime sa gêne par rapport au prix qu'il devine.

Dans certaines scènes, le prix du cadeau est abordé afin d'exprimer de la gêne. C'est une stratégie de politesse que nous avons évoquée plus haut.

La bûche (scène 21) :

(ils s'échangent les cadeaux et commencent à les déballer)

L : han [han] oh c'est magnifique [han] :
G : [elle est sublime
L : oh j'en rêvais
G : t'as fait des folies
L : oh ben toi aussi c'est trop alors oh

La mentale (scène 11) :

P : il est beau hein (2 s.) pourquoi tu gaspilles ton argent ↑
(.) inutilement comme ça mon fils ↑

Harry, un ami qui vous veut du bien (scène 22) :

M : (énervé) nan mais dis moi que c'est une blague qu'est-ce que c'est que cette histoire ↑ tu sais le prix que ça coûte un truc pareil ↑ (.) non mais c'est grotesque j'en veux pas moi

Mais cette remarque est un peu différente car la gêne évoquée dépasse la stratégie de politesse et se rapproche du refus.

Les scènes de notre corpus n'abordent donc pas le fait de cacher le prix du cadeau, mais elles évoquent la gêne que l'on peut ressentir lorsque l'on devine le prix du cadeau.

1.2.3. L'emballage

Nous avons pu voir que l'emballage du cadeau apparaît comme nécessaire au bon déroulement de l'offre. Et nous avons également remarqué dans notre corpus authentique que les receveurs faisaient de temps en temps des remarques sur la beauté de l'emballage du cadeau ou sur le fait que le receveur déchire ou non le papier-cadeau.

Dans notre corpus cinématographique, nous avons trouvé une seule remarque sur le fait que l'emballage est joli, c'est dans *Le père Noël est une ordure* (scène 8) :

T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (*air gêné*)
P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique (.)

Dans le corpus authentique, les remarques sur la beauté du paquet-cadeau sont plus présentes. Il y a aussi de nombreuses remarques sur le fait de déchirer ou non le paquet-cadeau qui n'apparaissent pas du tout dans notre corpus fictionnel.

En revanche la fiction peut se permettre de représenter des situations que nous n'avons pas observées dans la réalité.

Dans *Après vous* (scène 14) l'offreur donne un cadeau sans emballage et sans présenter d'excuse. Il sort le briquet de sa poche et le donne directement au receveur. Nous n'avons pas observé, au cours de notre étude, l'offre d'un cadeau non emballé. Nous avons pu voir des cadeaux mal emballés mais ces cadeaux étaient toujours offerts accompagnés d'une formule d'excuse pour cet emballage défectueux. Dans notre corpus cinéma, deux scènes montrent l'offre d'un cadeau mal emballé□la scène de *7 ans de mariage* et la scène du *Pari*.

7 ans de mariage (scène 10)□:

C□: (*il sort un paquet de sa poche intérieure de manteau*) tiens c'est pour toi
(*le paquet est déjà ouvert et déchiré*)

Dans cette scène, le non-respect du principe d'emballage permet au cinéaste de caractériser le personnage comme quelqu'un de bourru et peu soigné, en opposition au receveur qui est «□tré à quatre épingles□».

Dans *Le pari*, c'est aussi un moyen pour le cinéaste de présenter les personnages et de mettre en opposition les deux frères. L'un arrive avec un beau paquet, l'autre avec un paquet très abîmé. Le premier se moque du second en faisant remarquer que son paquet est en piteux état. Le cadeau se veut à l'image du caractère du personnage.

Notre corpus cinématographique présente aussi des scènes où c'est l'offreur qui déballe le cadeau pour le receveur. Ce genre de situation n'apparaît pas du tout dans notre corpus authentique. Nous pouvons néanmoins voir ce type de déballage dans *La mentale* (scène 11) et dans *Le père Noël est une ordure* (scène 8).

1.2.4. Le petit mot

Les scènes d'offre que nous avons observées ne présentent pas la présence d'un petit mot ou d'une petite carte.

Ce qui se rapproche le plus de ce mot qui accompagne c'est le message enregistré dans l'agenda électronique qui est offert dans *Ça reste entre nous* :

(sa femme a enregistré un message qui se met en route)
Message : [aujourd'hui nous sommes le 20 juillet c'est notre anniversaire de mariage bon anniversaire mon chéri]

Ce message représente la parole d'accompagnement du don comme nous avons pu le voir.

1.3. Le choix du cadeau

1.3.1. Les goûts du receveur

Dans notre corpus cinématographique, cette règle est bien moins respectée. On peut voir que l'offreur n'essaye pas toujours de faire l'effort de choisir un cadeau proche des goûts du receveur

C'est le cas par exemple dans *Fanfan*

L : non vas'y ouvre
(A ouvre le paquet)
A : (rires) (il regarde L d'un air interrogateur)
L : i' sont super confortables
A : (rires) c'est (il les regarde sous tous les angles) c'est encore une farce hein ↑ (rires)
L : non (ton vexé)
A : attends (.) ah j' sais pas quoi t' dire (.) pour nous deux on avait toujours rêvé d'autre chose non ↑ hein ↑ et toi tu m'offres des des des pantoufles pour pour ta St Valentin

Le cadeau n'est visiblement pas au goût du receveur mais comment savoir si l'offreur le sait d'avance et le fait exprès? Cependant le cinéaste nous présente ici une scène intéressante par rapport au fait de dire ouvertement que le cadeau ne plait pas, nous en reparlerons plus loin.

La règle ne semble pas respectée non plus dans *Une chance sur deux*,

(ils ouvrent leurs paquets)

L : oh: j'en j'en (rires) avais pas (air étonné) et puis souvent j' me disais (.) y a pas longtemps
[tiens j'en ai pas

J : [(rires) moi non plus (rires) et tu tu crois pas qu' ça nous fout un coup d' vieux ↑ =

C'est le cas encore pour *L'homme est une femme comme les autres*, *Un air de famille*, *Le père Noël est une ordure*, *7 ans de mariage*, *Le placard*, *Palais royal* (2). Cela représente donc une part important de notre corpus fictionnel. Autant de cadeaux qui ne sont pas aux goûts du receveur nous laissent supposer que les cinéastes souhaitent montrer que les règles de savoir-vivre ne s'appliquent pas toujours. Nous reviendrons sur ces exemples plus loin concernant les transgressions des stratégies de politesse et concernant les émotions dans la quatrième partie

1.3.2. Les circonstances

Le principe édicté par les guides qui veut que l'on offre un cadeau selon les circonstances est bien respecté dans les situations fictionnelles. Seule la scène de *Harry, un ami qui vous veut du bien* déroge à la règle. Cette scène fera l'objet d'une analyse particulière dans le troisième chapitre.

1.3.3. La relation entre les personnages

Cette règle du savoir-vivre qui consiste à offrir un cadeau selon la relation qui unit les participants était bien respectée dans le corpus authentique. Mais dans le corpus fictionnel, certaines scènes transgressent cette règle.

Par exemple dans *7 ans de mariage*, le client offre un cadeau à sa banquière qui se trouve très mal à l'aise. D'autant plus que le cadeau est un peu particulier et pas du tout adapté à leur relation puisque c'est un vibromasseur.

Dans *Le placard*, Santini offre un pull à son collègue François alors qu'ils n'étaient pas proches du tout puisque jusque-là Santini se moquer régulièrement de François. D'où l'étonnement de celui-ci lorsqu'il reçoit ce cadeau pour la fête des Saints patrons.

Dans *Le rôle de sa vie* (1), c'est un cas particulier qui est présenté puisque c'est la qualité d'offreur qui est remise en cause.

(Claire prend un cadeau dans le placard de l'entrée et le donne discrètement à Elisabeth)

C: *(en chuchotant)* c'est un petit cadeau pour Luis c'est son anniversaire tiens

E: *(en chuchotant)* mais t'aurais dû m' le dire

C: *(en chuchotant)* non non mais ça va tout va bien je voulais pas t'embêter avec ça (.) alors laisse moi te présenter Fred l'ami de Luis

(...)

E: bonjour enchanté ben tenez *(elle lui tend le paquet)*

L: ah merci beaucoup il fallait pas c'est déjà tellement gentil d'être venu

E: *(elle fait un petit signe de tête gêné)*

Dans cette scène, le problème soulevé est d'être «**l'auteur**» du cadeau. Offrir un cadeau qu'on n'a pas choisi à quelqu'un qu'on ne connaît pas crée une grosse gêne pour le faux-offreur. Ici, toute l'ambiguïté de ce geste se traduit dans le «**Ben tenez**», le fait que la parole d'accompagnement du don «**tenez**» soit précédée de «**Ben**» dénote toute la gêne et le malaise du faux-offreur. Pour respecter la règle qui consiste à offrir un cadeau à une personne dont c'est l'anniversaire, on transgresse une règle de base, qui n'est même pas édictée, qui est d'être l'auteur de l'offre. On n'offre pas un cadeau qu'on ne connaît pas à une personne qu'on ne connaît pas, cela perd tout son sens. Et on peut voir d'ailleurs que le faux-offreur est aussi gêné pour accepter le remerciement. Ici les rôles des participants ne sont pas respectés, le cinéaste nous montre qu'on ne crée pas une «**fausse**» relation à travers l'offre d'un cadeau.

1.3.4. Le coût de l'objet

La règle du juste milieu concernant la valeur de l'objet offert est respectée dans certaines scènes mais elle est bafouée dans d'autres et montrée du doigt même dans la scène du *Pari*.

Dans l'extrait du *Pari*, on peut voir deux offreurs qui offrent un cadeau d'anniversaire. Ils ont choisi le même cadeau un backgammon. Seulement, l'un offre une édition de luxe, alors que l'autre offre une version de voyage. Le cinéaste soulève ici l'existence de cette règle. Nous y reviendrons plus loin.

Là encore, nous pouvons voir que le cinéma peut se permettre de dévier de ces règles. Dans *Harry, un ami qui vous veut du bien*, le choix du cadeau offert ne respecte pas la règle de «On offre un cadeau ni trop cher ni trop bon marché» (Montant, 1998:454). Le cadeau offert est «disproportionné» comme le signale l’offreur dans la scène.

H: c’est moi qui vous l’achète
 C: (elle le regarde d’un air interrogateur et inquiet) tu plaisantes ↑
 H: non
 C: ah non non non je t’arrête tout de suite c’est hors de question c’est non (ton ferme)
 H: (surpris) je ne vois pas pourquoi ↑
 C: pourquoi ↑ mais parce que
 H: c’est:: (.) disproportionné ↑
 C: (avec un petit rire) voilà c’est disproportionné

A travers cet échange, l’auteur nous montre qu’il connaît très bien la règle mais que c’est justement ce décalage qui permet de caractériser son personnage comme excentrique et déviant.

1.3.5. La surprise

Tous les cadeaux offerts dans nos extraits de films sont des cadeaux «surprises». Mis à part la scène de *Harry, un ami qui vous veut du bien* qui est plus particulière, les 21 autres scènes représentent l’offre d’un cadeau dont le receveur ne connaît pas le contenu.

Cette imposante majorité nous incite à penser que c’est bien le cadeau surprise qui est représenté comme le cadeau «préféré». On peut effectivement facilement penser que celui-ci apporte plus d’excitation au moment de l’offre et c’est aussi le seul qui puisse permettre d’évaluer le lien entre les participants. Lorsque l’offreur choisit le cadeau sans avoir été aidé par des idées du receveur, la prise de risque est bien plus grande. Il doit montrer qu’il connaît bien le receveur en choisissant un cadeau à son goût. La fiction nous rappelle ici que le cadeau «choisi» par le receveur ne permet pas d’évaluer l’état de la relation ou de faire prendre un risque à la relation. Le pourcentage imposant qui s’affiche dans le corpus fictionnel nous amène à penser que le cadeau

«*Surprise*» constitue le prototype du «*Vrai*» cadeau, alors que ce n'est pas forcément le cas dans notre corpus authentique. Comme nous avons pu le voir, les receveurs donnent parfois des idées à l'offreur.

2. Transgresser les stratégies de politesse

Nous avons pu voir dans la première partie qu'un des rôles du receveur était de montrer sa joie de recevoir et qu'il pouvait l'exprimer à l'aide de remerciements, de mimiques ou d'expressions diverses. Nous avons également décrit le fait que le receveur disposait de différentes stratégies de politesse pour flatter la face de l'offreur comme «*montrer qu'il a fait le bon choix*». Or nous allons montrer que le cinéma permet au receveur de transgresser ces règles de politesse et de dire de manière plus ou moins directe que le cadeau n'est pas à son goût.

L'extrait de film le plus marquant au niveau de cette transgression est celui de *Fanfan* dans lequel le receveur dit ouvertement à l'offreur que le cadeau ne lui plait pas.

(A ouvre le paquet)

A : (rires) (il regarde L d'un air interrogateur)

L : i' sont super confortables □

A : (rires) c'est (il les regarde sous tous les angles) c'est encore une farce hein ↑ (rires)

L : non (ton vexé)

A : attends (.) ah j' sais pas quoi t' dire (.) pour nous deux on avait toujours rêvé d'autre chose non ↑ hein ↑ et toi tu m'offres des des des pantoufles pour pour ta St Valentin

L : (ton embarrassé) soit pas injuste c'est pour t'faire plaisir

A : (sourir)

L : puis t'es pas obligé d'utiliser c' mot là tu peux dire chaussons si ça t' rassure (elle l'embrasse)

Dans cet extrait, le receveur ne fait aucun effort pour respecter les règles de politesse. Il commence par regarder l'offreur d'un air dubitatif, il ne remercie pas et lui demande si c'est une blague. Ce n'est pas un enchaînement préféré dans ce genre de situation. Ceci est un gros FTA pour l'offreur. Puis le receveur insiste en précisant que les pantoufles sont pour lui le symbole d'une relation qu'il refuse. Mais suite à cette agression, l'offreur essaye toujours de sauver la face en lui disant qu'il a fait ça pour lui faire plaisir. C'est une

manière de signaler au receveur qu'il ne tient pas son rôle et qu'il devrait montrer du plaisir et non du mécontentement. L'offreur tente même un dérivatif pour apaiser la situation en plaçant le problème au niveau sémantique «**Li** peux dire chaussons si ça t' rassure**Li**. L'offreur essaye de sauver la face comme il peut malgré le FTA très important qu'il vient de subir.

En tant que spectateur, on peut tout à la fois compatir avec l'offreur malmené et en même temps s'imaginer à la place du receveur qui dit tout haut ce que l'on pense des fois tout bas. Le cinéma permet de nous représenter ce que nous n'osons parfois pas dire.

Cette scène est la première du film, elle permet donc de montrer de façon claire l'état de la relation de ce couple, tout en plaçant le receveur comme un «**Li**oujat**Li**».

Le cinéaste met ici le doigt sur le problème de la sincérité dans les scènes d'offre. Nous allons voir que ceci revient dans d'autres scènes. Nous approfondirons ce sujet crucial en situation d'offre dans la quatrième partie.

Dans *Une chance sur deux*, la transgression des règles de politesse est moins franche mais les deux receveurs signalent pourtant bien que le cadeau les surprend et qu'il ne correspond pas à leurs goûts.

(ils ouvrent leurs paquets)

L : oh: j'en j'en (*rires*) avais pas (*air étonné*) et puis souvent j' me disais (.) y a pas longtemps [tiens j'en ai pas

J : [*rires*] moi non plus (*rires*) et tu tu crois pas qu' ça nous fout un coup d' vieux ↑ =

A : = oh non

L : bon ben maintenant i nous manque plus qu' les chaussons

J : (*rires*) ça s'ra pour Noël

L, J : (*rires*)

On peut voir dans cet extrait que sous le ton de l'humour les deux receveurs signalent qu'ils n'aiment pas vraiment leur cadeau. La remarque est indirecte «**Li** crois pas qu' ça nous fout un coup d' vieux ↑**Li**» mais elle insinue tout de même que le cadeau ne correspond pas au statut du receveur qui considère ce cadeau comme un cadeau «**Li**de vieux**Li**». Le deuxième receveur confirme la réflexion de son ami. Il parle de chaussons pour insister sur le

problème des statuts des receveurs, les chaussons étant, on le suppose ici, considérés comme un attribut de personne plus âgée. Le FTA n'est donc pas direct mais pour le spectateur c'est très clair.

Dans *Les bronzés font du ski* (1) la scène d'offre est très particulière au niveau de la transgression des principes de politesse car finalement l'offreur se fait un cadeau à lui-même.

M : je viens pas les mains vides (*il sort une bouteille de vin de la poche de son manteau*)
(*Gigi lui prend la bouteille des mains*)
G : c'est gentil ça du Bordeaux
(*Marius retient la bouteille*)
M : non non excusez moi c'est pour moi
C : oui parce que Marius ne digère pas le vin blanc (.) c'est dingue hein (*rires*) oui
G, P : (*rires nerveux*)

On peut voir dans cet extrait que la scène d'offre commence tout à fait normalement avec une parole d'accompagnement du don «**J**e ne viens pas les mains vides» qui permet de supposer qu'il vient avec un cadeau. Mais au moment où le receveur prend ce qu'il pense, à juste titre, être un cadeau, là le «**F**aux-offreur» rétablit la vérité et signale que cette bouteille est pour lui. Cet extrait qui transgresse le principe même de l'offre permet de donner un exemple d'un comportement atypique qu'on imagine très mal dans une situation authentique.

Le cinéma permet aux auteurs d'évoquer la face cachée de certaines situations. En ce qui concerne la situation d'offre, c'est essentiellement «**D**ire que le cadeau ne plaît pas» qui est évoqué. Nous avons montré deux exemples, l'un direct, l'autre plus implicite mais nous allons voir plus loin que l'auteur peut avoir recours à des procédés plus subtils en donnant une place particulière au spectateur. A travers la notion d'émotion, nous aborderons dans la quatrième partie les enjeux de la transgression ou non des règles de politesse.

3. Les exagérations caricaturales

Un dialogue de film relève du «*trope communicationnel*», c'est-à-dire que

en apparence des personnages s'adressent à des personnages par acteurs interposés, le public n'ayant pour eux aucune forme d'existence (...), mais en réalité c'est bien à ce public que le discours se destine en dernière et principale instance. (Kerbrat-Orecchioni, 1996[20])

Il y a certaines marques fictionnelles qui sont dirigées vers le spectateur. Ce sont certaines mimiques, certaines paroles qui sont destinées au spectateur, comme si les autres personnages ne les entendaient pas. Il n'y a pas de preuve directe de ces adresses mais certains indices comme les exagérations peuvent permettre cette hypothèse. On a donc une «*adresse*» au spectateur et celle-ci correspond souvent à une transformation par rapport à une conversation authentique. Ce sont des interventions ou des attitudes qui feraient réagir les participants en situation authentique, ces interventions sont souvent des «*exagérations*». Le spectateur a donc une place particulière dans l'interaction, certains aspects de la conversation lui sont destinés particulièrement⁶⁰.

Nous allons considérer que ces adresses implicites au spectateur sont des marques fictionnelles qui indiquent des transformations par rapport à une scène réelle. Celles-ci apparaissent à travers les mimiques, les attitudes, le choix des formulations, la situation. On observe principalement ce type de transformation dans des scènes comiques, qui caricaturent la réalité.

Nous allons donner quelques exemples que nous avons pu relever de ces exagérations caricaturales :

⁶⁰ A propos de la place du spectateur, Mathias BROTH s'est intéressé à la place du public au théâtre et notamment aux rires que le public produit. Voir [2002, *Agents secrets, Le public dans la construction interactive de la représentation théâtrale*, Stockholm, Uppsala Universitet..

□ L'intonation :

Dans *Le père Noël est une ordure* de Jean-Marie Poiré, on peut noter de fortes exagérations au niveau de l'intonation. P utilise de fortes intonations expressives qui semblent beaucoup trop fortes par rapport à la situation.

P : oh non écoutez Thérèse rien qu' d'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable (.) OH::: (*il regarde le paquet d'un air ravi*)
T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (*gestes de gêne*)
P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique(.) OH::: OH::::: (*il découvre le contenu du paquet*) AH::: (*il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts*)

Lorsque l'on écoute la scène, on entend très nettement que ces remerciements implicites sont vraiment exagérés. Nous ne pouvons pas en entendre de pareils dans notre corpus authentique. De plus, le passage du «OH:::» au «AH:::» dénote très clairement une première expression de joie et une deuxième de dégoût.

On peut aussi noter une forte insistance lors de l'expression de sa joie envers l'offreur. Là aussi, la répétition et l'exagération rendent la scène comique et caricaturale :

P : je suis ravi Thérèse je suis rav- vraiment je suis ravi

A partir de cet exemple, on peut déjà commencer à noter que la caricature permet de souligner l'insincérité que traduit ce type de scènes au profit de la politesse et de la préservation des faces, quels que soient le cadeau et la situation. Dans cette scène, le spectateur comprend sans problème que le gilet ne plaît pas à P mais celui-ci ne montre rien à T, bien au contraire il insiste de façon exagérée, pour l'oeil du spectateur, sur le soi-disant plaisir qu'il a à recevoir le cadeau.

□ Attitude, mimique :

Toujours dans *Le père Noël est une ordure*, on peut voir tout au long de la scène une certaine exagération au niveau des mimiques. Les deux personnages présentent un état de gêne permanent, il semble qu'ils ne soient pas très à l'aise. D'abord, lors de la parole d'accompagnement du don, Thérèse présente un embarras que l'on interprète comme de la modestie mais qui est tout de même un peu fort par rapport à la situation :

P : joyeux Noël Pierre □ (*elle tend le paquet en présentant une mine réjouie et une attitude de gêne modeste*)

Ensuite, lorsqu'ils essayent de se faire la bise, la maladresse dans leur attitude est ici un peu excessive :

(*T et P essayent maladroitement de se faire la bise et en même temps Pierre prend le paquet*)

T : [(rires)]

P : [(bise) pardon (bise) voilà (bise) voilà (.) oh: écoutez

On devine dans cet exemple le caractère comique que va prendre la scène et donc le style parodique qui s'effectue avec des exagérations. L'auteur a insisté fortement sur l'embarras des personnages. Le spectateur reconnaît l'embarras qui peut exister en situation d'offre réelle, il peut s'identifier, mais il reconnaît aussi « l'abus » et c'est cela qui le fait rire.

Dans un autre extrait de film, *Un air de famille*, on trouve un autre genre d'exagération par rapport à l'attitude. Dans cette scène, Y, qui est la receveuse, présente une attitude qui ne convient pas à une situation d'offre. Le cadeau ne lui plaît pas et elle se met dans un état excessif puisqu'elle se met à pleurer. Elle pleure parce qu'on lui a dit que cette race de chiens devient paralysée en vieillissant :

Y : oh pauv' bête (*elle commence à pleurer*)

M : oh ben dis donc qu'est-ce qu'elle est sensible cette petite

Or, comme le rappelle Montant, « □ est contraire aux convenances d'avoir les larmes à l'œil, sinon de gratitude, lorsque l'on reçoit un cadeau. »

(1998□452). Ici, non seulement Y montre sa déception, mais en plus elle la pousse à l'extrême puisqu'elle pleure.

Pour le dernier cadeau, Y continue d'adopter une attitude exagérée par rapport à la situation et une tension s'installe. On peut voir qu'elle continue de pleurer avant même d'ouvrir le dernier cadeau et qu'elle exprime clairement son désarroi :

Y : oh ça va pas (*elle pleure*)

P : non arrête de pleurer c'est d' là sensiblerie maint'nant (*ton énervé*)

Y : j' suis désolée (*elle se mouche*) oh j'ai j'ai trop bu j'ai pas l'habitude

Y essaye tout de même de sauver la face et celle de son mari en montrant qu'elle est désolée et en présentant l'excuse de l'alcool pour expliquer son attitude excessive.

Mais on peut voir ensuite que son attitude la mène même à se tromper par rapport au cadeau lui-même :

Y : oh encore une laisse□ (*elle la tient du bout des doigts*)
(*ton déçu*)

P : et non c'est un collier chérie (*rire gêné*)

Y : c'est c'est c'est beaucoup trop luxueux pour un chien

P : NON C'EST POUR TOI C'EST PAS POUR LE CHIEN C'EST POUR TOI□(*Fort*) (*très énervé*)

Y : merci mon chéri merci je (*en pleurant, décontenancée*)

Elle se sent encore plus décontenancée qu'avant et sauver la face devient un acte très difficile. Dans l'élan de sa déception, elle a cru que c'était encore un cadeau en relation avec le chien. Mais une telle erreur de jugement la pousse à vexer définitivement son mari.

Ici, Y n'adopte pas une réaction «préférée» pour une situation d'offre. On assiste à une scène «dramatico-comique». C'est «dramatique» dans le sens où Y montre une très forte déception par rapport au cadeau et une tension s'installe. C'est une caricature de la réalité et le spectateur est amené à rire de la situation.

Cette scène insiste aussi sur le fait que l'on doit rester poli et montrer sa joie lorsqu'on reçoit un cadeau malgré le déplaisir qu'on peut ressentir. Ici, Y essaye de faire tout ce qu'elle peut pour appliquer tout de même les règles de politesse, elle arrive à remercier mais avec la voix tremblante et les larmes aux yeux. Le conflit entre politesse et sincérité est très souligné par l'auteur dans

cet extrait. Nous reparlerons de cette scène dans la quatrième partie à propos du contrôle des émotions.

□ Situation, cadeau □

Nous prendrons comme exemple la scène du film *Le pari* de Bernard Campan et Didier Bourdon. Cet extrait relève du comique de situation puisqu'il y a deux offreurs qui donnent le même cadeau à leur père. Il y a un backgammon de luxe et l'autre de voyage. On a donc une première exagération par rapport à la différence entre les deux cadeaux.

(P ouvre le premier cadeau)

P : ah c'est un backgammon □ (*il regarde son cadeau*) super qu'est-ce qu'il est beau comment vous l'avez su↑

M : maman m'a aidé un peu (*rires*)

P : merci les enfants

D : et en plus c'est d' la nacre pa'ce que comme c'est bientôt vos noces de nacre vous voyez le (*rires*)

P : c'est gentil merci Didier

D : de rien de rien

E : et en plus maman elle a dit qu' ça coûtait très cher

M : mais non pas tant qu' ça

Pour le premier cadeau, on a une scène de cadeau qui ressemble à la réalité et qui ne présente pas d'exagération particulière. C'est la comparaison avec le second cadeau, de même nature mais de qualité moindre, qui amène le comique de situation et une exagération par rapport au choix du cadeau. En effet, le deuxième backgammon est un petit jeu de voyage et en plus il est très mal emballé :

(P ouvre le deuxième cadeau, c'est un backgammon de voyage)

E : oh un autre backgammon

(...)

B : non mais c'est stupide on va l'échanger pff c'est pas

J : oui surtout qu'il est ridicule à côté du vôtre

M : mais non mais non papa s'entraînera sur le vôtre avant de jouer avec le nôtre

P : ah i me plaît c'est le principal ça s'ra mon backgammon de poche

C : et puis i va être pratique pour le voyage

P : bien sûr bon allez si on trinquait

D : Bernard ton Ricard un grand↑ ou un petit Ricard de poche pour le voyage↑

(*rires*)

L'exagération se situe au niveau du type de cadeau choisi. Comme le rappelle Montant, «On n'offre pas un cadeau trop bon marché» (1998:454). Or un jeu de voyage pour l'anniversaire de son père apparaît ici comme une offense. Le cadeau est «ridicule» par rapport à l'autre, la comparaison inévitable amène le spectateur à rire du second offreur. On a bien ici une caricature, la situation et le cadeau lui-même présentent des excès qui sont peu probables dans une scène réelle.

Le cinéaste illustre ici le problème que peuvent rencontrer plusieurs offreurs pour un même receveur au même moment. La comparaison des cadeaux peut facilement en dévaluer certains, ce qui ne manque pas d'amener une gêne pour ceux qui ont acheté un cadeau moins cher.

□ Le choix des formulations

Nous avons un bel exemple de ce type d'exagération dans *Le père Noël est une ordure*. Pierre emploie des formulations blessantes pour Thérèse, mais celle-ci ne montre aucun signe de mécontentement.

P : oh non écoutez Thérèse rien qu' d'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable
(...)
P : mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique
(...)
P : oh: une serpillière c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=
T : = non Pierre c'est un gilet (*timidement*)
(*P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens*)
P : ah oui □ ah mais bien sûr □ ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors

Le choix de ces formulations est donc excessif dans le sens où elles sont vexantes pour l'offreur qui devrait normalement rétorquer à ces FTAs.

Mais nous ne détaillerons pas cet exemple ici, nous le ferons par la suite en analysant cette scène en tant qu'exemple représentatif de notre corpus cinématographique.

Ces exagérations sont des transformations par rapport à la réalité dans le sens où elles sont là pour signifier, pour insister sur quelque chose, sur un

élément de la scène. Elles permettent de caricaturer la réalité à travers une scène fictionnelle, de rendre la scène comique le plus souvent.

De plus, ces exagérations sont un moyen pour les cinéastes de souligner le problème que pose la politesse par rapport à la sincérité. La fiction permet de faire ce qu'on ne peut pas observer dans les conversations authentiques. Comme nous l'avons déjà signalé, nous n'avons pas pu recueillir d'interactions où le cadeau ne plaît pas au receveur et où l'offreur le sait. Tous les receveurs observés ont exprimé leur joie et leur plaisir, sans montrer aucun signe de déception même s'ils en éprouvaient une.

4. Le rôle du cadeau au cinéma

Pourquoi les cinéastes utilisent-ils des scènes de cadeau dans leurs films ? Quelle est la fonction de ces scènes ?

Nous pouvons faire la supposition que les scènes de films concernant l'offre d'un cadeau sont essentiellement utilisées pour marquer la relation entre les personnages. Comme nous l'avons signalé dans la première partie, les deux principaux rôles du cadeau par rapport à la relation interpersonnelle sont de confirmer ou d'affirmer une relation et de manifester un sentiment. Or, en observant les scènes étudiées, on s'aperçoit que les dialogues en situation d'offre sont là pour marquer la relation entre les personnages.

En effet, par exemple pour *Fanfan*, la scène du cadeau est un bon moyen de montrer que la relation est détériorée. Le cadeau offert est symbolique d'un certain type de relation et le receveur explique que le cadeau ne lui convient pas.

Pour *Le père Noël est une ordure*, la scène d'offre montre que T essaye d'affirmer une relation avec son collègue de travail et tente aussi peut-être de lui manifester un sentiment.

Dans *Une chance sur deux*, V offre à B et D un cadeau pour marquer une relation qui est amenée à changer. Pour l'instant elle ne sait pas lequel des deux est son père, et en leur offrant à chacun le même cadeau, elle leur signale

qu'elle souhaite entretenir une relation avec les deux quel que soit le résultat des tests sanguins.

Dans *Ça reste entre nous*, F utilise l'occasion pour faire passer un message à son mari, à propos de leur relation. H est en train de s'éloigner progressivement de sa femme, leur relation se détériore et la scène de cadeau est un moyen pour F de le lui signaler : «Je souhaite te manifester mon sentiment amoureux et je souhaite qu'on entretienne encore notre relation de mari et femme».

Pour la scène de *L'homme est une femme comme les autres*, S souhaite confirmer sa relation à son cousin C. A travers son cadeau, d'une grande valeur sentimentale, S souhaite dire à C qu'il veut une relation plus proche avec lui et qu'il ressent des sentiments très forts à son égard.

Pour *Le grand bleu*, l'offre du cadeau est un moyen pour E de dire à J, que malgré sa défaite face à lui, il souhaite entretenir les relations d'amitié qu'ils avaient avant, sans que cela ne change rien.

A ce propos, Vanoye confirme que

le dialogue, dans la perspective classique, participe de l'action. L'idéal est qu'il paraisse surgir de la situation pour créer et révéler les relations entre les personnages, que celles-ci soient manifestes ou latentes, actualisées ou à venir. (1991:70)

Le cadeau peut aussi être utilisé comme révélateur de comportements ordinaires. A travers cette situation quotidienne ritualisée, l'auteur peut utiliser la caricature pour faire rire le spectateur de ses propres travers et pointer du doigt nos comportements et nos paroles socialisées. Roulet explique très bien que le dialogue de cinéma est

un dialogue fabriqué qui (...) exploite de manière particulière les propriétés du dialogue ordinaire et permet de mieux saisir, par un effet de loupe, certaines propriétés du discours. (Roulet, 1999:462)

Le spectateur peut s'identifier au personnage grâce à la base vraisemblable de la situation et il peut aussi rire des exagérations présentées. Les auteurs qui «puisent, sans doute de manière empirique, leurs modèles dans la vie sociale et quotidienne» (Vanoye, 1991: 184) mettent en avant les contradictions devant lesquelles se retrouve toute personne polie. Ce problème

de la «double contrainte» sera évoqué de nouveau dans la partie suivante à travers l'exemple de l'expression des émotions.

La scène d'offre apparaît selon un schéma différent en fonction du choix de l'auteur d'en faire une scène importante ou non. On peut voir que dans *Le père Noël est une ordure*, la scène d'offre est plutôt importante et qu'elle est là pour faire rire le spectateur en le prenant comme complice. Alors que dans *Le rôle de sa vie* (2), la scène est plus accessoire même si elle permet de caractériser la relation entre les deux personnages.

Malgré cette impression de liberté, les dialogues de cinéma ont donc une fonction précise que le cinéaste a choisie et qui doit respecter certaines contraintes fictionnelles. Comme le rappelle Vanoye

La conversation filmique, si elle se structure naturellement selon les schèmes de base de la conversation authentique, est néanmoins subordonnée à la narration, à la dramatisation, à la séquentialisation. (1991-202)

C'est ce que nous allons essayer de voir en détail à l'aide de l'analyse de trois scènes du corpus.

Chapitre 3 □ Analyse détaillée de trois scènes

Dans ce troisième chapitre, nous allons présenter l'analyse détaillée de scènes représentatives de notre corpus fictionnel. Nous avons sélectionné trois scènes de notre corpus. La première est celle du *Grand bleu* de Luc Besson, nous avons choisi cette scène comme exemple représentatif d'une scène vraisemblable et proche des séquences observées dans notre corpus authentique. Puis nous ferons l'analyse détaillée de la scène du *Père Noël est une ordure* de Jean-Marie Poiré car celle-ci nous semble un très bon exemple d'une scène qui exploite toutes les contraintes d'une situation d'offre, tout en exploitant dans la comédie les spécificités d'un dialogue de cinéma. Enfin, nous avons choisi de présenter la scène de *Harry, un ami qui vous veut du bien* de Dominik Moll car elle présente une situation d'offre bien particulière qui n'est pas représentée dans notre corpus. Elle aborde la notion de «refus» et du cadeau «disproportionné».

Pour l'analyse de ces extraits, nous illustrerons les transcriptions par des images arrêtées afin de donner plus d'informations sur l'échange.

1. *Le grand bleu* (Luc Besson, 1988)

Le premier extrait de film que nous souhaitons analyser en détail est celui du *Grand bleu* de Luc Besson. Nous choisissons de présenter cette scène car elle nous paraît être une scène assez classique et proche des séquences observées dans notre corpus authentique pour ce qui est de l'utilisation du travail de figuration. Nous allons procéder à une analyse détaillée de cette scène afin de faire ressortir les différentes stratégies de politesse qui sont employées.

Voici pour rappel l'extrait dans son entier□

Jacques (Ja) vient de gagner une compétition de plongée en apnée, il retrouve Enzo (E) son ami et concurrent. Jacques est accompagné de Johanna (Jo), son amie américaine. Enzo offre un dauphin en verre à Jacques et un saladier à Johanna.

E : félicitations Jacques c'est magnifique magnifique (.) je suis fier de toi (.) voilà (il tend un paquet vers Ja) et voilà (il tend un paquet vers Jo)

Ja : qu'est-ce que c'est ↑

E : c'est des p'tits cadeaux (.) presque rien (.) j' le savais j' l'avais d'viné (Ja et Jo ouvrent leurs cadeaux)

E : tu fais toujours collection ↑

Ja : hinhin (qui signifie «[oui]»)

E : tu l'avais pas c'ui-là ↑

Ja : non (.) il est superbe (.) merci

E : ce n'est rien (.) j' le savais j' l'ai dit à Roberto il est excellent notre petit Français il va gagner

Jo : (en montrant son saladier dans lequel est inscrit un texte) est-ce que c'est un poème ↑

E : presque (.) c'est la recette des spaghettis frutti el mar

Jo : (rires) thank you

Cette scène est assez courte mais elle présente une grande partie des stratégies de politesse utilisables en situation d'offre. Pour commencer on peut déjà constater qu'il y a deux offres de cadeaux en parallèle. Enzo offre un cadeau à Jacques et un cadeau à Johanna. On peut voir que l'échange avec Johanna est plus court et il semble que cette différence s'explique simplement parce que les héros du film sont Enzo et Jacques, Johanna est un personnage secondaire donc il est logique que sa participation à cette scène soit secondaire aussi. Leur échange se concentre somme suit□



E : (...) voilà (*il tend un paquet vers Jo*)
(...)



Jo : (*en montrant son saladier dans lequel est inscrit un texte*) est-ce que c'est un poème ↑



E : presque (.) c'est la recette des spaghetti frutti el mar
Jo : (*rires*) thank you

On peut tout de suite remarquer la présence de l'échange confirmatif
parole d'accompagnement du don - remerciement

E : (...) voilà (*il tend un paquet vers Jo*) (...)

☐ parole d'accompagnement du don

Jo□: (*rires*) thank you

□ remerciement direct

On peut noter que ce remerciement a la particularité d'être en anglais, Johanna étant un personnage d'origine américaine mais cela ne semble pas connoter une grande différence culturelle dans ce cas précis.

Avec ce simple échange, la situation d'offre se déroule de façon satisfaisante. Mais on peut tout de même constater que leur échange ne se réduit pas à ces interventions puisque Johanna pose une question à l'offreur, ce qui est une façon de montrer qu'on a de l'intérêt pour l'objet offert.

Jo□: (*en montrant son saladier dans lequel est inscrit un texte*) est-ce que c'est un poème ↑

E□: presque (.) c'est la recette des spaghetti frutti el mar

Cet échange est là pour présenter une certaine complicité entre Enzo et Johanna car la recette n'a pas été choisie au hasard. Dans une scène précédente Johanna avait mangé un énorme plat de spaghetti *frutti el mar* préparé par la mère d'Enzo. Ce cadeau est donc un «*cadeau clin d'œil*» qui permet au cinéaste de marquer un lien entre ces deux personnages.

En ce qui concerne l'échange entre Enzo et Jacques, nous allons voir que celui-ci fait appel à plus de stratégies de politesse du type de celles que nous avons évoquées auparavant.

Enzo entame la scène avec une parole d'accompagnement du don□



E : félicitations Jacques
c'est magnifique
magnifique (.) je suis
fier de toi (.) voilà (*il*
tend un paquet vers Ja)

Nous avons ici la parole d'accompagnement du don toute simple «Voilà» et aussi une parole d'accompagnement du don explicative à travers des félicitations, on comprend ici qu'Enzo offre un cadeau à Jacques pour le féliciter d'avoir gagné le concours.

Ensuite, Jacques pose une question à Enzo



Ja : qu'est-ce que c'est ↑
(*air surpris*)

A travers cette question, on peut penser que Jacques utilise la stratégie de l'offreur qui consiste à *montrer de l'excitation et de l'impatience*. Mais l'attitude de Jacques est assez calme et cette question semble être l'expression de la surprise de recevoir ce cadeau et aussi la curiosité que cela suscite en lui. En tous cas, cette intervention apparaît comme un FFA pour la face de l'offreur car le receveur montre de l'intérêt pour le cadeau.

Enzo répond à cette question, non pas par une explication du cadeau ou un maintien du suspense mais par une minimisation de son offre. Le fait qu'il utilise cette stratégie en réponse à la question de Jacques nous incite alors à penser qu'il prend la question de Jacques comme l'expression d'une gêne. Enzo interprète la surprise de Jacques comme l'expression d'un embarras. C'est pour cela qu'il répond



E : c'est des p'tits
cadeaux (.) presque rien
(.) j' le savais j'
l'avais d'viné

Enzo utilise donc ici la stratégie de minimisation qui consiste à relativiser la valeur de son offre afin de respecter la loi de modestie et de rétablir l'équilibre avec le receveur qui présentait un état de dette. Cette minimisation de son geste est ici exprimée deux fois : «*h'tits cadeaux*» et «*presque rien*». Cette insistance permet à Enzo de sauver la face du receveur mais aussi de mettre la sienne en valeur, ce qui correspond assez aux caractéristiques de son personnage qui est plutôt présenté comme quelqu'un de fier.

L'échange continue avec une demande de confirmation de la part de l'offreur. Cette demande se passe en deux temps. Enzo lui pose deux questions :



E : tu fais toujours collection ↑



Ja : *hinhin* (qui signifie «*Oui*»)



E : tu l'avais pas c''ui-là↑
Ja : non (.) il est superbe
 (.) merci

On peut voir ici qu'Enzo commence par poser une première question «**tu** fais toujours collection**?**», il ne demande pas directement si le cadeau lui plaît mais il demande «**est-ce** que j'ai bien choisi**?**» «**est-ce** que c'est bien encore un de tes centres d'intérêt**?**». Jacques répond par l'affirmative à cette question même si le «**hinhin**» est une réponse timide. Il aurait pu à son tour développer la stratégie de politesse qui consiste à *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix*. Face à ce timide «**hinhin**», Enzo réitère sa question en spécifiant «**tu** l'avais pas c''ui-là**?**». Cette deuxième *demande de confirmation* indirecte apparaît semble-t-il en réaction à la réponse de Jacques qui ne l'a peut-être pas assez rassuré sur son choix de cadeau. Mais sa persévérance va payer puisque Jacques confirme qu'il n'avait pas ce dauphin mais surtout il lui dit que celui-ci est «**superbe**». C'est ce compliment qui réalise ici la stratégie *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* et cette stratégie de politesse sera renforcée ensuite par un remerciement direct qui vient clore sa réponse de manière explicite.

Satisfait de la réponse, Enzo peut de nouveau utiliser la stratégie de minimisation en répondant□



E : ce n'est rien (.) j' le savais j' l'ai dit à Roberto il est excellent notre petit Français il va gagner

Cette nouvelle minimisation apparaît ici comme un «laccusé de réception» du remerciement direct et indirect de Jacques. Il sauve la face du receveur et se présente à nouveau comme un personnage modeste, très «lgrand prince». Les félicitations indirectes qu'il réitère par la suite servent ici à montrer que le personnage est «lbeau joueur» et qu'il accepte la défaite, à travers ce cadeau il tente de sauver sa face par rapport à la perte du concours

Cet exemple d'offre au cinéma se présente comme un dialogue plutôt vraisemblable dans le sens où on retrouve un certain nombre de stratégies de politesse et que le déroulement de l'interaction est proche de celui d'une interaction authentique. Bien sûr les personnages ont des caractéristiques qui ressortent à travers le dialogue : la timidité de Jacques, la fierté d'Enzo. On peut remarquer que l'offre d'un cadeau peut être un bon moyen pour le cinéaste de mettre en avant les caractéristiques d'un personnage car une situation d'offre est un moment chargé en émotions donc les personnages peuvent un peu se dévoiler. Nous développerons d'ailleurs cette idée plus précisément dans la quatrième partie en approfondissant l'étude sur l'expression des émotions.

2. *Le père Noël est une ordure* (Jean-Marie Poiré, 1982)

Nous avons choisi d'analyser cet extrait du *Père Noël est une ordure* car cette scène est extrêmement complète au niveau de l'utilisation du travail de figuration et de l'exagération. Cette comédie caricature de manière très pointue la situation d'offre.

Nous allons voir que l'ensemble des stratégies de politesse est utilisé par les personnages.

Dans cette scène, deux cadeaux sont offerts mais nous nous intéresserons ici seulement au premier, lorsque Thérèse offre un gilet à Pierre. Voici tout d'abord l'extrait dans son intégralité.

Pierre et Thérèse travaillent dans l'association « SOS détresse amitié ». Ils sont de garde le soir de Noël. Thérèse offre un gilet, qu'elle a tricoté elle-même, à Pierre. L'offre du cadeau se déroule sur plusieurs scènes car Pierre voit le paquet cadeau de Thérèse avant qu'elle ne lui offre. Mme Musquin, la directrice de l'association est coincée dans l'ascenseur.

(Pierre trouve un paquet dans la cuisine et le tâte)

(Pierre se dirige vers Thérèse près de l'ascenseur)

P : *(en chuchotant pour que Mme Musquin n'entende pas)* Thérèse ↑ (.) qu'est-ce que c'est ce paquet là ↑ sur la chaise dans la cuisine

T : *(avec un sourire) (en chuchotant)* ben Pierre c'est rien du tout ça qu'est-ce que vous avez fouiné ↑

P : *(en chuchotant)* parce que n'est-ce pas moi aussi j'ai une surprise pour vous

T : *(en chuchotant)* oh *(air gêné)* chut et Mme Musquin

(...)

(Pierre est dans la cuisine et parle à Thérèse qui est au téléphone dans le salon)

P : *(fort)* dites donc Thérèse la surprise qui est sur la chaise (.) ça ne se mange pas ↑

(Thérèse ne répond pas car elle est au téléphone, elle sourit)

(Pierre la rejoint avec le paquet dans les mains)

T : écoutez Pierre ne faites pas l'enfant

(Thérèse finit sa conversation téléphonique)

T : *(elle reprend le paquet)* bon puisque vous ne pouvez pas attendre trois secondes (.) joyeux Noël Pierre □ *(elle tend le paquet en présentant une mine réjouie et un air gêné)*

P : ah c'est pour moi ↑ *(air étonné)* oh: écoutez Thérèse merci beaucoup (.) i' il fallait pas vraiment c'est c'est

(T et P essayent maladroitement de se faire la bise et en même temps Pierre prend le paquet)

T : *[(rires)]*

P : *[(bise) pardon (bise) voilà (bise) voilà (.) oh: écoutez]*

T : j'espère que ça vous plaira c'est dur avec vous vous avez tout

P : oh non écoutez Thérèse rien qu' d'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable (.) OH::: (il regarde le paquet d'un air ravi)

T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (air gêné)

P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique(.) OH::: OH::: (il découvre le contenu du paquet) AH::: (il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts) (.) oh: une serpillère c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=

T : = non Pierre c'est un gilet (timidement)
(P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens)

P : ah oui ah mais bien sûr ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors (.) je suis ravi Thérèse je suis ravi- vraiment je suis ravi

T : et point de vue coloris ↑ pa'ce que j' j'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera (*débit rapide*)

P : vous avez tout à fait raison Thérèse pa'ce que le gris et le bordeaux ça va avec tout alors euh vous risquiez pas d' vous tromper

T : et puis c'est une chose qui n'est pas commune et qu' vous n' verrez pas chez tout l' monde hein

P : ah mais j'espère bien Thérèse j'espère bien (.) écoutez si vous saviez c' que ça tombe bien (.) j' me disais encore hier soir qu'il me manquait quelque chose pour descendre les poubelles

T : c'est vrai ↑ oh ben j' suis contente que ça vous plaise pa'ce que bon ben euh

Nous pouvons tout d'abord constater que la scène d'offre ne débute pas tout à fait de manière classique puisque le receveur découvre le cadeau et se montre pressant et impatient auprès de l'offreuse. Nous n'avons pas eu cette situation pour notre corpus authentique mais nous pouvons très bien imaginer que cela soit possible dans la réalité. Le receveur en découvrant le cadeau avant l'offre, tient un moyen évident d'appliquer la stratégie de politesse qui consiste à *montrer son excitation et son impatience*.

Pierre commence donc par aller voir Thérèse pour lui faire part de sa découverte.



P: (en chuchotant pour que Mme Musquin n'entende pas) Thérèse ↑ (.) qu'est-ce que c'est ce paquet là↑ sur la chaise dans la cuisine

Nous retrouvons ici la formule principale de cette stratégie qui est le fameux «*Qu'est-ce que c'est*». La particularité ici c'est que Pierre utilise cette stratégie avant que Thérèse ne lui ait offert le paquet. Thérèse qui a été surprise répond par un évitement.



T: (avec un sourire) (en chuchotant) ben Pierre c'est rien du tout ça qu'est-ce que vous avez fouiné ↑

Nous pouvons constater que c'est le principe du cadeau-surprise qui est évoqué à ce moment. Thérèse essaye de maintenir le suspense de l'objet-surprise et même la surprise de faire un cadeau alors qu'à Noël le cadeau est prévisible. En répondant à Pierre «*C'est rien du tout ça*» elle souhaite préserver le moment de l'offre même. Elle nie l'existence d'un cadeau pour maintenir la surprise. On peut même penser que cette remarque va aiguïser la curiosité de Pierre qui sera encore plus pressant. C'est une remarque que nous avons pu entendre de la part d'une mère avec son enfant l'enfant demande à sa mère ce qu'elle va lui offrir pour son anniversaire et elle répond «*Mais rien j'ai pas de cadeau*». S'installe alors un jeu où l'enfant insiste pour connaître son cadeau et la mère persiste dans son mensonge sachant pertinemment que l'enfant sait que ce n'est pas vrai.

D'ailleurs l'intervention «*Qu'est-ce que vous avez fouiné*» vient appuyer cette théorie car, par cette remarque, elle signale que c'est bien un cadeau qu'il n'aurait pas dû voir.

Pour ne pas se retrouver trop en demande et perdre la face, Pierre choisit alors d'aiguïser la curiosité de Thérèse à son tour.



P: (*en chuchotant*) parce que n'est-ce pas moi aussi j'ai une surprise pour vous

Le mot est lâché « Surprise ». Pierre ne dit pas qu'il a un cadeau pour elle mais une surprise. C'est bien cette notion qui s'applique ici. Faire une surprise peut être une chose importante dans le cadeau car elle est plus risquée pour les faces des participants. Pierre rétablit l'équilibre en essayant de créer de l'impatience et de l'excitation chez elle.

Un peu plus tard, Pierre revient à la charge en montrant toujours son impatience et son excitation vis-à-vis du cadeau qu'il a trouvé.

(Pierre est dans la cuisine et parle à Thérèse qui est au téléphone dans le salon)



P: (*fort*) dites donc Thérèse la surprise qui est sur la chaise (.) ça ne se mange pas ↑

Il emploie ici toujours la stratégie qui consiste à montrer sa curiosité pour le cadeau, mais il utilise une méthode qui consiste à essayer de deviner le contenu du paquet. Dans ce cas, le receveur ne doit bien sûr pas répondre ou

alors de façon mensongère. C'est ce que fait Thérèse car elle ne répond pas à Pierre et continue sa conversation téléphonique. Puisque Pierre n'obtient pas de réponse, il essaye une autre méthode. Il prend le paquet et se dirige vers Thérèse.



T : écoutez Pierre ne faites pas l'enfant

L'impatience de Pierre est ici à son comble, ce que Thérèse assimile à une impatience d'enfant. Il suffit d'observer des enfants le soir de Noël pour voir leur excitation et leur impatience. La stratégie de l'impatience étant arrivée à son terme, Thérèse décide de passer au moment de l'offre proprement dite.



T : *(elle reprend le paquet)* bon puisque vous ne pouvez pas attendre trois secondes (.) joyeux Noël Pierre (elle tend le paquet en présentant une mine réjouie et un air gêné)

L'impatience de Pierre permet à Thérèse de lui donner son cadeau avec une certaine fierté car il a déjà été l'objet de nombreuses curiosités et intérêts. Mais elle atténue tout de suite ce mouvement de fierté par une attitude gênée qui minimise son offre. Le fait que Pierre lui porte tend d'intérêt la pousse à minimiser le cadeau.

Thérèse souligne l'impatience de Pierre par l'intervention «Bon puisque vous ne pouvez pas attendre trois secondes».

Nous avons aussi ici la parole d'accompagnement du don «Joyeux Noël Pierre», elle utilise une formule votive qui précise l'événement pour lequel ce cadeau est offert. Nous avons pu voir dans notre corpus authentique que 43 % des paroles d'accompagnement du don se présentaient sous la forme «Joyeux + événement».



P : ah c'est pour moi ↑ (air étonné) oh: écoutez Thérèse merci beaucoup (.) i il fallait pas vraiment c'est c'est

Pierre commence par exprimer sa surprise. Ce décalage entre sa surprise et le fait qu'il a compris depuis plusieurs minutes que ce cadeau est pour lui crée l'effet comique. Il y a ensuite un premier remerciement explicite intensifié «Merci beaucoup». Ce remerciement, qui apparaît après la parole d'accompagnement du don et avant l'ouverture du paquet, peut apparaître comme un remerciement d'acceptation du cadeau, ou comme un remerciement du geste, on pourrait entendre «Merci de me faire un cadeau». D'ailleurs Pierre vient compléter ce remerciement par l'expression de sa gêne de recevoir ce cadeau «il fallait pas vraiment c'est c'est». Les petites hésitations dans cette phrase permettent d'intensifier l'embarras. Pierre utilise ici une stratégie de politesse qui consiste à *montrer sa gêne* pour valoriser la générosité de l'offreur et flatter sa face. La formule «il fallait pas» n'apparaît pas dans notre corpus authentique alors qu'elle apparaît plusieurs fois dans notre corpus cinématographique. Il nous semble qu'en fait cette formule apparaît lorsque le lien entre les personnes n'est pas encore très établi. On peut supposer que dans

cet extrait cette formule permet de marquer une certaine distance ou une certaine gêne, que l'on retrouve plus loin dans le film, entre ces deux personnages. Cette expression peut être le révélateur de la relation un peu ambiguë entre ces deux personnages qui apparaissent un peu sur leur réserve.



(*T* et *P* essayent maladroitement de se faire la bise et en même temps Pierre prend le paquet)

T : [(rires)]

P : [(bise) pardon (bise) voilà (bise) voilà (.) oh: écoutez

Cet échange est d'ailleurs révélateur du malaise qui existe entre ces deux personnages, car le geste simple de se faire la bise devient compliqué. On sent bien qu'il existe une gêne entre eux, même si à travers cette offre ils cherchent à établir une relation plus profonde.

La bise apparaît ici comme un remerciement avant l'ouverture du cadeau. Dans notre corpus authentique, il est plus habituel de trouver la bise après l'ouverture du cadeau, c'est plus souvent un remerciement qui arrive à la fin de la séquence pour clôturer les remerciements.



T : j'espère que ça vous plaira c'est dur avec vous vous avez tout□□

P : oh non écoutez Thérèse rien qu'd'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable (.) OH::: (il regarde le paquet d'un air ravi)

Thérèse utilise ensuite la stratégie de *demander confirmation* au receveur «J'espère que ça vous plaira» en appuyant sa demande par une justification de son inquiétude «C'est dur avec vous vous avez tout ». Cette stratégie apparaît avant l'ouverture du cadeau et on peut supposer que dans ce cas-là, l'offreuse attend une réponse favorable et rassurante sur sa capacité à choisir un cadeau. L'offreuse de cette façon prévient le receveur et cela peut même être interprété comme «J'espère que tu me confirmeras bien que j'ai fait le bon choix par la suite». C'est une demande préalable pour être sûr que le receveur va lui dire que ça lui plaît.

Pierre répond à cette demande de manière un peu déviante. On aurait pu s'attendre à une réponse comme «Oh oui je suis sûre que ça va me plaire» ou «Vous choisissez toujours bien», etc. Mais le receveur répond sur la capacité de l'offreur à offrir au moment opportun «Oh non écoutez Thérèse rien qu' d'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable». Pierre utilise une manière implicite de remercier tout à fait excessive. Cette remarque un peu décalée permet à l'auteur d'appuyer l'effet comique car penser que c'est Noël est évidemment hors de propos. On peut évoquer ça pour un anniversaire, on peut remercier un offreur d'avoir pensé à son anniversaire, mais pas pour Noël. On peut faire l'hypothèse que c'est un raté de formulation et que Pierre voulait remercier Thérèse d'avoir pensé à lui à l'occasion de Noël. Mais nous allons voir que Thérèse ne répond pas à cette remarque.

Pierre continue ensuite en valorisant le paquet «OH:: (*il regarde le paquet d'un air ravi*)». Nous avons pu voir que l'emballage du cadeau a son importance et c'est cela que Pierre met en valeur à travers son interjection.



T : alors vous vous n'ouvrez pas↑
(gestes de gêne)

P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique(.) OH::: OH::::: (il découvre le contenu du paquet)

Mais Thérèse commence à s'impatienter et demande à Pierre de passer à la suite rituelle de l'offre du cadeau□l'ouverture du paquet. Ordinairement, l'offreur ne demande pas au receveur d'ouvrir le cadeau c'est pourquoi elle manifeste un peu de gêne à lui demander cela. Cette demande apparaît comme l'expression de l'impatience de l'offreuse à voir la réaction du receveur face au cadeau.

Pierre complimente à nouveau le paquet-cadeau en utilisant une formule un peu décalée «**mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique**», d'autant plus que l'emballage cadeau ne présente rien de particulièrement joli. Puis il commence à ouvrir le paquet en exprimant des interjections bien appuyées «**OH:: OH:::::**» qui expriment le contentement. Nous l'avons vu précédemment ces interjections apparaissent comme exagérées par rapport à la manière dont elles sont appuyées.



P : AH:::: (il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts) (.) oh: une serpillière c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=

Mais lorsqu'il découvre le contenu du paquet, il exprime sa déception et son dégoût par l'interjection «**AH:::**» qu'il appuie avec une intonation importante et exagérée, et en tenant le gilet du bout des doigts. L'ouverture du paquet et la découverte du contenu vont faire apparaître une rupture dans la scène car c'est à partir de ce moment-là que Pierre va effectuer un trope communicationnel. Nous allons voir que dans tout le reste de la scène les paroles et les gestes de Pierre ne seront pas interprétés de la même façon par le spectateur et par Thérèse⁶¹.

Pierre effectue un premier remerciement focalisé sur le cadeau «**h une serpillière c'est formidable**», puis un deuxième remerciement focalisé sur le receveur «**Je suis ravi**». Pierre effectue bien le travail de figuration mais c'est le moment «**élé**» de la scène où Pierre se trompe sur la nature de l'objet. Pierre pense que c'est une serpillière alors que c'est un gilet qu'a tricoté Thérèse. Tout le comique de la scène est dans cette erreur.



T : = non Pierre c'est un gilet (*timidement*)

En revanche contrairement aux autres interventions celle-ci est perçue par Thérèse qui corrige timidement. Il y a une différence d'interprétation entre le spectateur qui voit ça comme un FTA et Thérèse qui corrige gentiment l'erreur sans se vexer.

⁶¹ Nous noterons que l'importance du trope communicationnel dans cette scène peut aussi s'expliquer par le fait que *Le père Noël est une ordure* était une pièce de théâtre avant d'être adapté au cinéma.



(P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens)

P : ah oui □ ah mais bien sûr □ ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors(.)

Pierre essaye de sauver la face après cette faute, mais sa remarque est maladroite. On peut noter que les répétitions expriment sa gêne. Mais avec cette réflexion, il «enfonce» encore plus dans une position offensante pour Thérèse. Il tente de rattraper son erreur mais la formulation qu'il emploie est ambiguë. Expliquer qu'il reconnaît que c'est un gilet parce qu'il y a des trous plus grands que d'autres pour mettre les bras n'est pas une remarque flatteuse pour Thérèse. Pourtant, dans la suite logique de la scène, Thérèse ne réagit toujours pas à ce nouvel acte menaçant pour sa face, alors que la menace est d'autant plus forte que c'est elle qui a fabriqué l'objet. De plus, cette réaction est inappropriée et exagérée□après une erreur de ce type, on s'attend à ce que le receveur présente des excuses ou à défaut garde le silence et enchaîne avec des remerciements.



P : je suis ravi Thérèse je suis rav- vraiment je suis ravi

Les remerciements arrivent ici sous la forme de remerciements focalisés sur le receveur. Il intensifie ceux-ci en utilisant la répétition et une intonation appuyée. La répétition nous permet de penser qu'il est encore un peu hésitant et qu'il tente de rattraper son erreur en insistant sur le remerciement, même si on peut noter qu'il ne focalise pas le remerciement sur le cadeau.



T : et point de vue coloris ↑ pa'ce que j' j'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera (*débit rapide*)

Thérèse explique pourquoi elle a fait ce choix pour essayer de sauver sa face et c'est aussi une demande indirecte de confirmation. Elle attend que le receveur la rassure en produisant un FFA qui confirme qu'elle a fait le bon choix. Le débit rapide de son intervention nous montre son inquiétude.



P : vous avez tout à fait raison Thérèse pa'ce que le gris et le bordeaux ça va avec tout alors euh vous risquiez pas d' vous tromper

Pierre montre à Thérèse qu'elle a fait le bon choix. Il sauve sa face en répondant de façon rassurante à sa demande de confirmation. Ensuite Pierre enfle le gilet pour montrer à l'offreur que le cadeau lui plaît.



T : et puis c'est une chose qui n'est pas commune et qu' vous n' verrez pas chez tout l' monde hein

Thérèse poursuit en utilisant de nouveau une stratégie de politesse qui consiste à plaider sa cause dans l'attente que le receveur valide positivement la remarque. Elle valorise le cadeau en vantant le côté unique de l'objet «fabriqué main».



P : ah mais j'espère bien Thérèse j'espère bien

Pierre donne une réponse qui, ici aussi, peut être interpr  t  e de deux façons. Le spectateur comprend «j'espère bien qu'il n'existe qu'une horreur comme celle-ci» alors que Thérèse semble rassur  e par la réponse d  termin  e de Pierre. Elle croit qu'il s'exprime sur l'originalité du cadeau.



P : écoutez si vous saviez c' que ça tombe bien (.) j' me disais encore hier soir qu'il me manquait quelque chose pour descendre les poubelles

Pierre poursuit dans la stratégie *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix*. Cela devrait donc se présenter comme un enchaînement préféré, mais Pierre transgresse cette règle en justifiant l'utilité du cadeau de façon dégradante puisqu'il explique qu'il utilisera ce gilet pour descendre les poubelles. Le choix de la fonction du cadeau apparaît comme négatif, ce n'est pas une réflexion flatteuse pour Thérèse.



T : c'est vrai ↑ oh ben j' suis contente que ça vous plaise pa'ce que bon ben euh

Mais contrairement à la réaction de défense ou de déception attendue, Thérèse termine la scène en formulant explicitement sa joie de voir que le cadeau plaît à Pierre. Il semble qu'il y ait un décalage entre ce que perçoit le spectateur et ce que perçoit Thérèse.

Cette analyse nous permet de nous arrêter sur le fait que certaines formulations de Thérèse se rapprochent de celles prononcées par T dans la

séquence authentique 23 («Le vase») que nous avons analysé dans la deuxième partie.

Nous allons observer la ressemblance de l'utilisation des stratégies de politesse de *demande de confirmation* et d'*explication du choix*.

	Le vase	Le Père Noël est une ordure
Explication du choix	parce que je savais pas trop puis j'ai dit ben (...) y avait ou rose ou violet (...) c'est ce que je me suis dit le rose ça va bien avec leur tapisserie	et point de vue coloris ↑ pa'ce que j' j'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera (<i>débit rapide</i>)
Demande indirecte de confirmation	ben je suis bien contente parce que je me disais rose je sais pas si elle va bien aimer	oh ben j' suis contente que ça vous plaise pa'ce que bon ben euh

Cette ressemblance nous permet d'imaginer que cette scène du *Père Noël est une ordure* relève d'un travail minutieux de la part de l'auteur des dialogues⁶². Cette scène fait appel à presque toutes les notions que nous avons évoquées auparavant pour les interactions authentiques. On peut constater que toutes les stratégies de politesse sont employées et comme pour les interactions authentiques, c'est l'offreuse qui utilise le plus de stratégies pour sauver sa face et le receveur qui emploie le plus de stratégies pour sauver la face de l'offreuse. De plus, le décalage et les exagérations amenées par les auteurs nous permettent de mettre à jour tous les problèmes qu'apporte ce type de situation. Cette scène soulève le problème de la sincérité en situation d'offre, c'est-à-dire la différence entre les émotions ressenties et exprimées⁶³, le travail de figuration est minutieusement représenté. C'est bien la difficulté d'effectuer ce travail de figuration qui est représenté ici. Les auteurs mettent le doigt sur

⁶² Les dialogues ont été écrit à plusieurs mains par la troupe du Splendid. Balasko, G. Jugnot, C. Clavier, M.-A. Chazel, T. Lhermitte, B. Moynot.

⁶³ Nous développerons ces notions plus précisément dans la quatrième partie.

cette difficulté et utilisent divers procédés comme le trope communicationnel et les exagérations pour faire rire le spectateur.

3. *Harry, un ami qui vous veut du bien* (Dominik Moll 2000)

Nous avons choisi d'étudier plus précisément la scène de *Harry, un ami qui vous veut du bien* car c'est une situation d'offre plutôt atypique. Harry veut offrir une voiture à Michel et Claire et nous assistons à leur tentative de refus face à ce cadeau «disproportionné». Nous allons voir comment opère le travail de figuration dans cette représentation. Voici d'abord la scène en intégralité.

Michel et Claire partent en vacances avec leurs trois enfants. Sur une station d'autoroute ils croisent Harry, un ancien camarade de classe de Michel. Harry s'invite à dîner chez eux, dans leur maison de vacances le soir même. Il propose même de prendre les enfants dans sa voiture car il a la climatisation. Harry est accompagné de Prune.

Le lendemain la voiture de Claire et Michel tombe en panne sur le parking d'un supermarché. Harry qui est resté chez eux va chercher Claire au supermarché et s'arrête au retour chez un concessionnaire car il veut leur offrir une nouvelle voiture.

Harry et Claire arrivent chez un concessionnaire de 4X4. Harry commence à discuter avec le vendeur (V) à propos d'un 4X4 rouge.

H: c'est un V6 ↑
V: c'est un V6 oui □
H: et vous ne l'avez que dans cette couleur ↑
V: non □ j' peux vous en commander dans une autre couleur
H: ah (.) non □ il me la faut pour tout de suite
(*Harry fait le tour de la voiture d'un air satisfait*)
H: (*s'adressant à Claire*) tu crois qu'un rouge comme ça ça plaira à Michel ↑ toi ça t' plaît ce rouge ↑
C: comment ça ↑ (.) on va pas s'ach'ter une voiture ↑
H: c'est moi qui vous l'achète
C: (*elle le regarde d'un air interrogateur et inquiet*) tu plaisantes □ ↑
H: non □ □
C: ah non non non je t'arrête tout de suite c'est hors de question c'est non (*ton ferme*)
H: (*surpris*) je ne vois pas pourquoi □ ↑
C: pourquoi □ ↑ mais parce que
H: c'est □ :: (.) disproportionné ↑
C: (*avec un petit rire*) voilà □ c'est disproportionné
H: (*Harry se rapproche de Claire*) écoute □ (2 s.) moi je crois qu'à chaque problème il faut une solution (.) la voiture est spacieuse avec la clim (.) c'est une première solution (.) les enfants ont de la place les parents aussi (.) c'est un premier pas vers une ambiance plus détendue (.) j'ai raison ou pas ↑
C: c'est pas la question c'est impossible c'est tout
H: moi je te dis que c'est très possible

C[]: (*Elle soupire, elle a l'air agacée*)
H[]: toi tu trouves ça énorme mais c'est très relatif pour moi c'est rien
C[]: on n'offre pas une voiture comme ça (.) personne peut accepter un cadeau pareil c'est pas la peine d'en discuter (*elle lui jette un regard énervé et commence à partir*)
H[]: c'est le côté 4X4 qui te plaît pas ↑
C[]: on y va ↑ j'ai des surgelés ça doit être en train de fondre
H[]: l'hiver un 4X4 c'est utile ici (.) ça plaira pas à Michel un 4X4 ↑
C[]: (*ton agacé*) Michel il a horreur des 4X4 il trouve ça vulgaire

(fin de la scène)

Dans la scène suivante, on voit Harry et Claire revenir à la maison de vacances avec le 4X4. Michel est devant la maison et les regarde arriver très étonné. Harry descend du 4X4 très fièrement et Claire est très énervée.

H[]: (*s'adressant à Michel*) elle te plaît ↑ (2 s.) votre nouvelle voiture [] (2 s.) c'est votre nouvelle voiture []
M[]: qu'est-ce que c'est que cette blague ↑
C[]: j'y suis pour rien j'ai essayé de le dissuader
H[]: c'est pas une blague (.) Prune dort encore ↑
M[]: elle prend une douche (2 s.)
H[]: c'est un vrai plaisir à la conduire (.) elle est encore mieux que ce que je pensais
M[]: non mais c'est quoi le truc ↑
H[]: y a pas de truc je voulais t'offrir une nouvelle voiture
M[]: (*très étonné*) ben pour quoi faire ↑
H[]: pour remplacer l'ancienne (3 s.) Claire m'a dit que tu n'aimais pas les 4X4 mais tu vas vite surmonter tes préjugés
M[]: (*énervé*) nan mais dis moi que c'est une blague qu'est-ce que c'est que cette histoire ↑ tu sais le prix que ça coûte un truc pareil ↑ (.) non mais c'est grotesque j'en veux pas moi
H[]: tu trouves que ça fait vulgaire ↑
M[]: ben ça on s'en fout en plus oui je trouve que ça fait vulgaire
H[]: il fait pas vulgaire il fait familial
M[]: (*s'adressant à Claire*) pourquoi tu l'as laissé faire ↑
C[]: (*ton énervé*) je l'ai pas laissé faire []
(*Prune arrive*)
P[]: bonjour
H[]: regarde bébé c'est la nouvelle voiture de Michel et Claire
P[]: ah c'est chouette
M[]: (*s'adressant à Claire*) pourquoi t'as accepté ↑
C[]: (*énervé*) qu'est-ce que tu voulais que je fasse ↑
M[]: ben fallait refuser []
C[]: (*très énervée*) ben c'est ce que j'ai fait pourquoi tu m'engueules ↑ (*ton désabusé*) puis ramène-la si ça te plaît pas (.) puis c'est vrai que notre voiture est pourrie
M[]: quoi enfin c'est juste le démarreur dans trois jours elle sera réparée
(*le téléphone sonne*)
H[]: pourquoi tu te compliques la vie ↑ pour moi c'est simple (.) j'ai eu cette idée toc je te l'offre voilà il est où le problème ↑ (.) c'est juste pour éliminer un souci
M[]: oui enfin les soucis je préfère les gérer moi-même
(*Claire passe le téléphone à Michel*)

C'est une scène assez longue qui se découpe en deux parties ☐ chez le concessionnaire puis chez Michel et Claire.

Au début de la scène Harry n'explique pas ce qu'il fait et discute avec le vendeur.



H☐: c'est un V6 ↑
V☐: c'est un V6 oui ☐
H☐: et vous ne l'avez que dans cette couleur☐↑
V☐: non ☐ j' peux vous en commander dans une autre couleur
H☐: ah (.) non ☐ il me la faut pour tout de suite
(Harry fait le tour de la voiture d'un air satisfait)

Harry ne s'adresse pas encore à Claire mais le spectateur comprend rapidement ses intentions. Depuis le début du film, Harry est présenté comme un personnage inquiétant, envahissant et déterminé. Alors l'enchaînement de la scène du véhicule de Claire qui tombe en panne et de la visite chez le concessionnaire donne les indices nécessaires au spectateur. Dans les premiers échanges, Harry laisse croire que la voiture est pour lui ☐ «☐ me la faut pour tout de suite☐. Puis il se tourne vers Claire qui le suit sans comprendre ce qu'il fait.



H☐: (s'adressant à Claire) tu crois qu'un rouge comme ça ça plaira à Michel ↑ toi ça t'plait ce rouge ↑

Avec cette question Harry dévoile indirectement ses intentions. Il dirige sa question sur le choix de la couleur mais ses intentions apparaissent. Il avance d'ailleurs en deux temps puisqu'il demande d'abord si la couleur va plaire à Michel puis si elle plait à Claire. C'est aussi un moyen de placer une hiérarchie dans les relations entre les personnages. Harry est «obsédé» par Michel depuis le collège.

Claire qui commence à comprendre ce que Harry veut faire, exprime son étonnement et son opposition.



C: comment ça ↑ (.) on va pas s'ach'ter une voiture↑

Claire ne se positionne pas encore comme receveur et signale à Harry qu'elle ne souhaite pas acheter une voiture, pour l'instant elle fait comme si Harry demandait des renseignements pour eux. Puis Harry formule son offre.



H: c'est moi qui vous l'achète

Harry signale clairement que c'est lui qui achète la voiture et qui la leur offre même si le mot «offre» n'est pas prononcé, peut-être pour atténuer le côté «cadeau».

Bien entendu Claire va manifester son refus.



C : (elle le regarde d'un air interrogateur et inquiet) tu plaisantes ↑

H : non

C : ah non non non je t'arrête tout de suite c'est hors de question c'est non (ton ferme)

Claire qui commence à mesurer l'enjeu de ce qui se passe préfère se diriger vers l'idée que c'est une plaisanterie «Tu plaisantes ↑». Mais le personnage inquiétant qu'est Harry laisse peu de place pour croire qu'il plaisante. Cette question apparaît comme le dernier espoir de Claire avant de devoir se défendre contre cette offre.

Offrir une voiture n'est possible que dans des cas bien particuliers. Harry et Michel sont des camarades de classe qui ne se sont pas vus depuis le collège, rien ne permet l'offre d'un cadeau aussi important. Le sentiment de dette est aussi extrêmement présent face à une offre de cet ordre.

Claire tente donc ensuite un refus clair et net qu'elle appuie d'un ton ferme «ah non non non je t'arrête tout de suite c'est hors de question c'est non (ton ferme)». Pour son refus, Claire utilise la répétition du «non», une formule plus intense que le non qui est «c'est hors de question», cette formulation est utilisée pour stopper net la proposition et montrer sa ferme intention de refuser.

On pourrait s'attendre à ce que Harry insiste en utilisant des formules du style «Allez ça me fait plaisir, j'insiste», mais il choisit un autre stratagème.



H: (*surpris*) je ne vois pas pourquoi↑

Harry choisit de feindre l'étonnement pour tenter de convaincre Claire. Il fait celui qui ne comprend pas pourquoi elle n'accepte pas alors qu'on va voir par la suite qu'il connaît très bien les règles de l'offre.



C: pourquoi ↑ mais parce que

Claire reste un peu estomaquée de cette question qui ne semble pas que rhétorique et elle ne trouve pas d'argument de réponse. Harry montre ensuite qu'il comprend très bien le problème.



H!: c'est!:: (.) disproportionné!↑



C: (avec un petit rire)
voilà c'est
disproportionné

Le terme choisi par Harry semble très juste c'est «disproportionné» que cela soit au niveau du prix ou au niveau du cadeau offert par rapport à leur relation. Le cadeau n'est pas offert pour une occasion précise. La seule explication qu'il va donner ensuite c'est que ce 4X4 est plus spacieux que leur voiture et qu'il a la climatisation. Le cadeau doit s'inscrire dans un contexte particulier, ici il n'est pas justifié. Claire rit de cette évidence prononcée et souligne effectivement que le cadeau est disproportionné. Mais Harry ne se démonte pas et continue sur sa lancée.



H: (*Harry se rapproche de Claire*) écoute (2 s.) moi je crois qu'à chaque problème il faut une solution (.) la voiture est spacieuse avec la clim (.) c'est une première solution (.) les enfants ont de la place les parents aussi (.) c'est un premier pas vers une ambiance plus détendue (.) j'ai raison ou pas ↑
C: c'est pas la question c'est impossible c'est tout

Harry choisit d'argumenter et d'utiliser une stratégie de politesse avérée puisqu'il explique son choix. Il vante les mérites de la voiture mais Claire ne semble pas touchée par son explication.

Claire rejette ses arguments et son explication et continue de refuser le cadeau. Elle ne dénigre pas les qualités du cadeau mais l'offre elle-même. Elle lui rappelle qu'elle ne peut pas accepter un tel cadeau «C'est impossible c'est tout». Avec cette formule, elle essaye de mettre un point final à l'échange. Mais Harry persévère.



H: moi je te dis que
c'est très possible
C: (*Elle soupire, elle a
l'air agacée*)

On peut sentir que Harry commence à s'énerver et inverse la phrase de Claire en essayant le refus. Il transforme le «Impossible» de Claire en «très possible» et il insiste sur le «très». On peut expliquer cette formulation par le fait que Harry ne semble pas maîtriser totalement la langue française, mais cela permet à Harry de montrer sa détermination et cette insistance sur le «très» nous montre qu'il signale à Claire qu'elle n'a pas trop le choix. Cette phrase marque un tournant dans l'échange car Harry fait comprendre à Claire qu'elle doit accepter le cadeau. D'ailleurs Claire ne répond rien et ne peut exprimer que sa frustration et la sensation de se sentir piégée par un soupir et un visage énervé.

Ensuite Harry se radoucit et tente de reprendre le script normal d'une offre.



H : toi tu trouves ça énorme mais c'est très relatif pour moi c'est rien

Il utilise ici la minimisation de l'offre pour mettre le receveur plus à l'aise. C'est une stratégie de politesse éventuelle de l'offreur mais celle-ci est utilisée ici pour que le receveur accepte le cadeau. Claire répond à cette minimisation par un rejet de celle-ci.



C : on n'offre pas une voiture comme ça (.) personne peut accepter un cadeau pareil c'est pas la peine d'en discuter (elle lui jette un regard énervé et commence à partir)

Harry dit «c'est rien» et Claire lui oppose un «cadeau pareil». Elle signale que «personne ne peut accepter un cadeau pareil» sous-entendu «donc pas moi». Elle édicte une généralité pour expliquer son refus. Elle essaye ensuite de terminer la conversation mais c'est sans compter sur la persévérance de Harry.



H : c'est le côté 4X4 qui te plaît pas↑
C : on y va↑ j'ai des surgelés ça doit être en train de fondre

Harry cherche à comprendre son refus. Il n'évoque pas les principes de politesse mais les qualités du cadeau lui-même. Par cette question, on peut supposer qu'il veut pousser Claire à dire que le 4x4 lui plaît. Mais Claire évite de répondre. Elle trouve une excuse pour quitter les lieux et terminer cet échange qui la met mal à l'aise. Mais Harry trouve encore des arguments.



H□: l'hiver un 4X4 c'est utile ici (.) ça plaira pas à Michel un 4X4 ↑

Il essaye de plaider sa cause en vantant le côté pratique d'un 4X4 puis il tente une autre approche en désignant Michel comme le receveur potentiel «Ça plaira à Michel un 4X4 ↑□». Voyant le refus de Claire, il choisit de rappeler ici que le cadeau est d'abord pour son ami Michel. Il utilise ici le futur comme s'il avait déjà acheté la voiture. De cette façon, il continue à coincer Claire en lui faisant comprendre qu'elle n'a pas trop le choix et qu'il va acheter cette voiture. Face à la détermination et l'obstination de Harry, Claire va employer d'autres moyens.



C□: (ton agacé) Michel il a horreur des 4X4 il trouve ça vulgaire

La politesse est mise de côté et c'est avec agressivité et fermeté que Claire fait comprendre à Harry qu'elle n'est pas d'accord pour recevoir ce cadeau. Elle parle des goûts de Michel, puisque c'est ce qui touche Harry, et explique qu'il déteste ce genre de voiture. Dénigrer le cadeau est le moyen qu'elle trouve ici pour que Harry accepte son refus. Elle ne cache pas son agacement et cette agression verbale apparaît comme si elle abattait sa dernière carte. La scène se termine sur cette phrase et la suivante commence par l'arrivée de Claire et Harry dans le 4X4 en question. Cette image suffit au spectateur pour comprendre l'échec de Claire. On aperçoit donc Harry très fier de lui et Claire qui descend du 4X4 très énervée. Michel regarde incrédule cette arrivée.



H: (s'adressant à Michel)
elle te plaît↑ (2 s.)
votre nouvelle voiture□□
(2 s.) c'est votre nouvelle
voiture□□

Harry prend un air dégagé pour lui demander si la voiture lui plaît. Il utilise ici une demande de confirmation comme stratégie de politesse. Cette demande sert ici aussi de parole d'accompagnement du don puisque c'est à ce moment-là qu'il offre la voiture à Michel. Après un petit silence et devant le regard étonné de Michel, Harry précise ses intentions «**V**otre nouvelle voiture □ (2 s.) c'est votre nouvelle voiture □**V**». Il utilise la répétition pour être sûr que Michel comprend que c'est un cadeau.



M: qu'est-ce que c'est que
cette blague↑

Michel répond par une question car la scène paraît très étrange. Il réagit de la même façon que Claire auparavant en demandant si c'est une blague. La situation paraît tellement improbable et cette offre tellement disproportionnée que «**Ça blague**» semble être la seule porte de sortie à cette situation inconfortable.



C: j'y suis pour rien j'ai essayé de le dissuader

Claire anticipe la question de Michel et se dédouane immédiatement. Elle précise tout de suite qu'elle n'a pas accepté le cadeau et qu'elle a essayé de le refuser. Indirectement cela répond à la question de Michel et confirme que ce n'est pas une blague.



H: c'est pas une blague
(.) Prune dort encore↑

D'ailleurs Harry, toujours très calme, précise effectivement que ce n'est pas une blague pour que les choses soient bien claires. Puis, comme si la situation était banale, il demande où est sa femme.

Ensuite Harry reprend son argumentaire et essaye d'expliquer son choix auprès de Michel.



H: c'est un vrai plaisir à la conduire (.) elle est encore mieux que ce que je pensais

Pour convaincre Michel, il utilise la notion de plaisir comme si de rien n'était. Michel qui est toujours abasourdi continue de marquer son étonnement.



M: non mais c'est quoi le truc↑

Il ne parle plus de «blague» mais de «truc». Il cherche l'explication à cette situation qu'il refuse de considérer comme réelle. Recevoir une voiture en cadeau par une personne que l'on connaît très peu ne peut pas être une situation actualisable pour Michel, il cherche alors une explication rationnelle face à Harry qui développe des stratégies de politesse comme dans une situation d'offre classique.



H: y a pas de truc je voulais t'offrir une nouvelle voiture

Harry essaye toujours de montrer à Michel que l'offre est réelle, et il exprime enfin son geste en terme d'offre «Je voulais t'offrir une nouvelle voiture». Jusqu'ici le mot cadeau ou offre n'avait pas été prononcé par Harry. Il semble que Harry utilise le mot «offre» pour persuader Michel que c'est un vrai cadeau de sa part.



M : (très étonné) ben pour quoi faire↑

Michel qui ne souhaite toujours pas accepter cette situation d'offre exprime très sincèrement son étonnement. Avec la question «Ben pour quoi faire ↑», il soulève le problème de cette offre en sous-entendant «Pourquoi tu me fais un cadeau», «Pourquoi tu m'offres ce cadeau», «Que souhaites-tu obtenir en m'offrant ce cadeau». Mais Harry reste toujours calme et déterminé.



H : pour remplacer l'ancienne (3 s.) Claire m'a dit que tu n'aimais pas les 4X4 mais tu vas vite surmonter tes préjugés

Il explique simplement qu'il offre cette voiture pour remplacer celle qui est en panne, il évite de prendre en considération le problème que pose l'offre d'un cadeau important par rapport à la situation. Ensuite il prévient les

éventuels contre-arguments de Michel et lui explique qu'il va finir par aimer le 4X4.



M: (énervé) nan mais dis moi que c'est une blague qu'est-ce que c'est que cette histoire ↑ tu sais le prix que ça coûte un truc pareil ↑ (.) non mais c'est grotesque j'en veux pas moi

Michel commence à s'énerver en voyant que l'offre de Harry est sérieuse. Il essaye toujours de se raccrocher à l'idée que tout ceci est une blague mais il n'y croit plus lui-même et exprime le souci principal sous-jacent de cette offre : le prix du cadeau. Jusqu'ici, ni Claire ni Harry n'avaient parlé directement du prix du cadeau et pourtant c'est bien là que le «**B**ât blesse». On peut comprendre que le prix de la voiture n'est pas une valeur raisonnable par rapport au lien qui unit les personnages. Michel qualifie donc cette offre de «**G**rotesque», ce qui est un gros FTA pour Harry et refuse clairement le cadeau «**J**en veux pas moi».



H: tu trouves que ça fait vulgaire ↑

Harry ne se laisse toujours pas décontenancer face au refus de Michel. Il reprend donc l'argument de Claire qui lui a expliqué que Michel trouve les 4X4 vulgaires.



M: ben ça on s'en fout en plus oui je trouve que ça fait vulgaire
H: il fait pas vulgaire il fait familial

Michel essaye toujours de replacer l'échange autour du problème de l'offre elle-même et non du choix du cadeau «Ça on s'en fout». Puis finalement, il en profite et essaye aussi de dénigrer le cadeau pour appuyer son refus «Qui je trouve que ça fait vulgaire».

Toujours très calme, et avec réponse à tout Harry dévie la contestation en utilisant un terme rassurant «familial». Il essaye de toucher la corde sensible. Michel se sent un peu coincé et s'en prend à Claire.



M: (s'adressant à Claire) pourquoi tu l'as laissé faire ↑
C: (ton énervé) je l'ai pas laissé faire □

Michel reproche à Claire d'avoir accepté le cadeau et Claire se défend de l'avoir fait. La tension se crée dans le couple □ Michel rejette la faute sur Claire car il n'arrive plus à se défendre face à Harry.

Harry tout heureux de semer la discorde au sein du couple profite de l'arrivée de sa femme pour enfoncer le clou.



(Prune arrive)

P[]: bonjour

H[]: regarde bébé c'est la nouvelle voiture de Michel et Claire

P[]: ah c'est chouette

Indirectement, il affirme que Michel et Claire ont accepté le cadeau puisqu'il désigne la voiture comme leur appartenant. La suite de l'échange confirme que le refus du cadeau est un échec.



M[]: (s'adressant à Claire) pourquoi t'as accepté ↑

C[]: (énervé) qu'est-ce que tu voulais que je fasse ↑

Michel accuse toujours Claire mais sa phrase sous-entend qu'il capitule et que le cadeau est accepté, mais il rend Claire responsable. Ici le mot «accepté» est prononcé, il n'y a plus de doute sur leur capitulation.



M[]: ben fallait refuser []

C[]: (très énervée) ben c'est ce que j'ai fait pourquoi tu m'engueules ↑ (ton désabusé) puis ramène-la si ça te plait pas (.) puis c'est vrai que notre voiture est pourrie

M[]: quoi enfin c'est juste le démarreur dans trois jours elle sera réparée

Michel parle encore en termes de «refuser/accepter». Il reproche à Claire de ne pas avoir refusé le cadeau, or Claire répond qu'elle l'a fait. Pourtant, cela rentre en contradiction avec la phrase qui suit puisque celle-ci sous-entend qu'elle accepte la voiture. En disant à Michel «amène-la si ça te plaît pas», Claire abandonne le combat et accepte implicitement la voiture. Elle va même jusqu'à argumenter puisqu'elle explique que de toute façon leur voiture est «pourrie». Cette intervention de Claire fait basculer l'échange : elle accepte le cadeau et accepte les arguments de Harry en disant «puis c'est vrai», sous-entendu «Harry a raison».



H : pourquoi tu te compliques la vie ↑ pour moi c'est simple (.) j'ai eu cette idée toc je te l'offre voilà il est où le problème ↑(.) c'est juste pour éliminer un souci
M : oui enfin les soucis je préfère les gérer moi-même

Harry en profite alors pour insister auprès de Michel. Il essaye de lui montrer que le plus simple est d'accepter le cadeau. Il présente la situation comme une offre normale : je t'offre un cadeau et tu l'acceptes, il n'y a donc pas de souci. Harry se présente aussi comme rendant service : «c'est juste pour éliminer un souci». Mais Michel, qui ressent cette offre comme intrusive, lui signale qu'il préfère gérer ses soucis lui-même.

Cet extrait de *Harry, un ami qui vous veut du bien* présente donc une scène d'offre très particulière. Harry ne respecte pas les règles de savoir-vivre puisqu'il offre à quelqu'un qu'il connaît peu un cadeau très cher qui n'est pas à son goût. Cette offre commence mal mais finalement, la tentative de refus des receveurs échoue et, contre toute attente, le cadeau est accepté implicitement.

A travers cette scène, on peut supposer que l'auteur a voulu insister sur le caractère déterminé, envahissant et inquiétant de Harry. En lui faisant offrir ce cadeau, cela lui permet de le présenter au spectateur comme quelqu'un qui

n'a pas de limites et notamment qui ne respecte pas les règles de politesse. Harry s'impose à eux par sa présence et par l'intrusion importante de ce cadeau « disproportionné ». Malgré tout Harry est présenté dans cette scène comme une personne de mauvaise foi puisqu'il montre qu'il connaît les règles mais qu'il ne souhaite pas les respecter. Offrir ce cadeau est un moyen pour lui de prendre le dessus et d'endetter le destinataire de manière importante.

L'analyse de ce corpus fictionnel nous permet de mettre en valeur la pertinence des stratégies de politesse et l'importance vitale et « sociale » de tout le travail de figuration. Les cinéastes peuvent nous dire à travers ces scènes « regardez comme les règles de politesse sont importantes », « regardez comme cela crée des tensions lorsqu'elle ne sont pas respectées ». Ils peuvent aussi nous dire « regardez comme vous êtes en apparence et regardez ce que vous pensez vraiment ». A travers le phénomène du trope communicationnel, les scènes cinématographiques peuvent montrer les deux facettes des émotions du personnage et c'est ce que nous allons explorer dans la quatrième partie. Comment gérons-nous nos émotions et leurs contraintes dans des situations ordinaires comme l'offre d'un cadeau ?

4^e partie □ La gestion des émotions

La peur, la surprise, le plaisir, l'embarras, la gêne, la joie sont des émotions manifestées en situation d'offre. L'expression de ces réactions, de la part de l'offreur et du receveur, amène certaines questions □ la ritualisation de l'échange en situation d'offre peut-elle réguler les émotions qui sont habituellement considérées comme des réactions affectives spontanées □ Peut-on envisager que ces émotions correspondent plutôt à des stratégies de politesse □ Pour répondre à ces questions, on s'intéressera à l'influence du «travail de figuration» par rapport à la place et au rôle de ces émotions actualisées par les interactants pendant ce type d'échange rituel.

En observant et en comparant les offres authentiques et les offres dans les films, nous avons noté que les émotions étaient traitées de manière différente. La fiction permet de faire ressortir parfois clairement la différence entre les émotions qu'on éprouve et les émotions qu'on exprime. Les interactions authentiques quant à elles donnent plus facilement accès aux émotions exprimées, les émotions éprouvées peuvent être plus difficiles à percevoir. La liberté de la fiction est de pouvoir montrer les deux au spectateur.

Les films sont un bon moyen de faire passer le message. Les cinéastes nous montrent tout ce qu'on est prêt à faire pour rester poli au détriment de la loi de sincérité quand le cadeau ne nous plaît pas.

Dans cette dernière partie, nous allons essayer de détailler dans un premier temps quelles sont les différentes émotions que l'on peut observer chez l'offreur et le receveur lors de l'échange. Puis nous tenterons d'expliquer le paradoxe qui existe entre les émotions et les rituels de politesse à travers des exemples filmiques qui mettent en exergue la difficulté du contrôle des émotions.

Chapitre 1 □ Echange d'émotions

Chapitre 2 □ Emotions éprouvées vs exprimées

Chapitre 3 : Difficultés du travail émotionnel

Chapitre 1 □ Echange d'émotions

Je traiterai des émotions dans une acceptation étendue à tous les événements ou états du champ affectif qui se caractérisent par un ensemble d'«*approuvés*» psychiques spécifiques accompagnés, de façon variable en intensité et en qualité, de manifestations physiologiques et comportementales.

(Cosnier, 1994 □ 14)

L'interaction autour de l'offre d'un cadeau se compose d'un «*échange d'émotions*», car presque chaque tour de parole exprime de l'émotion. Offrir ou recevoir un cadeau implique un investissement personnel et social dans l'échange. Les interactants vont échanger des paroles, effectuer des actes et ressentir des émotions en fonction de la situation d'offre, du cadeau et des personnes impliquées dans l'interaction. Le cadeau en tant que signe du lien devient le symbole d'une relation et peut donc être porteur de beaucoup d'attentes de la part des participants. Cette attente génère une certaine tension qui amène les participants à ressentir de nombreuses émotions assez marquées et assez fortes. A première vue, on peut évidemment penser que c'est le plaisir et la joie qui enrobent cette situation d'offre, mais comme nous avons pu le voir jusqu'ici, l'offre d'un cadeau suscite des sensations plus complexes et le respect des règles de politesse et l'engagement social influencent l'expression émotionnelle des interactants. Nous allons voir que l'offreur et le receveur

expriment différentes émotions lors de l'offre d'un cadeau, ces émotions vont de la joie attendue à l'inquiétude, en passant par l'embarras.

Différents indices nous permettent d'identifier ces émotions

□ Les indices verbaux □ ils permettent essentiellement de communiquer de l'information, qui peut être plus ou moins exprimée directement. Par exemple la phrase « Ça me fait plaisir » indique de manière directe que le locuteur exprime du plaisir.

□ Les indices intonatifs □ le timbre de voix, le volume sonore, le débit de parole et la prosodie permettent de reconnaître une émotion. Par exemple la colère est souvent exprimée par un volume sonore élevé et un débit rapide. L'intonation permet une grande variation dans l'expressivité.

□ Les indices corporels □ les gestes, les mimiques faciales, l'attitude générale, la position des membres peuvent permettre aussi d'exprimer une émotion. Par exemple, tout simplement, le sourire peut exprimer la joie, froncer les sourcils peut exprimer la colère.

Et c'est l'addition de tous ces indices qui permet à chacun des locuteurs de reconnaître les émotions exprimées lors de l'interaction.

Nous étudierons l'expression des émotions essentiellement à partir du corpus authentique. L'étude du corpus fictionnel nous permettra par la suite de montrer le paradoxe des émotions dans cette situation.

1. Les émotions de l'offreur

L'offreur exprime principalement deux émotions □ le plaisir (ou joie) et l'inquiétude (ou peur). Nous avons pu voir à travers le corpus authentique que ces émotions sont étroitement liées à la formulation des stratégies de politesse évoquées auparavant.

1.1. Le plaisir d'offrir

La première émotion exprimée par l'offreur c'est la joie, le «*plaisir d'offrir*». A travers la parole d'accompagnement du don, l'offreur peut exprimer du plaisir dès l'ouverture de l'échange, et montrer par son sourire ou sa mine réjouie qu'il est content de faire ce cadeau et qu'il le fait de bon cœur. On peut observer beaucoup d'emphase et d'intensité dans l'intonation de cette parole d'accompagnement du don. Selon le rituel, les paroles d'accompagnement du don sont courtes, l'émotion sera donc aussi beaucoup exprimée par des mimiques et des sourires. Mais on notera que, tel que le conseillent les guides de savoir-vivre, le plaisir d'offrir ne s'exprime pas de façon excessive (loi de modestie⁶⁴) afin de ne pas mettre le receveur mal à l'aise..

(séquence 1) : «*JOYEUX NOEL MA BELLE ↑ ((S tend le paquet avec un grand sourire))*»

Mais cette parole peut aussi être teintée d'une certaine inquiétude car l'offreur peut avoir peur que le cadeau ne plaise pas. On peut trouver cette inquiétude sous la forme d'une attitude de gêne ou d'embarras. Cette gêne est montrée de manière explicite dans une des scènes cinématographiques.

(scène 8) «*joyeux Noël Pierre (elle tend le paquet en présentant une mine réjouie et un air gêné)*»

Le plaisir de l'offreur s'exprime aussi en réponse à une expression de joie du receveur. Lorsque l'offreur *demande confirmation* ou *explique son choix*, il attend une réponse rassurante du receveur et c'est cette réponse qui peut provoquer du plaisir chez l'offreur. Cette joie s'accompagne aussi certaines fois d'une sensation de soulagement «*On sait enfin que le cadeau plaît au receveur*».

(Séquence 1) **S** : c'est ça ↑
 L : ouais=
 S : = BON::: [fff:::(S montre un signe de soulagement)

⁶⁴ Sur cette notion, voir Kerbrat-Orecchioni, 1992 et Barbe, 2000.

(Séquence 23) I[]: c'est super
T[]: ben je suis bien contente parce que je me disais rose je sais pas si elle va bien aimer

Cette joie ne s'exprime pas toujours verbalement, l'offreur peut être très content que le receveur valide son choix et simplement faire un sourire ou ressentir du plaisir sans l'exprimer.

Mais nous allons voir que la joie est une émotion qui est bien plus marquée chez le receveur. L'offreur doit montrer son «plaisir d'offrir» mais doit garder une certaine réserve et être modeste. En outre, sa joie peut être atténuée par l'inquiétude que le cadeau ne plaise pas.

1.2. L'inquiétude

En effet, l'offreur peut ressentir une certaine peur (le terme de peur peut paraître excessif par rapport à sa connotation habituelle car dans notre cas cela correspond plutôt à de l'inquiétude). C'est une émotion qui est assez diffuse et très peu exprimée de manière directe. Mais on peut noter que l'offreur a souvent peur que le cadeau ne plaise pas au receveur. Cette peur, qui est une émotion «silencieuse», pour reprendre le terme de Cosnier, est donc exprimée de manière implicite à travers des stratégies de politesse. Par exemple l'offreur essaye de sauver sa face avec une demande de confirmation ou en expliquant son choix. Mais la demande de confirmation est la stratégie qui traduit le plus cette inquiétude car l'explication du choix se présente comme une intervention plus assurée même si le but de ces deux stratégies est le même : ôter l'inquiétude de l'offreur et avoir confirmation du plaisir du receveur.

(séquence 20)[]: «ça te plaît ↑»

L'offreur, à l'aide d'une *demande de confirmation*, utilise ici directement le verbe plaire. Il cherche à obtenir l'information qui l'intéresse c'est-à-dire «Est-ce que j'ai suscité du plaisir chez toi en t'offrant ce cadeau?». Ce qui est important c'est de créer chez l'autre l'émotion attendue

(séquence 26)[]: «quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse»

En expliquant son choix l'offreur attend une confirmation de plaisir de la part du receveur. A travers ces stratégies de politesse, l'offreur veut avoir confirmation que le receveur ressent bien du plaisir et il cherche souvent à le lui faire exprimer plusieurs fois pendant l'échange en l'incitant avec des *demandes de confirmation* et des *explications de choix*.

Les émotions de l'offreur sont donc plutôt discrètes dans l'ensemble. L'expression de ses émotions ne se fait pas avec effusion. C'est subtilement à travers les stratégies de politesse ritualisées que les émotions s'expriment assez indirectement. On peut noter une certaine retenue dans la joie d'offrir et la joie de voir que le cadeau plaît. Quant à l'inquiétude, elle est rarement exprimée directement et pourtant elle est présente tout le long de l'interaction puisque les stratégies de politesse à travers lesquelles cette émotion s'exprime sont, comme on a pu le voir, des stratégies «*avardes*».

2. Les émotions du receveur

Les émotions du receveur sont plus nombreuses et plus visibles. Les principales émotions que nous avons pu observer sont la joie, la surprise, l'excitation et la gêne. Ces quatre émotions sont exprimées par le receveur de manière importante et marquée tout au long de l'offre. Le rôle du receveur au niveau de l'expression émotionnelle est presque plus important que celui de l'offreur lors de l'échange. Les réactions les plus attendues sont celles du receveur, c'est lui qui prend le plus de risques. Le travail émotionnel du receveur est essentiel en situation d'offre. La joie est l'émotion principale et minimale que le receveur doit exprimer, les trois autres sont plus facultatives. Nous allons donc commencer par évoquer l'expression de joie chez le receveur.



Quand ses deux filles, Helen et Mary, ont ouvert leurs paquets respectifs, elles ont eu des exclamations de surprise et de joie qui faisaient plaisir à entendre. Elles ont écouté, très intéressées, mes explications. J'ai aussi indiqué les multiples emplois de ce tissu : nappes, foulards, châles, etc. Nous sommes passés dans la pièce à côté pour prendre le thé.

Sempé, *Par avion*, Denoel, 1989 □ 62.

2.1. La joie de recevoir

En premier lieu, on peut observer dans notre corpus que l'émotion la plus exprimée par le receveur est la joie de recevoir le cadeau. C'est une joie qu'il manifeste aussi bien vis-à-vis de l'offreur que du contenu du cadeau lui-même. Pour cela, il utilise principalement des remerciements qui traduisent sa joie de manière implicite ou plus explicite. Mais il utilise aussi d'autres stratégies de politesse pour faire passer son émotion, comme montrer que l'offreur a fait le bon choix pour le cadeau (réponse rassurante attendue par l'offreur et souvent suscitée).

(Séquence 5) □ : « □ça m' fait super plaisir □ »

□ Remerciement implicite et utilisation du terme « □plaisir □ » qui définit directement l'émotion.

(Séquence 3) □ : « □oh c'est super mignon merci □ »

□ Remerciement explicite et implicite.

(Séquence 13)[]: «[]super c'est bleu et c'est mes fleurs préférées[]»

[] Montrer que l'offreur a fait le bon choix.

Nous avons pu observer que les termes les plus employés pour désigner de manière directe les émotions censées être ressenties sont «[]plaisir[]» (séquence 17 «[]ça me fait plaisir[]») et «[]content-e[]» (séquence 19 «[]je suis super contente[]»). Ces termes sont souvent associés à des superlatifs comme «[]très[]», «[]hyper[]», «[]vraiment[]», «[]vachement[]».

Bien entendu toute la joie exprimée par le receveur passe aussi par les indices intonatifs et corporels. Le receveur exprime aussi beaucoup sa joie par des sourires, des regards, des gestes, une expression particulière du visage. Pour les indices intonatifs, il y a aussi une multitude de possibilités avec les exclamations, les emphases, un niveau sonore plus élevé. Au niveau verbal, on trouve aussi l'allongement des voyelles, la répétition pour intensifier son expression[]

(Séquence 1)[]: «[]OH LA LA (*expression de joie sur le visage de L*)[]»

(Séquence 10)[]: «[](*P découvre le contenu du paquet*) ah::: (*expression de joie sur le visage de P*)

(Séquence 11)[]: «[]OH::: OH: LA: LA:[]»

(Séquence 18)[]: «[]oooh (2 s) génia[]:[]:[]:[]:[]:1 (2s) o[]:[]:[]:[]: h (2 s) c'est ben gentil [] (2 s) a[]:[]:[]:[]: h[]»

Nous retrouvons ici tous les procédés utilisés pour le remerciement. Un receveur peut exprimer de la joie en utilisant des remerciements implicites et explicites et en utilisant une intonation particulière et des mimiques adaptées.

Cette joie apparaît au moment de recevoir le paquet-cadeau, après l'ouverture et jusqu'à la fin de l'interaction. Et celle-ci peut être associée à de la surprise, une certaine excitation et l'expression de gêne.

La joie est «*une émotion bavarde*» (Cosnier, 1994) et c'est celle qui est la plus présente. Mais selon les guides de savoir-vivre, la joie ne doit pas non plus être excessive pour ne pas embarrasser l'offreur.

2.2. L'excitation

Cette émotion exprimée par l'offreur n'est pas présente dans toutes les séquences. C'est une émotion assez précise que le receveur peut exprimer bien souvent avant l'ouverture du paquet. On peut voir cette émotion comme une variante de la joie, comme une émotion plus précise car elle cible un moment unique de l'interaction.

Nous avons déjà pu mentionner auparavant que cette émotion représente une stratégie de politesse qui consiste à *montrer son impatience*.

(Séquence 25) : «*qu'est-ce que ça peut être*»

(Séquence 30) : «*c'est quoi*»

Verbalement, cette excitation se présente donc la plupart du temps sous la forme d'une interrogation sur le contenu du paquet. Mais elle est bien souvent accompagnée de nombreux gestes : frottement des mains l'une contre l'autre, yeux écarquillés, mouvements de sourcils, tâter le paquet. On a pu observer aussi un changement de voix, la phrase interrogative est souvent prononcée avec une modification par rapport à la voix habituelle.

Cette émotion au moment de l'ouverture du cadeau nous fait bien sûr penser à celle des enfants qui l'expriment avec beaucoup d'intensité.

2.3. La surprise

La surprise chez le receveur est aussi une émotion qui s'exprime principalement par des expressions corporelles : yeux écarquillés, arrondissements des lèvres, exclamations («*OH*», «*AH*»). Cette émotion en situation d'offre s'exprime rarement verbalement. Elle est souvent présente au moment de la découverte du contenu du paquet. Nous pouvons remarquer que cette émotion se mêle à la joie au moment de l'ouverture du cadeau et il est difficile de distinguer verbalement l'expression de la surprise et de la joie.

Cependant, le côté immédiat et intensifié de l'expression de joie à travers une évaluation positive du cadeau peut permettre de deviner la (bonne) surprise du receveur.

(Séquence 22)[]: «[]ah ouaouh[]:: ah ils sont super beaux[]»

(Séquence 23)[]: «[](*I ouvre le paquet*) HAN (23 s) c'est su-per
beau [] (2 s) ah c'est génial[]»

La surprise est donc une émotion très furtive qui se reconnaît plutôt visuellement que verbalement. Cependant, contrairement à la joie, cette émotion reste facultative car nous ne l'avons pas toujours observée dans notre corpus. C'est aussi en montrant que l'offreur a fait le bon choix que le receveur peut rétroactivement rappeler qu'il a exprimé une émotion de surprise «[]positive[]» (ex[]séquence 10 «[]c'est une très bonne idée[]»).

2.4. La gêne, l'embarras

Comme nous avons pu le voir précédemment, exprimer sa gêne et son embarras fait partie des rituels de politesse en situation d'offre. Cette émotion vient modérer l'expression de joie par respect de la loi de modestie. Elle peut s'exprimer par des gestes, une voix qui change, une attitude. En exprimant ouvertement sa gêne le receveur montre que le geste et le cadeau le touchent et qu'il est reconnaissant. D'ailleurs, contrairement à d'autres situations où l'embarras s'exprime après un incident, étant alors une réaction «[]non-préférée[]», en situation d'offre cette émotion n'est pas désorganisatrice de l'interaction[]au contraire, elle est une émotion attendue.

Cette gêne peut être évoquée par rapport à la réciprocité du cadeau ou par rapport au prix supposé du cadeau.

(Séquence 6)[]: «[]ah mais j' veux pas qu'elle fasse ça t'as d'jà
pas beaucoup d' sous ma belle[]»

(Séquence 26)[]: «[]mais on n'a pas le tien nous (*air gêné*)[]»

Le receveur exprime donc de la gêne afin de souligner le déséquilibre momentané qu'il ressent en tant que débiteur et aussi pour souligner la

générosité de l'offreur. C'est un moyen pour lui de montrer à l'offreur qu'il est touché par ce geste.

3. Echange d'émotions

L'interaction qui suit est un exemple représentatif des émotions exprimées par les locuteurs en situation d'offre. A l'aide d'un tableau nous allons voir comment on peut associer les indices verbaux et non-verbaux aux émotions exprimées ainsi qu'aux stratégies de politesse évoquées auparavant.

(séquence 1)

S offre une bouteille d'eau de Cologne pour Noël à L.
S et L sont deux amies.

Dialogues	Emotions exprimées		Indices
	Offreur	Receveur	
S : JOYEUX NOËL MA BELLE (<i>S tend le paquet avec un grand sourire</i>)	Plaisir d'offrir (parole d'accompagnement du don)		Mimiques Intonation Verbal
L : ME:RCI:::		Joie de recevoir Gratitude (remerciement)	Intonation Verbal
S : ça si tu veux c'est les trucs qui puent qu'i te donnent à côté			
L : OH LA LA (<i>expression de joie sur le visage de L</i>) (.) et après euh:		Joie Excitation (montrer son impatience)	Exclamation Intonation Mimiques
S : bon tu m'diras franch'ment si c'est ça qu' t'avais vu (.) pa'ce que j'me [souv'nais plus	Inquiétude (demande de confirmation)		Verbal
(<i>L ouvre le paquet</i>)			

L : [AH: EXCELLENT (<i>rires</i>) oui c'est ça [<i>(rires)</i>]		Surprise et joie par rapport au contenu du paquet (montrer que l'offreur à fait le bon choix)	Verbal Exclamation Intonation
S : [c'est ça ↑	Inquiétude (demande de confirmation)		Verbal
L : ouais=		(montrer que l'offreur a fait le bon choix)	Verbal
S : = <u>BON</u> ::: [fff::: (<i>S fait un signe de soulagement</i>)	Inquiétude (soulagement de voir que ça plaît)		Soupir Gestes
L : [J'ADORE J'ADORE		Joie (remerciement implicite)	Intonation Répétition Verbal
S : mais alors j'étais hyper déçue pa'ce qu'y avait plus rien y avait plus les coffrets	Inquiétude (expliquer son choix)		Verbal
L : oh ben c'est pas grave attends t'es folle déjà rien qu'ça t'es malade toi hein=		Gêne et embarras	Verbal
S : = oh tu parles	Minimiser son geste (loi de modestie)		Verbal Intonation

Cet exemple fait ressortir que c'est l'inquiétude qui prime chez l'offreur et la joie chez le receveur. On peut supposer que la joie du receveur et une réponse permanente à l'inquiétude de l'offreur.

Nous avons vu ici quelles sont les émotions de base en situation d'offre, mais nous allons voir que la gestion des émotions lors de l'offre d'un cadeau

est plus complexe que leur simple expression. Dans une situation potentiellement conflictuelle comme la situation d'offre, les interactants doivent effectuer un travail émotionnel.

La maîtrise et la régulation de ces émotions sont des tâches que les individus ont à effectuer dès qu'ils sont en présence les uns des autres. (Traverso, 1999[57]).

Nous allons voir que offrir ou recevoir un cadeau est un échange lors duquel le contrôle des émotions est primordial.

Chapitre 2 ☐ Emotions éprouvées vs exprimées

Un jour où nous allions passer un après-midi chez des amis, nous avons pu observer une scène révélatrice du problème de la gestion des émotions. Nous avons acheté un livre pour leur enfant âgé de 4 ans. Un peu après notre arrivée, nous avons tendu le paquet à l'enfant. Impatient et content l'enfant commence à déballer le cadeau, mais lorsqu'il découvre que c'est un livre il arrête de le déballer, dit avec un air extrêmement déçu « Ah ce n'est qu'un livre », arrête de déballer le cadeau et le pose sur le côté. Cette interaction montre toute la spontanéité que peuvent montrer les enfants en exprimant les émotions sincèrement sans avoir encore acquis les règles de politesse nécessaires à ce type de situation. Ce que l'on peut accepter d'un enfant de 4 ans, on ne peut pas l'accepter d'un adulte. Ne pas contrôler ses émotions lors de l'offre d'un cadeau et exprimer sa réelle déception n'est pas « poli ». Comme l'explique Rimé ☐

par l'éducation, l'individu assimile les règles sociales de l'expression et du contrôle et il apprend quand et sous quelle forme il convient de manifester ses émotions. (2005 ☐ 134)

Nous allons voir dans ce chapitre comment le travail émotionnel apparaît dans notre corpus authentique et fictionnel. Comme nous avons pu le voir, l'offre d'un cadeau est une situation émotionnelle intense qui doit

s'accommoder au travail de figuration que la politesse nous impose. Or « La politesse et les émotions sont généralement considérées comme antinomiques... » (Kerbrat-Orecchioni, 2000 : 51). En effet, les émotions sont considérées comme des réactions spontanées, alors que par définition la politesse est prévisible et relève des conventions sociales. Pourtant, comme on a pu le voir précédemment, en situation d'offre, les locuteurs utilisent des stratégies de politesse, et cela tout en exprimant des émotions. Les locuteurs utilisent des stratégies de politesse qui sont ritualisées lors de cet échange. Ce sont des réactions attendues, « préférées », dont l'absence peut blesser l'autre locuteur, voire faire « capoter » l'interaction. On peut donc supposer que les émotions s'inscrivent aussi dans le rituel langagier et comportemental de l'interaction, dans le but de sauver la face de chacun des participants. En effet, on imagine difficilement que l'offreur montre du dégoût ou de la tristesse lorsqu'il offre un cadeau, ou que le receveur montre sa déception face à un cadeau qui ne lui plaît pas. Le conditionnement social, les conventions de civilité poussent chacun de nous à exprimer des émotions attendues qui respectent le bon déroulement de l'échange rituel.

Mais il est bien entendu que ce n'est que l'expression de nos émotions qui est contrôlée et non pas les émotions que l'on éprouve réellement. Comme le rappelle Kerbrat-Orecchioni il y a une différence entre « les émotions éprouvées » et « les émotions exprimées » (2000 : 59). Il est possible d'exprimer du plaisir alors qu'on ressent du dégoût, d'exprimer de la gêne alors que rien ne nous met réellement mal à l'aise. On peut simuler une émotion pour préserver les faces.

Il y a donc une différence entre les émotions qu'on éprouve et les émotions qu'on exprime, car celles-ci ne sont pas toujours en adéquation.

The complexity of the interface between language people, and affect is implicit in the observation that

- (1) we can all express feelings that we have
 - (2) we can all have feelings that we do not express
- and
- (3) we can all express feelings that we do not have, or feelings that we think our partners might simply be felicitous to have in a given situation for particular reasons. (Caffi and Janney, 1994 : 326)

La situation d'offre d'un cadeau permet d'observer ces différentes possibilités de lien entre les émotions éprouvées et exprimées. Comme nous l'avons vu auparavant un échange autour d'un cadeau amène les interactants à ressentir beaucoup d'émotions et à en exprimer quasiment tout autant.

Nous allons voir comment nous retrouvons les trois possibilités précédentes lors de situations d'offre authentiques et fictionnelles.

1. Les émotions exprimées correspondent aux émotions éprouvées

C'est pour vous. En fait, poursuit James, c'est vraiment pour la boutique mais si ça ne vous plaît pas, il faut me le dire.

Allez Cath, me lance Lucy, comme par hasard subitement très occupée par un pot de peinture. Ouvre-le toi.

Je m'essuie les mains sur mon bleu de travail pour y enlever les résidus de peinture fraîche puis ouvre tout doucement le paquet pour découvrir un minuscule tableau au cadre en bois tout simple. C'est une aquarelle abstraite incroyablement exquise aux bleus roi intenses se fondant dans des turquoises, des bandes de couleurs qui s'entrecroisent et se superposent de telle sorte qu'elles se détachent du papier en miroitant somptueusement.

C'est magnifique, fais-je. (Parce que c'est la vérité)

Tu es sûre me demande James, qui ne peut cacher le soulagement sur son visage. Je voulais juste offrir quelque chose pour la librairie, ma façon à moi de vous souhaiter bonne chance si vous voulez. Et j'ai trouvé les couleurs très ensoleillées – ça me rappelle l'été et je me suis dit que vous aimeriez peut-être l'accrocher quelque part.

(Jane Green, *Les millefeuilles de Lucy*, Florent Massot, 2001 □ 125-126)

Dans cet extrait, le narrateur souligne le problème de transmettre une émotion sincère □ «C'est magnifique, fais-je. (Parce que c'est la vérité) □. Avec ce commentaire entre parenthèses, le narrateur montre combien il est parfois difficile de distinguer les paroles de politesse et les paroles qui expriment sincèrement nos émotions. Comment faire comprendre à l'offreur qu'un cadeau nous plaît vraiment et qu'on ne dit pas ça juste par politesse alors qu'on ressent autre chose □

Il n'est pas toujours possible de savoir si le receveur exprime une joie réelle ou feinte. Dans notre corpus, nous n'avons pas ce type d'informations pour la majorité des interactions, mais nous pouvons tout de même utiliser les

séquences où nous sommes le propre receveur et donc dans lesquelles nous seule pouvons savoir si l'émotion exprimée correspond à l'émotion éprouvée.

Pour analyser les émotions éprouvées, nous pouvons nous appuyer sur deux types d'indices—des indices internes et des indices externes.

Les indices internes à l'échange sont par exemple les silences, les intonations, les mimiques, ou encore les raisonnements par déduction (« \square n'a pas dit que c'était beau donc il n'aime pas \square). Ces indices sont souvent fragiles et soumis à une interprétation personnelle, mais ils influencent le déroulement de l'échange car les participants s'appuient sur ces indices. Ce qui est exprimé verbalement peut être différent de ce qui est exprimé par les actes non-verbaux ou paraverbaux..

En tant que receveur de l'échange nous pouvons par contre donner des informations externes à l'échange et préciser les émotions éprouvées.

Nous allons prendre l'exemple de la séquence 26 dans laquelle nous recevons en cadeau une lampe marocaine qui est très à notre goût. Nous allons essayer de voir à travers cet exemple comment s'exprime cette émotion sincère et quelles stratégies de politesse sont employées pour soutenir l'expression de cette émotion positive.

Séquence 26 \square : La lampe marocaine

J offre à C et F un cadeau de Noël, quelques jours après Noël.
J est un ami du couple C et F.

(J tend fièrement son cadeau à F)

J \square : tiens

F \square : merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous (air gêné)

C \square : ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard

J \square : non mais ça n'a pas d'importance

(F commence à déballer le paquet)

F \square : qu'est-ce que c'est \square ↑ hm hm ça a l'air chouette

J \square : j'ai tout de suite pensé à vous quand je l'ai vu

(F ouvre et découvre une lampe marocaine)

F \square : ouah c'est chouette [elle est super belle

C \square : [oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus

J \square : quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse

F \square : ah ouais c'est cool (.) elle est vraiment belle hein tu l'as trouvée où ↑

J[]: dans un magasin à St Priest qui fait que des produits marocains il a des tonnes de lampes mais c'est celle là qui m'a plu tout de suite
 F[]: tu l'as bien choisie (.) non vraiment elle est très belle ça fait longtemps que j'en regardais y a un magasin à saxe mais celle-là elle a vraiment des jolies formes
 C[]: ouais très très bien
 J[]: en fait il faut mettre une grosse bougie à l'intérieur
 C[]: ah bon ↑
 J[]: ben oui
 F[]: et oui pour éclairer ouais avec une bougie l'été dehors ça s'ra super chouette
 J[]: ouais sur votre terrasse là
 C[]: ben merci hein c'est super gentil
 F[]: ouais merci beaucoup c'est super
 (C et F font la bise à J)
 J[]: ben de rien hein
 F[]: et puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi
 J[]: ouais y a pas de souci
 C[]: ouais on est désolé hein
 J[]: non mais

La séquence débute avec un échange confirmatif parole d'accompagnement du don et remerciement, puis l'expression de la gêne par rapport au manque de réciprocité normalement nécessaire pour un cadeau de Noël.

(J tend fièrement son cadeau à F)
 J[]: tiens
 F[]: merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous (air gêné)
 C[]: ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard
 J[]: non mais ça n'a pas d'importance

L'expression de joie de recevoir le cadeau et la gêne de ne pas en avoir un en échange ne pose pas de problème par rapport à la sincérité du receveur, les émotions éprouvées correspondent aux émotions exprimées. L'offreur n'en doute d'ailleurs sûrement pas. Le problème le plus épineux lors de l'offre d'un cadeau c'est bien entendu la réaction du receveur après l'ouverture du paquet.

Le receveur commence à débiller le cadeau en ressentant une excitation sincère qu'il exprime par «Qu'est-ce que c'est[] hm hm ça a l'air chouette[]». D'une certaine façon le receveur exprime de la joie de recevoir ce cadeau et donne les prémisses d'une joie plus grande. Par ce biais, il rassure l'offreur et lui donne du plaisir. Montrer son excitation permet à l'offreur de ressentir le

plaisir d'offrir. Cela permet d'ailleurs à l'offreur de prendre un peu d'assurance et d'affirmer «J'ai tout de suite pensé à vous quand je l'ai vu».

Ensuite c'est le moment le plus délicat car le receveur découvre le contenu du paquet.

(F ouvre et découvre une lampe marocaine)

F: ouah c'est chouette [elle est super belle

C: [oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus

Le receveur F va exprimer sa joie à travers des remerciements indirects focalisés sur le contenu du cadeau «C'est chouette», «Elle est super belle». Etant le receveur, nous pouvons affirmer que l'émotion exprimée ici est bien celle qui est éprouvée, nous trouvons réellement que cette lampe est «Belle» et «Chouette». Seuls les indices non-verbaux et paraverbaux peuvent permettre éventuellement de déterminer cette adéquation entre l'émotion éprouvée et exprimée. Dans le corpus, nous avons d'autres exemples vécus dans lesquels nous pouvons exprimer de la joie en disant «C'est chouette» ou «C'est beau» sans pour autant ressentir ces sensations. Chacun est capable d'exprimer de la joie par politesse sans la ressentir. De plus, l'émotion exprimée peut être entièrement en accord avec l'émotion ressentie ou seulement en partie.

Toute l'ambiguïté, la tension et la difficulté de ces situations d'offres, ou toute autre situation qui demande un travail de figuration important, se résume à travers ce doute permanent de l'adéquation entre l'émotion éprouvée et l'émotion ressentie par les participants.

Comme l'explique Chabrol

Les émotions peuvent être simulées ou jouées de façon «émblématique» et sont filtrées par des mécanismes de contrôle social qui imposent toujours des contraintes plus ou moins fortes à leurs manifestations publiques. (2000:5).

Dans la suite de la séquence, les receveurs expriment leur joie sincèrement en s'appuyant sur les stratégies de politesse comme *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* :

«oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus»

«tu l'as bien choisie (.) non vraiment elle est très belle ça fait longtemps que j'en regardais y a un magasin à saxe mais celle-là elle a vraiment des jolies formes»

«Et oui pour éclairer ouais avec une bougie l'été dehors ça s'ra super chouette»

Le receveur exprime donc sa joie et son plaisir à plusieurs reprises et en insistant pour faire comprendre à l'offreur que le cadeau lui plaît. On peut même remarquer que le receveur répète deux fois le terme «Vraiment» pour convaincre l'offreur que ses émotions exprimées sont sincères. On sait ici que le receveur est sincère mais, malheureusement, même l'utilisation des termes comme «Vraiment», «Réellement», «Je t'assure» ou «Je te jure» ne peut pas être la preuve indéniable d'une joie sincère.

Dans cette séquence, les receveurs expriment leur joie en répétant plusieurs fois leur plaisir à travers les remerciements répétés et intensifiés, à travers la démonstration d'un intérêt pour l'origine du cadeau et son utilisation et à travers des justifications du bon choix de l'offreur. L'insistance et la répétition du receveur à exprimer sa joie peut être un indice de sincérité mais pas une preuve. Nous verrons plus loin l'exemple d'une opposition entre ce que ressent le receveur et ce qu'il exprime.

L'offreur doit alors s'appuyer sur les indices internes pour essayer de savoir si le receveur est sincère. Ici l'intensité de la joie exprimée, les mimiques et les gestes des receveurs peuvent lui indiquer la sincérité des émotions exprimées.

En situation authentique, il n'est pas souhaitable que le receveur exprime sa déception ou dise à l'offreur que le cadeau ne plaît pas, cela serait une offense grave qui laisserait une marque dans la relation. Notre corpus ne nous a d'ailleurs pas donné accès à un exemple de ce type où l'émotion éprouvée négative serait exprimée telle quelle. C'est donc vers la fiction que nous allons nous tourner. Nous allons prendre l'exemple de la scène de *Fanfan* où le receveur exprime très directement sa déception. Nous allons voir comment l'offreur va réagir à cette offense et comment il va essayer de sauver sa face.

Scène 9 : *Fanfan* (Alexandre Jardin ; 1993)

Laure offre des pantoufles à son fiancé Alexandre pour la fête de la St Valentin. Alexandre n'a rien pour elle car il a oublié. C'est la première scène du film.



L : tiens (elle pose le paquet sur la table de manière désabusée) bonne St Valentin la fête des amoureux c'était aujourd'hui (ton de reproche)



A : oh (air gêné) j'ai j'ai



L : non vas-y ouvre



(A ouvre le paquet)



A : *(rires) (il regarde L avec un air interrogateur)*



L : *i' sont super confortables □*
A : *(rires) c'est (il les regarde sous tous les angles) c'est encore une farce hein ↑ (rires)*
L : *non (ton vexé)*



A : *attends (.) ah j' sais pas quoi t' dire (.) pour nous deux on avait toujours rêvé d'autre chose non ↑ hein ↑ et toi tu m'offres des des des pantoufles pour pour ta St Valentin*



L : (ton embarrassé) sois pas injuste c'est pour t'faire plaisir



A : (soupir)



L : puis t'es pas obligé d'utiliser c' mot là tu peux dire chaussons si ça t' rassure (e l l e l'embrasse)

Le cinéma permet de faire dire aux acteurs ce qu'on n'ose pas dire dans la vie. Qui n'a jamais été déçu par un cadeau ☐ Et quelle déception lorsque ce cadeau est offert par quelqu'un de proche qui est censé mieux vous connaître ☐

Cette scène donne au receveur la possibilité d'exprimer cette déception, l'émotion éprouvée est manifestée. En situation authentique, exprimer sa déception de cette manière serait une offense grave qui donnerait certainement lieu à un conflit entre les interactants.

Cette scène va nous permettre de voir comment l'émotion éprouvée négative est exprimée.

La scène débute par le don du cadeau sans expression comme on pourrait l'attendre. Nous avons vu plus haut que l'offreur exprime habituellement son plaisir d'offrir le cadeau. Or, ici, Laure utilise un ton de reproche associé à sa parole d'accompagnement du don «Tiens (*elle pose le paquet sur la table*) bonne St Valentin la fête des amoureux c'était aujourd'hui *(ton de reproche)*». Elle utilise bien ici une formule classique de parole d'accompagnement du don (tiens + événement) mais la fin de la phrase «*La fête des amoureux c'était aujourd'hui*» et surtout les indices intonatifs et paraverbaux (expression du visage, paquet donné agressivement) nous permet d'identifier la colère de l'offreuse. A cette colère, on peut associer la déception qu'elle exprime à travers le reproche qu'elle fait à Alexandre. Dès le départ, l'offreuse ne cache pas ses émotions.

Le receveur quant à lui va exprimer de la gêne en réaction à ce reproche et vis-à-vis de son oubli. L'expression de la gêne ici ne correspond pas à la gêne rituelle de stratégie de politesse mais c'est une gêne réelle car la Saint-Valentin nécessite une réciprocité du cadeau. Le receveur exprime là une émotion attendue mais nous n'avons pas d'indice pour savoir si cette émotion est réellement éprouvée. On pourrait donc imaginer que le personnage va faire profil bas mais cela ne sera pas le cas.

Lorsqu'il ouvre le cadeau et qu'il découvre le contenu du paquet, Alexandre exprime la première émotion qu'il éprouve c'est-à-dire la surprise «*Rires*) (*il regarde L avec un air interrogateur*)». Les rires d'Alexandre montre qu'il pense que c'est une blague, il ne prend pas le soin de feindre la joie ou le plaisir.

Laure, face à la réaction d'Alexandre, tente tout de suite de ne pas perdre la face en utilisant la stratégie de politesse qui consiste à *plaider sa cause*, elle dit «*I* sont super confortables *I*». Alexandre qui donne toujours l'impression de ne pas croire qu'elle lui offre vraiment des chaussons va réaliser une très grande offense en disant «*Rires*) c'est (*il les regarde sous tous les angles*) c'est encore une farce hein ↑ (*pires*)». Non seulement il ne

pratique aucune des stratégies de politesse nécessaires au bon déroulement de l'interaction d'offre comme les remerciements, mais en plus il lui fait comprendre que l'objet offert est risible. Il ressent une grande déception face au cadeau offert et l'exprime très clairement.

L'auteur nous met ici face à une situation conflictuelle qui correspond à tout ce que les interactants d'une scène d'offre essayent d'éviter habituellement. La réaction du receveur au moment de l'offre est la réaction, et donc l'émotion, la plus attendue et la plus risquée. Nous avons pu voir auparavant que ce travail de figuration demande au receveur beaucoup d'implications et d'efforts pour, soit cacher son émotion si elle est négative, soit faire comprendre que son émotion est sincère si elle est positive. Alors évidemment cette scène nous interpelle par la sincérité des émotions des personnages. La fiction permet que l'émotion négative éprouvée par Alexandre puisse être exprimée. Cela nous montre l'importance du travail émotionnel dans toutes relations sociales. Les règles permettent de fixer des limites pour que l'on puisse vivre ensemble harmonieusement.

Un acteur social doit ménager ses expressions émotionnelles c'est-à-dire les accorder aux impressions qu'il désire produire sur ses partenaires et, pour cela, s'efforcer de gérer ses affects internes. (Cosnier, 1994□112)

Dans la suite de la scène, l'offreur réagit à cette offense en montrant qu'il est vexé, en répondant que ce n'est pas une farce. C'est essentiellement à l'aide d'indices visuels (expressions du visage et regard) que l'on peut interpréter la vexation et la déception, à son tour, de l'offreur.

Le receveur ne va alors pas s'excuser comme on pourrait s'y attendre mais «Enfoncer le clou» en expliquant que ce n'est pas le cadeau qu'il espérait□«Ah j' sais pas quoi t' dire (.) pour nous deux on avait toujours rêvé d'autre chose non ↑ hein ↑ et toi tu m'offres des des des pantoufles pour pour ta St Valentin». L'expression de déception, voire de colère, de la part du receveur est ici très franche et très directe. L'offreuse ne prend pas «De gants» pour exprimer son émotion et cela ne laisse aucune place au doute quant à l'adéquation avec les réelles émotions éprouvées par le personnage. Son énervement est même marqué par ses hésitations et ses répétitions dans sa phrase□«Des des des pantoufles pour pour ta St Valentin».

Le receveur explique sa déception par le côté symbolique qu'il accorde au cadeau offert. On comprend que les «*les pantoufles*» comme cadeau d'amoureux n'est pas ce qu'il espérait. Et par cette injonction, il arrive à prendre une position haute dans l'interaction en plaçant le receveur dans la gêne («*ton embarrassé*») sois pas injuste c'est pour t'faire plaisir». L'offreuse essaye de sauver sa face en invoquant l'émotion que le receveur aurait dû exprimer à défaut de la ressentir.

Le receveur dit ouvertement «*je n'aime pas ton cadeau*», «*tu as vraiment mal choisi le cadeau*», alors que nous avons pu voir que tout le rôle du receveur lors de son travail de figuration est de montrer que l'offreur a fait le bon choix et de montrer sa joie de recevoir. Laure lui rappelle d'ailleurs que «*c'est pour t'faire plaisir*». Finalement, un cadeau c'est pour faire plaisir, quoi qu'il arrive. Le receveur doit montrer ce plaisir sous peine de gêner le bon déroulement de l'échange et mener à l'échec l'interaction. Laure exprime son émotion en parlant d'injustice, et on imagine que c'est l'injustice de ne pas respecter les règles de politesse qui consiste à exprimer une émotion positive à l'égard du cadeau ou de la personne qui l'offre.

Alexandre répond à l'intervention de sa femme par un soupir qui exprime son désarroi. Il exprime de la déception et de la colère face à ce cadeau, mais ne se sent pas entendu. L'offreuse ne souhaite pas accueillir cette réaction offensante, alors elle tente de sauver la face et, par la suite, tente une solution sémantique pour dériver le problème «*mais t'es pas obligé d'utiliser c' mot-là tu peux dire chaussons si ça t' rassure (elle l'embrasse)*». L'offreuse essaye de détourner le problème symbolique souligné par le receveur pour revaloriser son cadeau et sauver sa face. Pour reprendre le cours normal d'une interaction d'offre, elle va même l'embrasser pour signaler la clôture de l'échange. Elle cherche à travers ce geste et cette parole à faire retrouver le bon chemin à cette interaction qui avait déraillé. Vion parle à ce sujet de

moments de tensions où l'émotion et la subjectivité seront peu contrôlées, débouchant sur des choix lexicaux marqués et des comportements excessifs au regard d'une synchronisation interactionnelle. (2001-199)

Comme nous avons pu le voir, cette scène permet au cinéaste de présenter la relation conjugale qui unit les personnages à travers l'offre de ce

cadeau. On comprend alors que les émotions exprimées et ressenties par Alexandre dépassent la simple situation d'offre de ces chaussons.

2. Les émotions éprouvées ne sont pas exprimées

Quant aux émotions éprouvées qui ne sont pas exprimées, il semble que ce soit le cas le moins courant. Dans ce cas, l'émotion paraît plutôt transformée pour être un « mensonge » à dire que ça plaît et que c'est beau alors qu'on trouve ça moche, plutôt que de ne rien dire.

Mais on peut imaginer que l'offreur peut ressentir la peur que ça ne plaise pas et pour autant ne pas l'exprimer, ou que le receveur ressent du dégoût pour le cadeau et ne l'exprime pas. Le silence semble d'ailleurs bien souvent un bon indicateur du non-plaisir du receveur (sauf une grande timidité). Le savoir-vivre veut que l'on exprime son plaisir. Le receveur qui ne parle pas beaucoup peut être interprété comme le contrôle relatif d'une émotion négative, comme si le receveur devait faire beaucoup d'effort pour cacher ce FTA et ne trouvait pas la force de produire une émotion positive qu'il ne ressent pas. Il est parfois difficile de dépasser ses éprouvés et de les exprimer en sensation inverse. On peut être dépassé par ses émotions mais cela peut mener au heurt et à la blessure lors de l'interaction.

Là encore il est possible pour le receveur de ne pas exprimer d'émotions verbalement, mais l'expression non-verbale et paraverbale est beaucoup plus difficile à contrôler.

Dans le cas où le receveur ressentirait une émotion positive, il est plus difficile de penser que celui-ci ne l'exprime pas du tout. Comme le rappelle Cosnier, la joie est une émotion « bavarde ». Mais on peut envisager que le receveur n'exprime qu'en partie cette joie.

3. Les émotions éprouvées sont différentes de celles exprimées

Elle lui tendit une petite enveloppe transparente. «Je ne voulais pas être la seule à ne rien vous donner» dit-elle. (...)

«Joyeux anniversaire» Bonnie alluma le plafonnier. William sortit le contenu du sac, regrettant la lumière. Il aimait bien la pénombre. Deux petits objets en argent tombèrent dans la paume de sa main. Des boutons de manchettes, d'une forme abstraite, irrégulière. A première vue de ces trucs modernes et atroces, se dit William. De minuscules bouts de viande congelée.

«Ma sœur dessine des bijoux» expliqua Bonnie.

«Ils sont jolis comme tout. Merci vraiment». Ces ignobles petits machins ballottaient dans sa main. Il n'arriverait jamais à les aimer, mais parce que Bonnie les lui avait donnés, il les garderait pour toujours.

(Huth, *Tendres silences*, Quai Voltaire, 1999, 93)

Cet extrait de roman illustre tout à fait la situation où les émotions éprouvées ne correspondent pas aux émotions exprimées, le narrateur oppose ici «jolis comme tout» et «ignobles petits machins», joie et dégoût, deux émotions opposées qu'il faut apprendre à conjuguer en situation.

En situation authentique d'offre, le problème est le même mais la façon de le traiter est plus complexe. L'offreur et le receveur doivent gérer leurs éprouvés négatifs en exprimant les émotions positives attendues par chacun.

L'activité permanente consistant pour l'acteur socialisé à contrôler l'écart entre ce qu'il ressent («vraiment») et ce qu'il devrait «normalement» ressentir au vu de la définition de la situation. (Paperman, 1995, 2).

La situation d'offre, elle, impose des émotions plutôt positives comme la joie. Or, le receveur face au cadeau peut aussi ressentir du dégoût, de la colère ou de la déception. Alors comment harmoniser le ressenti et l'expression? Ce sont les règles de politesse qui vont ritualiser l'expression des émotions en situation d'offre afin d'éviter les heurts car comme le souligne Kerbrat-Orecchioni

la politesse est du côté de l'anti-nature, de la maîtrise des pulsions, et du souci premier d'autrui quand l'émotion est plutôt du côté de la nature de la pulsion individuelle et du comportement auto-centré. (2000, 51).

Il faut des règles pour encadrer ces émotions qui sont à l'origine libres et incontrôlables.



Nous allons voir à travers un exemple de notre corpus authentique comment le receveur va contrôler son éprouvé et faire appel aux stratégies de politesse nécessaires au bon déroulement de l'échange.

Cet exemple est la séquence 3 dans laquelle nous sommes la receveuse du cadeau.

Séquence 3□: Le miroir

S est en visite chez la famille de L pour le week-end. S offre un miroir de poche à L. Le miroir est dans une boîte transparente, il n'y a pas d'emballage.

S : tiens (*S tend un paquet à L*)

L : c'est pour moi ↑

S : ben non j' te l' montre c'est tout (*ton ironique*)

L : non mais c'est vrai c'est pour moi ↑

S : mais oui

L : ah bon c'est gentil mais (*L ouvre la boîte*) oh c'est super mignon merci ah ouais elle est super chouette en plus c'est super pratique pour mettre dans le sac

S : ouais c'est c' que j' me suis dit
(*S et L se font la bise*)

L : merci c'est super gentil

⁶⁵ Image extraite de FONTANEL et PERRON, *Le savoir-vivre efficace et moderne*, Nil éditions, 2003□62

En tant que receveuse du présent (indice externe), nous pouvons affirmer que nous n'avons pas aimé ce cadeau. Le miroir n'est pas à notre goût et donc notre émotion éprouvée est plutôt de l'ordre du «dégoût». Or, comme nous pouvons le constater dans la transcription, nous faisons appel aux stratégies classiques de politesse dans cette situation pour exprimer les émotions attendues

□ Montrer son excitation / surprise «Bon mais c'est vrai c'est pour moi».

□ Remerciements directs et remerciements focalisés sur l'objet / joie «Oh c'est super mignon merci ah ouais elle est super chouette» □ avec intensification et répétition.

□ Remerciements directs et remerciements focalisés sur l'offreur / joie «Merci c'est super gentil».

□ Montrer que l'offreur a fait le bon choix / plaisir «En plus c'est super pratique pour mettre dans le sac»

□ Montrer son embarras / gêne «C'est pour moi ↑», «C'est gentil mais».

Nous pouvons voir que même dans un échange aussi court, nous avons fait appel à toutes les stratégies de politesse à notre disposition pour sauver notre face et celle de l'offreur. Mais nous pouvons nuancer cette analyse en expliquant qu'une partie des émotions est transformée car la joie exprimée à travers les remerciements directs ou focalisés sur le geste sont sincères. Cependant nous avons pu dire «C'est super chouette» alors que nous le pensions pas.

We all seem to be capable of producing, modifying linguistic and other expressions of affects more or less at will, in very subtle ways, in order to fit the personal and interpersonal exigencies of different occasions. (Caffi and Janney, 1994:326)

Nous nous retrouvons donc face au problème de la double contrainte comment être sincère et poli à la fois. Les règles de la conversation nous poussent à être sincère dans nos propos alors que les règles de politesse nous incitent à ménager les faces. Ces deux principes peuvent se trouver en opposition dans une situation comme celle de l'exemple précédent, et

il semble bien que les interactants suivent le plus souvent la ligne de conduite : mieux vaut être insincère que grossier, et qu'ils préfèrent sacrifier la franchise sur l'autel de la politesse, plutôt que l'inverse. (Kerbrat-Orecchioni, 1992□277)

Nous allons reprendre ici en exemple un extrait du film *Le père Noël est une ordure* (Jean-Marie Poiré ; 1982) qui illustre bien cette double contrainte. L'intérêt de cet exemple filmique c'est que le cinéaste peut montrer à la fois les émotions éprouvées et les émotions exprimées.



T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (*gestes de gêne*)
P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique(.) OH:::
OH:::::::::: (*il découvre le contenu du paquet*)



P : AH:::: (*il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts*) (.) oh: une serpillière c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=



T : = non Pierre c'est un gilet (*timidement*)



(*P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens*)

P : ah oui ah mais bien sûr ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors(.)



P : je suis ravi Thérèse je suis rav- vraiment je suis ravi

Le cinéaste présente ici une scène qui soulève le problème de la différence entre les émotions éprouvées et les émotions exprimées. Il nous montre bien dans cet extrait que l'émotion s'exprime à travers des actes verbaux mais aussi des actes paraverbaux et non-verbaux. L'intonation utilisée par Pierre, ainsi que les gestes et mimiques ne laisse aucun doute sur son dégoût par rapport au cadeau. Mais le contenu verbal nous indique le contraire.

L'in vraisemblance de cette scène se trouve dans le fait que Thérèse n'interprète pas les indices paraverbaux et non-verbaux qu'elle reçoit.

Nous allons représenter ce découpage des indices et des émotions du receveur à l'aide du tableau suivant☐

Dialogues	Emotions du receveur			
	Exprimées	Indices	Eprouvées	Indices
T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (gestes de gêne)				
P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique (.) OH::: OH::::: (il découvre le contenu du paquet) AH::: (il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts) (.) oh: une serpillière c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=	Excitation, Impatience Joie Joie	Contenu Intonation Mimiques Contenu Contenu	Excitation, Impatience Déception, Dégoût Dégoût	Contenu Intonation Mimiques Intonation Mimiques et gestes Intonation
T : = non Pierre c'est un gilet (timidement)				
(P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens)				
P : ah oui ☐ ah mais <u>bien sûr</u> ☐ ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors(.) <u>je suis ravi</u> Thérèse je suis rav- vraiment je suis ravi	Joie Joie	± Contenu Contenu Intonation	Dégoût Dégoût	Mimiques Gestes ± Contenu Gestes

Nous avons choisi ici d'étudier de plus près le moment clé de l'échange qui est l'ouverture du cadeau. Comme on peut le constater, au début les interventions de Pierre semblent sincères et les émotions éprouvées semblent correspondre aux émotions exprimées. Il montre de l'excitation et de la joie avant l'ouverture du cadeau comme cela se fait souvent en situation d'offre. Puis Pierre découvre le contenu du paquet et c'est là que l'auteur différencie les indices corporels et intonatifs qu'il adresse au spectateur et les indices verbaux qu'il adresse au personnage de Thérèse. Alors que le spectateur interprète la grande déception et le grand dégoût que ressent Pierre face au cadeau, Thérèse ne perçoit que la joie exprimée à travers les indices de contenu de l'intervention de Pierre.

Le cinéaste pointe le problème de ces situations où les émotions ressenties doivent cohabiter avec l'expression d'émotions parfois opposées. Il souligne le problème de la double contrainte en signalant au spectateur que l'on vit tous ces moments délicats. C'est à travers l'identification que le spectateur prend la mesure de l'effet comique de la scène, car chacun s'est déjà retrouvé dans cette situation.

La représentation filmique de l'expression des émotions en situation d'offre permet de mettre en évidence l'importance du travail de figuration. Le choix que les auteurs effectuent pour représenter les comportements, les dialogues, et donc l'expression des émotions peuvent être vu comme des révélateurs des problèmes liés aux principes de la conversation ou aux règles de politesse. Ils soulignent la difficulté de gérer les faces dans certaines situations.

Les sujets engagés dans une interaction peuvent être comparés à des funambules qui évoluent sur le fil ténu de la conversation en veillant à ne pas perdre définitivement l'équilibre, et à ne pas le faire perdre à leur partenaire. (Kerbrat-Orecchioni, 2005[129])

4. Difficulté du travail émotionnel

Nous allons observer à travers un exemple filmique, une scène d'offre où la difficulté du travail émotionnel est mise en avant. Dans *Un air de famille* de Cédric Klapisch⁶⁶ la scène d'offre fait apparaître toute la difficulté de contrôler ses émotions en situation d'offre et d'exprimer les émotions attendues lorsqu'elle ne correspondent pas avec celles que l'on éprouve.

Dans cette scène, le cinéaste nous montre à travers le personnage de Yolande que la frontière entre les émotions éprouvées et les émotions exprimées est mince et fragile. Nous allons voir comment le receveur et les offreurs gèrent cette situation d'échec face au contrôle des émotions.

C'est l'anniversaire de Yolande. Elle est avec son mari Philippe et la famille de son mari. Il y a Henri et Betty, le frère et la sœur de Philippe, et la mère de Philippe (M).

La mère offre un chien à Yolande. Ensuite Henri lui offre une laisse pour le chien. Et enfin Philippe lui offre un collier pour elle.

Yolande reçoit donc un chien de la part de sa belle-mère (M). Son beau-frère (H) a un chien de la même race qui est vieux et paralysé. Dans une scène précédente, Y signalait à un autre personnage que ce chien lui faisait de la peine parce qu'il est malade et on comprend aussi que cela ne lui plairait pas d'avoir le même si c'est pour qu'il devienne comme ça. De la même façon que pour *Le père Noël est une ordure*, le spectateur est mis dans la confidence. Mais la relation avec le spectateur ne se fait pas de la même façon car ici les informations sont données au spectateur avant la scène et pendant la scène d'offre, aucun indice n'est adressé directement à lui. La complicité avec le spectateur se fait sur la base d'une information antérieure partagée.

Nous allons donc commencer par voir comment se déroule l'offre de ce premier cadeau.

⁶⁶ Ce film est une adaptation de la pièce de théâtre de Agnès Jaoui et Jean-Pierre Bacri.



P : tiens voilà (*il lui donne des cadeaux*)

Y : ouh::: (*elle est touchée*) je peux commencer à ouvrir↑

M : oh mais oui bien sûr allez-y c'est fait pour non attendez attendez ou- ouvrez celui-là le petit là ouais (.) ça c'est mon cadeau □ l'autre c'est Henri et Arlette mais i' s'ouvre après [enfin vous comprendrez quand vous aurez ouvert les deux



Y : [oui oui oui (*doucement*) (*elle est pressée de l'ouvrir*) (*elle ouvre le paquet*) (*rires complices de P et M*)



Y : oh ↑ qu'est-ce que c'est↑

P : ben tu vois bien c' que c'est chéri □ (*ton légèrement énérvé*)



Y : c'est un chien en photo □

B : tu fais une collection d' photos d' chien ↑

Y : ben non non justement pas du tout (*elle retourne la photo*) ah voilà c'est pour re- re- =

(**Tous**) : = retirer

Y : un bon pour retirer un chien au chenil les pas perdus 57 boulevard des parloirs 45 mille- (4 s.)



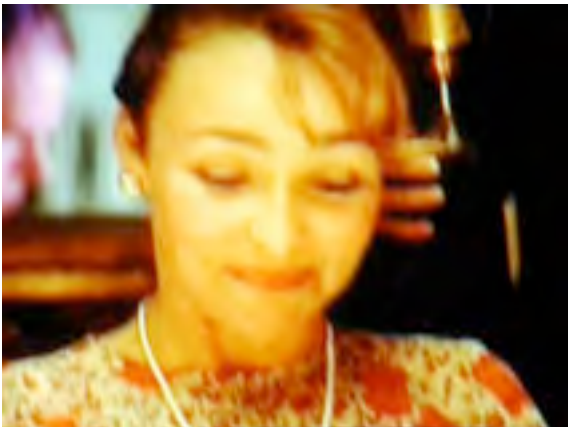
Y : (*gros soupir*) (.) c'est ça ↑ vous m'offrez un chien↑ (*elle a l'air désagréablement surprise*)

M : c'est lui là sur la photo alors j' vous préviens tout d' suite il s'appelle Biniou mais comme il est très jeune vous pouvez changer d' nom si vous voulez (.) vous voyez il est pas encore habitué il le supportera très bien

H : ouais pff

M : c'est un mâle hein

H : il est bien mignon moi j' trouve (*il regarde la photo*)

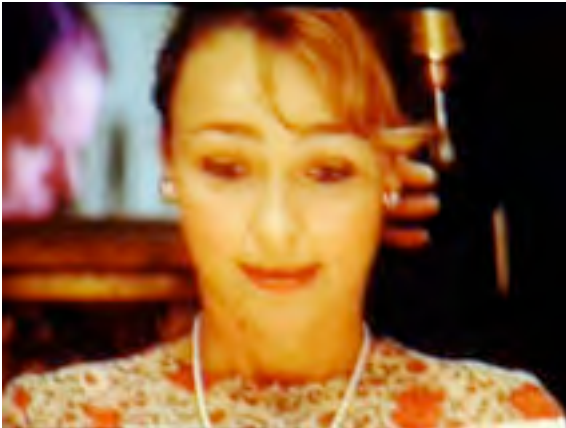


Y : (*gros soupir*) (*air dépité*) mais euh merci beaucoup hein madame mais euh qu'est-ce que j' voulais dire euh comment ça s'entretient ↑ (*voix tremblante, elle a envie de pleurer*)

B : tu l'arroses une fois l' matin j' crois (*ton sarcastique*)

P : ça t'fait pas plaisir tu tu [□fais une drôle de tête

M : [elle est surprise =



Y : = oui voilà voilà je suis surprise mais je

M : vous savez Yoyo j'ai une grande expérience des chiens j'ai toujours vécu avec des chiens et euh je peux vous assurer que quand vous saurez c' que c'est alors là vous s'rez vraiment surprise (.) vous voulez qu' j' vous dise le fond d' mon coeur (.) un chien n' vous décevra jamais



H : et c'est vrai malheureusement c'est vrai

M : ça peut sembler idiot c' que j' dis mais personne ne m'a aimé personne ne m'a comprise comme Freddy (.) et quand il est mort à 18 ans passés vous savez c' que j'ai fait

(Tous) : oui oui ouh là

M : j'ai déménagé

(...)



Y : on dirait le chien d' Henri

M : c'est la même race depuis Freddy j'achète toujours la même race

H : ouais c'est ma mère qui me l'a offert aussi c'ui qui marche plus là (.) et c'est le seul problème avec ces chiens c'est c'est qu'i qu'i s'affaissent au bout d'un moment mais alors hein sans jamais hein s' plaindre toujours de bonne humeur hein m'man Caruzo i



Y : et l' votre il était
paralysé aussi ↑
M : bien sûr □
Y : oh (inaudible) bête (elle
commence à pleurer)
M : oh ben dis donc qu'est-ce
qu'elle est sensible cette
petite
Y : non (elle renifle)

La scène d'offre débute de manière classique par une parole d'accompagnement du don □

P : tiens voilà (il lui donne des cadeaux)

En réaction Yolande produit l'émotion attendue de joie et de surprise, elle montre qu'elle est touchée par le geste. Elle exprime aussi de l'excitation en montrant de l'impatience à ouvrir les paquets □

Y : ouh::: (elle est touchée) je peux commencer à ouvrir ↑

Nous n'avons pas d'indices pour savoir si ces émotions exprimées sont celles éprouvées. Mais à ce moment de l'interaction, il n'y a pas de raison d'en douter.

Après que le premier cadeau à ouvrir a été désigné par la belle-mère, Yolande continue de montrer de l'empressement à ouvrir son cadeau («Y : oui oui oui (doucement) (elle est pressée de l'ouvrir)!»), joie et excitation sont pour l'instant les émotions que montre le receveur et ce sont les émotions attendues à ce moment de l'interaction d'offre. Mais la situation va prendre rapidement une autre tournure quand Yolande va découvrir le contenu du paquet. Yolande découvre la photo d'un chien dans une enveloppe et s'interroge □

Y : oh ↑ qu'est-ce que c'est ↑

La joie préalable s'est complètement effacée et Yolande présente une mine étonnée. Son mari s'énerve rapidement et la rabroue □

P : ben tu vois bien c' que c'est chérie □ (*ton légèrement énervé*)

On comprend que Philippe aurait souhaité que Yolande exprime directement sa joie face à la photo du chien, il prend ici la place de sa mère car ce n'est pas lui l'offreur direct de ce chien. La réaction non-préférée, mais pas encore offensante, de Yolande suffit à énerver son mari qui, on imagine, souhaiterait qu'elle applique à la lettre les règles de politesse en situation d'offre.

Yolande est perplexe et fait un simple constat:

Y : c'est un chien en photo □

On sent qu'elle refuse de voir plus loin et d'imaginer qu'on lui offre un chien, il n'y a plus aucune excitation et on sent qu'elle commence même à être angoissée.

Après la réflexion cynique de sa belle-sœur («**B** : tu fais une collection d' photos d' chien ↑), Yolande en profite pour exprimer implicitement qu'elle n'aime pas particulièrement les chiens□

Y : ben non non justement pas du tout

Le «**pas du tout**□ est insistant et peut être vu comme un avertissement vis-à-vis de l'offreur, comme si elle lui signalait qu'elle espérait qu'on ne lui offre pas un chien. Son impolitesse commence réellement ici.

Ensuite, en retournant la photo elle découvre la teneur du cadeau dans le texte. Mais la pilule est tellement difficile à avaler qu'elle n'arrive même pas à lire le texte tranquillement et elle bégaye□

Y : (*elle retourne la photo*) ah voilà c'est pour re- re- =

Elle finit de lire le texte avec une intonation qui commence à traduire sa déception□

Y : un bon pour retirer un chien au chenil les pas perdus 57 boulevard des parloirs 45 mille- (4 S.)

Et le silence qui suit est aussi parlant que des paroles. La pression monte et Yolande réalise que c'est vraiment un chien qu'on lui offre.

Y: (*gros soupir*) c'est ça ↑ vous m'offrez un chien↑ (*elle a l'air désagréablement surprise*)

C'est vraiment à partir de ce moment-là que Yolande commence à ne plus contrôler l'expression de ses émotions. Elle ressent une grande déception, une grande angoisse et de la tristesse face à l'offre de ce chien et elle commence à avoir beaucoup de mal à le cacher. Tous les indices montrent que le cadeau ne lui plaît pas. Ses mimiques et l'intonation de sa voix trahissent sa déception. Le même contenu avec une intonation joyeuse et de surprise pourrait être une réaction attendue par l'offreur. Mais là, le doute n'est pas possible, Yolande n'arrive pas à cacher ses émotions éprouvées.

A partir de ce moment-là, Yolande va produire beaucoup d'efforts pour essayer de contrôler sa déception face au cadeau et pour retenir son émotion. Ses gestes un peu tremblants et ses mimiques montrent qu'elle essaye de contenir l'émotion non-préférée.

La belle-mère répond à la question de Yolande comme si elle ne voyait pas les indices de sa déception. Yolande apparaît ici comme très seule face à la difficulté de contrôler ses émotions. Elle essaye de maintenir le bon déroulement de la situation d'offre et tente d'appliquer les règles de politesse□

Y : (*gros soupir*) (*air dépité*) mais euh merci beaucoup hein madame mais euh qu'est-ce que j' voulais dire heu comment ça s'entretient ↑ (*voix tremblante, elle a envie de pleurer*)

Malgré son air dépité et son envie de pleurer, elle essaye d'avoir l'attitude attendue, comme les remerciements. Mais sa phrase est ponctuée de «**uh**» et de «**hein**» qui nous montrent toute sa difficulté à effectuer ce remerciement sincèrement et à réprimer son envie de pleurer. Ces hésitations et son questionnement («**mais euh qu'est-ce que j' voulais dire euh**») démontrent un problème de concentration car elle met toute son énergie à contrôler ses éprouvés négatifs qui ne sont pas souhaités dans une telle situation. Elle tente même de montrer de l'intérêt pour le cadeau en posant une question («**Comment ça s'entretient ↑**»), mais cette question maladroite ne

s'adapte pas à la situation et ne lui vaudra qu'une réponse sarcastique de sa belle-sœur (**B** : tu l'arroses une fois l' matin j' crois (ton sarcastique)).

Son mari va relever son attitude inadaptée et lui demande d'exprimer ce qu'elle ressent ou plutôt lui demande indirectement de cacher ses émotions éprouvées□

P : ça t' fait pas plaisir ↑ tu tu fais une drôle de tête

Philippe souligne ici que c'est le plaisir qui est l'émotion attendue à ce moment de l'interaction, or elle présente des émotions très éloignées du plaisir et de la joie. Mais, par cette remarque, c'est lui à son tour qui est impoli car il souligne et insiste sur sa difficulté à se contrôler alors que le tact demanderait d'ignorer ce débordement et de passer rapidement à autre chose. Le rôle de ce personnage est bien de souligner qu'il y a un comportement émotionnel à respecter selon la situation, «□ l'émotion étant une manifestation directe d'engagement à l'égard du groupe□ (Paperman, 1995 b□ 183). On peut effectivement imaginer que Philippe supporte mal le comportement de sa femme par rapport à la représentation dans sa famille.

La belle-mère comprenant ce malaise tente d'apaiser les tensions en jouant sur les types d'émotions□

M : elle est surprise =

Elle essaye de transformer l'émotion de déception de Yolande en une émotion de surprise qui est une émotion plus acceptable et moins offensante pour tout le monde. Yolande saute alors sur cette occasion pour justifier son attitude par une émotion de surprise□

Y : = oui voilà voilà je suis surprise mais je

La belle-mère se lance alors dans un argumentaire en faveur des chiens pour essayer de convaincre Yolande et pour «□ plaider sa cause□. Yolande reste pensive. Un peu plus tard, elle compare le chien sur la photo avec celui de Henri qui lui faisait de la peine car il est paralysé (**Y** : on dirait le chien d' Henri). Henry va enfoncer le clou puisqu'il explique à Yolande que c'est sa mère qui lui a offert aussi et que tous ces chiens finissent paralysés. C'en est

trop pour Yolande qui craque et se met à pleurer. La belle-mère ne la trouve pas malpolie mais «*sensible*», elle fait une tentative pour «*sauver*» l'interaction.

Yolande reprend ses esprits et commence à ouvrir le deuxième cadeau.



*(Y ouvre le deuxième cadeau)
(elle montre Henri du doigt
car elle a deviné que c'est
de sa part)
(rires)*



H : c'est c'est une laisse
hein
Y : oui j'ai vu *(rires)*



H : et les clous là ils sont
heu i' sont plaqués argent
Y : c'est gentil merci

Ce deuxième cadeau donne lieu à une interaction beaucoup plus courte. Yolande montre sa joie, éprouvée ou non, de recevoir ce cadeau. Le receveur présente ici une attitude beaucoup plus attendue lors de l'offre d'un cadeau. Elle n'est pas très bavarde mais ses rires et son remerciement expriment la joie de recevoir ce cadeau. Nous noterons tout de même que le remerciement se focalise sur l'offreur (Y : c'est gentil merci) et non sur le cadeau lui-même puisque c'est une laisse pour le chien.

On pourrait penser que tout rentre dans l'ordre et que Yolande reprend le contrôle de ses émotions mais le troisième cadeau va aussi mettre le «*désordre*» dans l'interaction.



P : voilà et ça (.) c'est moi
M : oh::: (rires)



Y : oh ça va pas (elle pleure)



P : non arrête de pleurer c'est d' là sensiblerie maint'nant (ton énérvé)



Y : j' suis désolée (elle se mouche) oh j'ai j'ai trop bu j'ai pas l'habitude



(elle ouvre le paquet)
Y : oh encore une laisse □
(elle la tient du bout des doigts et est surprise)
P : et non c'est un collier chérie (rire gêné)
Y : c'est c'est c'est beaucoup trop luxueux pour un chien (elle a envie de pleurer)
P : NON C'EST POUR TOI C'EST PAS POUR LE CHIEN C'EST POUR TOI (Fort) (très énérvé)



Y : merci mon chéri merci je (en pleurant, décontenancée)
P : c'est un collier pour femme (il s'adresse à Henri)
H : ouais ouais
Y : je vais le mettre tout d' suite (Philippe prend le collier d'un geste énérvé et lui met)
P : fais voir



Y : il me va bien
M : (signe de la main, approbation)
B : très bien tu veux pas essayer d'aboyer pour voir (ton sarcastique)



M : (elle s'adresse à B)
oh mais qu'elle est bête
(.) il est très beau
c'est magnifique (.)
(elle s'adresse à Y)
c'est très distingué
Y : oui oui



P : bon anniversaire ma chérie (il l'embrasse)
M : oh mais qu'il est gentil

C'est au tour du mari d'offrir son cadeau. Il le donne à Yolande mais celle-ci craque avant même d'avoir ouvert le paquet et se remet à pleurer.

Y : oh ça va pas (*elle pleure*)

Cela devient même une réaction inattendue et décalée dans la situation car elle n'a pas encore ouvert le cadeau, mais on peut imaginer qu'elle pleure toujours par rapport au premier cadeau. C'est pour cela que son mari s'énerve et lui demande d'arrêter de pleurer. Lui, il ne dit pas qu'elle est sensible mais il parle de «**sensiblerie**», terme qui a une connotation plus péjorative.

P : non arrête de pleurer c'est d' là sensiblerie maint'nant (*ton énervé*)

Pleurs et énervement ne sont décidemment pas les émotions habituelles d'une scène d'offre. Yolande essaye de se reprendre et s'excuse. Elle tente même de justifier son manque de contrôle émotionnel par l'abus d'alcool.

Y : j' suis désolée (*elle se mouche*) oh j'ai j'ai trop bu j'ai pas l'habitude

Elle ouvre le paquet et découvre un collier qu'elle confond avec une laisse, influencée par le contexte. Elle exprime donc de la surprise de recevoir de nouveau une laisse□

Y : oh encore une laisse □ (*elle la tient du bout des doigts et est surprise*)

Et le fait qu'elle tienne le cadeau du bout des doigts confirme que ça ne lui fait pas plaisir. Le mari va donc corriger l'erreur et préciser que c'est un collier. Il se montre mal à l'aise vis-à-vis de la bévue de sa femme et lui précise que c'est un collier sur un ton assez ferme et en «**tant un peu jaune**». Mais il utilise le terme «**chérie**» pour adoucir le tout.

P : et non c'est un collier chérie (*rire gêné*)

Yolande s'enfonce dans son erreur et pense que c'est un collier pour le chien.

Y : c'est c'est c'est beaucoup trop luxueux pour un chien (*elle a envie de pleurer*)

Une fois encore son émotion éprouvée est trop forte pour être réprimée et elle a envie de pleurer.

Pour Philippe, cette bourde est la goutte d'eau qui fait déborder le vase puisqu'il va vraiment s'énerver et expliquer à sa femme en hurlant que c'est un collier pour elle.

P : NON C'EST POUR TOI C'EST PAS POUR LE CHIEN C'EST POUR TOI
(Fort) (très énervé)

L'erreur de détermination de l'objet est bien sûr là pour donner un effet comique⁶⁷ mais il permet aussi au cinéaste de faire ressortir les émotions éprouvées de ces personnages. On l'a vu pour Yolande, mais on le voit aussi pour Philippe qui ne contrôle pas non plus ses émotions puisqu'il s'énerve très fortement contre sa femme. Lui non plus ne respecte pas les règles de politesse en situation d'offre.

Yolande essaye de sauver la face de son mari et la sienne en le remerciant tout de suite, même si les indices intonatifs et visuels nous indiquent qu'elle n'exprime pas que de la joie puisqu'elle pleure encore et paraît décontenancée. Pour se rattraper, elle emploie ensuite une stratégie pour flatter la face de l'offreur qui consiste à utiliser immédiatement l'objet offert, en l'occurrence ici mettre le collier. Cela lui permet d'essayer de montrer à Philippe que le cadeau lui plaît, et elle utilise même la stratégie *montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix* en disant « ça me va bien ». Yolande essaye sur la fin de sauver la situation en se rapprochant d'une attitude plus conventionnelle en situation d'offre mais le déroulement de cette scène d'offre reste chaotique et très chargée émotionnellement. Toute la tension que les règles de politesse et le travail émotionnel sont censés permettre d'éviter a été plus forte et c'est avec perte et fracas que se sont déroulés ces offres de cadeaux.

Cette scène est importante dans le film car elle permet au cinéaste de caractériser les personnages et de souligner les liens qui existent entre eux.

⁶⁷ Nous retrouvons ici le même procédé comique que dans *Le père Noël est une ordure* lorsque Pierre confond le gilet avec une serpillière.

Par rapport au travail émotionnel, cette scène illustre l'importance du contrôle et de la gestion des émotions en fonction des situations que l'on vit, ce sont nos relations sociales et familiales qui en dépendent. Mais le réalisateur souligne ici toute la difficulté et tous les efforts que demande ce travail émotionnel. Cosnier explique que

le travail émotionnel (...) a pour résultat l'acceptation de l'émotion, ou sa modalisation, ou encore sa répression pour éviter, ou résoudre une éventuelle dissonance entre l'éprouvé profond et l'expression de surface supposée lui correspondre.. (1994□112)

Ainsi, l'expression émotionnelle est ritualisée dans le sens où elle est canalisée par la situation. Les stratégies de politesse peuvent s'appliquer à travers elle. On arrive la plupart du temps à ajuster l'expression de nos émotions par rapport au contexte pour sauver la face des participants. L'expression des émotions est contrôlée, parfois en dépit de la sincérité, par respect des règles de politesse.

Nous terminerons en rappelant les indices d'insincérité□

Indices internes	Indices externes
<p><u>Indices paraverbaux et non-verbaux</u>□ Ces indices sont supposés correspondre au sentiment éprouvé car ils sont moins contrôlables que le verbal.</p> <p><u>Raisonnement par déduction</u>□ si l'émotion était positive le receveur l'exprimerait, or comme il ne l'exprime pas c'est sûrement qu'elle est négative.</p>	<p><u>Pour la fiction</u>□ les commentaires narratifs.</p> <p><u>Pour l'authentique</u>□ l'analyste est un participant.</p>

Conclusion

Nous avons vu que faire un cadeau c'est «*tr*but un cinéma*tr*». Cet acte non-verbal qui apparaît au premier abord comme quelque chose de banal et simple se montre finalement complexe et régi par de nombreux rituels de politesse. Offrir un cadeau se présente en apparence comme un acte généreux qui amène de la joie aux participants. Mais nous avons vu que derrière cette façade se cache des enjeux relationnels et de face qui amènent de la tension lors de l'interaction. Les stratégies de politesse qui sont ainsi utilisées permettent de gérer ces tensions et enjeux de manière socialement acceptable.

Nous allons résumer par un tableau le déroulement possible d'une séquence d'offre.

	Offreur	Receveur
Echange confirmatif	Parole d'accompagnement du don	Remerciements☐ - directs - indirects
Stratégies facultatives	- Minimiser son offre - Demander confirmation - Expliquer son choix	- Montrer son excitation et son impatience - Montrer à l'offreur qu'il a fait le bon choix - Exprimer son embarras

Nous avons vu que la ritualisation des stratégies de politesse permet de canaliser les risques et d'obtenir une interaction harmonieuse. Comme Montandon le rappelle☐

La politesse a un rôle de réassurance. Elle permet la construction d'un rituel servant à prévenir les dangers qui semblent liés aux risques des interactions sociales☐ l'agression, le conflit, la gêne, l'inconnu... (1997☐8)

L'analyse de notre corpus authentique nous a bien montré comment une interaction peut devenir difficile lorsque l'on sort des sentiers battus. L'exemple du «Sac de pétasse☐ nous prouve que nous sommes soumis assez inconsciemment à ces rituels et que la déviance par rapport à ceux-ci amène un risque de heurt et donc de difficulté dans la relation. Les scènes de fiction permettent aussi d'accéder à tous les interdits de la vie sociale «Harmonieuse☐. La sincérité du receveur dans *Fanfan* en est un exemple flagrant et apparaît comme une sorte d'«Exutoire☐☐pouvoir dire ouvertement ce qu'on pense et non ce que le cadre nous impose.

On ne dit pas n'importe quoi n'importe comment à n'importe qui. Dans les situations authentiques, nous sommes amenés à respecter ces règles de vie pour être acceptés par le groupe. Notre intégration sociale dépend, en partie, de ce que nous allons dire et faire selon la situation. C'est notre «Adaptation☐ à la situation qui donnera une représentation de notre personne. Nous devons donc savoir appliquer les règles sociales de politesse. Javeau le souligne en expliquant que☐

C'est à partir des définitions que les individus font des situations dans lesquelles ils sont impliqués qu'ils recourent aux ressources (de langage, de posture, de connaissance, de jugement) et aux règles (de courtoisie, de ritualisation, de correction communicationnelle) qui leur semblent nécessaires. (1998 a[13])

L'individu doit fournir un certain effort, c'est le «travail de figuration». Ce travail passe aussi par le contrôle de certaines de nos manifestations, et notamment le contrôle des émotions comme nous avons pu le voir dans la quatrième partie. Que faire alors des notions d'hypocrisie, de malhonnêteté, de mensonge que certains associent à ce travail? Javeau explique que «tout lien social comporte une part de mensonge» et que «les rituels en sont les manifestations visibles» (1995[147]).

La fiction permet de mettre en avant ce problème de «mensonge» ou «d'hypocrisie». Les scènes caricaturales, qui sont là pour faire rire le spectateur, pointent du doigt ce dilemme permanent dans lequel nous nous trouvons. Comment préserver notre propre face et celle de l'autre? C'est là que la ritualisation a son importance et son rôle car

les micro-rituels «habillent» cette hypocrisie bien nécessaire au maintien d'un semblant d'harmonie sociale. (Javeau, 1998 b[31]).

Tout le problème est là: c'est une hypocrisie nécessaire, et le paradoxe de l'homme poli est de devoir être parfois «malhonnête». C'est ce que nous avons pu constater lorsqu'un cadeau ne plaît pas par exemple. Nous avons vu qu'il est préférable de mentir. La vie sociale ne supporte pas toutes les vérités et le mensonge social nous donne une alternative.

En nous intéressant aux livres pour enfants sur la politesse, nous avons pu constater que c'est principalement la gestion de la «double contrainte» qui leur ait expliquée. Nous avons observé quelques livres dont les principaux conseils, en ce qui concerne les cadeaux, sont:

□ Remercier.

□ Montrer du plaisir même si ça ne plaît pas.

Les remarques sont essentiellement destinées au receveur. Il est effectivement frappant de constater que l'un des premiers conseils que l'on donne aux enfants concernant la situation d'offre est de remercier même si le cadeau ne plaît pas.

PLAISIR D'OFFRIR... ET DE RECEVOIR

Chic, un cadeau!

- Ouvre-le tout de suite. Il ne te plaît pas, ce n'est pas ce que tu attendais? Ne montre pas ta déception...
- On te demande ce que tu veux? N'en profite pas pour être trop « gourmand ». Tu préférerais de l'argent? Possible, mais seulement avec la famille très proche.
- Dans tous les cas, remercie chaleureusement!



68

C'est gentil... merci!

Remercie, même quand tu n'aimes pas le cadeau qu'on t'offre. Mais tu as le droit de ne pas t'en servir.



69

Cochonnet arrive le premier et est tout heureux d'offrir à son ami le cadeau qu'il a choisi pour lui. Sans remercier, Zip déchire le papier. – Quelle vilaine voiture! déclare-t-il en faisant la grimace. Cochonnet est triste. Il voulait tellement faire plaisir à Zip.



Agacés par l'attitude de Zip, les petits invités décident de quitter la fête. Ils demandent au papa de Zip de les ramener chez eux. – Pourquoi sont-ils tous partis? demande Zip. – Parce que tu es un petit oiseau impoli, lui répond sa maman d'un air sévère. Et elle explique à Zip la politesse: – Lorsque Cochonnet t'offre un cadeau, tu dois le remercier. – La prochaine fois, dit Zip, je lui dirai: Merci Cochonnet pour ton joli cadeau!



70

⁶⁸ Frattini, Ledu et Azam, *Champion du monde de la politesse*, Milan jeunesse, 2006 □ 75.

⁶⁹ Guibert et Wilsdorf, *Vive la politesse*, Larousse, 2007 □ 37.

⁷⁰ Bellier et Hoffmann, *La politesse ça sert à quoi* □, Fleurus, 2006 □ 4-5 et 12-13.

Remercier est donc l'élément le plus important en situation d'offre. Cela se retrouve dans notre corpus puisque le remerciement tient une place très importante chez le receveur. Le remerciement compose l'intervention indispensable du receveur pour constituer l'échange confirmatif. Mais on peut voir à travers ces trois exemples qu'on apprend à l'enfant à remercier dans des situations où le cadeau ne plaît pas. Le contrôle des émotions est directement évoqué : « Elle montre pas ta déception », « Remercie même si le cadeau ne te plaît pas ». Paperman rappelle que « Si un enfant de cinq ans (...) se met en colère lorsque vous lui offrez un cadeau vous pouvez corriger ses « Erreurs ». (1995 a : 7)

C'est bien cela qui ressort dans notre recherche. Le principal enjeu de la situation d'offre est de contrôler ses émotions et de présenter le comportement attendu. Et comme nous avons pu le voir dans notre corpus, « La pression » est principalement mise sur le receveur. La notion de « mise en scène » de Goffman prend alors toute sa pertinence. Pour lui, la vie ordinaire est un théâtre dans lequel l'acteur est en représentation permanente. Et pour cela, il faut suivre une certaine ligne de conduite et un certain script conversationnel qui est plus ou moins souple selon la situation. Nous avons pu voir que, pour la situation d'offre, le script se compose d'un échange confirmatif plutôt fixe et de stratégies de politesse plus variables. L'étude de cette situation d'offre nous permet de regarder dans le détail comment se met en place la politesse et quels sont les enjeux de la réussite ou non de l'interaction. Picard explique que le savoir-vivre

propose toute une série de stratégies qui régulent les interactions. Ces stratégies opèrent une ritualisation de la rencontre qui facilite l'ajustement mutuel dans les situations problématiques. De telles situations concernent le plus souvent des actions délicates de la vie sociale : ouvrir ou fermer la communication ; donner ou recevoir ; maintenir ou changer un statut. (1995 : 252)

Nous préciserons ici que le savoir-vivre indique certaines règles de politesse mais que celles-ci ne sont pas toujours effectives dans la réalité. Nous avons pu voir que, dans l'ensemble, les règles édictées par les guides de savoir-vivre sont assez respectées en situation d'offre mais ces règles ne prennent pas en compte la complexité de la situation et les enjeux importants qui se jouent par rapport à la relation interpersonnelle. Les stratégies de politesse que nous

avons pu dégager, nous ont montré la tension profonde qui est sous-jacente à l'interaction, et la nécessité d'apaiser celles-ci à l'aide d'un travail de figuration ménageant la face des participants. Offrir un cadeau est un «test» pour la relation entre les participants, réussir ce test permet d'entretenir la relation, mais le rater peut avoir des conséquences néfastes sur la relation. Offrir un cadeau n'est donc pas un acte anodin et demande aux participants une certaine compétence et une certaine connaissance du script «invisible» de ce type d'interaction.

Nous pouvons noter que, dans certaines sociétés, cette difficulté, et ce risque éventuel pour la relation, se gère par une stratégie d'«évitement». Par exemple, au Japon ou dans les pays arabes, le receveur d'un cadeau ne déballe pas le paquet devant l'offreur pour ne pas risquer d'embarrasser l'offreur. La majorité des stratégies utilisées par les français lors de l'interaction n'ont donc pas lieu. Nous avons recueilli une interaction japonaise concernant l'offre d'un cadeau lors d'un documentaire consacré au savoir-vivre⁷¹.

Un journaliste suit Kessami (O) qui vit au Japon. Celle-ci va dîner chez des amis (R1 et R2) et apporte un cadeau.⁷²

O: Excusez-moi voici un petit cadeau. Désolée ce n'est pas grand-chose j'aurais dû trouver mieux. Si vous le permettez je vous ai aussi apporté quelques fromages de France en plus de mon petit cadeau.

R1: oh merci merci (les receveurs s'inclinent)

O: pardonnez-moi de sortir le cadeau du sac comme ça ce n'est pas poli ce n'est vraiment pas poli
(rires)

R1: merci c'est beaucoup trop vous n'auriez pas dû merci merci infiniment (les receveurs s'inclinent)

R2 va immédiatement dans une autre pièce pour ranger le cadeau de O sans l'ouvrir.

(R2 s'adresse au journaliste)

R2: au Japon c'est impoli d'ouvrir le cadeau devant les invités, on ne prend pas le risque de mettre quelqu'un dans l'embarras donc on le fait plus tard quand les invités sont partis. Je ne sais pas ce qu'elle m'a offert mais je suis sûre que ça va me plaire

⁷¹ Documentaire intitulé «Les bonnes manières», diffusé sur le 31 août 2007 sur France 3 à 20h30.

⁷² Nous n'utilisons pas les conventions de transcriptions habituelles car nous avons transcrit la traduction en «voix off» du documentaire.

Cette interaction nous montre bien que l'offreur et le receveur utilisent des stratégies de politesse connues en France. Nous notons la présence importante de la minimisation de la part de l'offreur «Excusez-moi voici un petit cadeau. Désolé ce n'est pas grand-chose j'aurais dû trouver mieux». C'est un «petit» cadeau, «ce n'est pas grand-chose» sont des façons de minimiser son geste, comme on le fait en France. Cette façon de minimiser semble très renforcée par les excuses directes de l'offreur («Excusez-moi», «désolée»). Ces excuses présentent le cadeau comme une «offense» qu'il faudrait «réparer» de manière anticipée. Pour un français, cela peut paraître un peu exagéré. De plus, l'offreur insiste en disant «j'aurais dû trouver mieux». Cette formule ne semble pas pouvoir être utilisée en France, car l'offreur doit tout de même paraître content du cadeau qu'il a choisit, or ici l'offreur dénigre un peu son cadeau pour faire «profil bas» devant son hôte. Le respect de la face est tellement important au Japon que l'excuse est utilisée comme une stratégie de politesse réparatrice même si il n'y a pas d'offense. Dans l'extrait présenté dans ce documentaire, on peut voir Kessami arrivait au dîner parfaitement à l'heure prévue et pourtant s'excuser platement de son retard. Il y a bien alors ritualisation de la formule de politesse.

Dans cette scène d'offre, nous pouvons voir ensuite que les receveurs remercient de façon directe l'offreur («Oh merci merci») et ajoutant la gestuelle importante au Japon qui consiste à incliner le buste pour appuyer le remerciement. Ce geste, marque de respect, renforce de manière importante le remerciement. Mais remercier, et même de manière intense, cela reste commun à la situation française.

Kessami sort alors son cadeau d'un sac en papier et le tend à ses hôtes. De nouveau, elle présente des excuses pour ce geste qui visiblement ne se fait pas au Japon. En France, il ne semble pas que ce geste soit particulièrement répréhensible, mais il est malgré tout préférable de tendre uniquement le paquet-cadeau hors du sac. Là où en France on accompagne ce geste d'une parole d'accompagnement du don, du type «Tiens c'est pour toi», «Tiens voilà», ici encore Kessami s'excuse. Elle dit même qu'elle est impolie. On peut donc penser que dire qu'on est «impolie» est sûrement une stratégie de

politesse utilisée au Japon. On peut le voir un peu en France, mais ces remarques sont souvent furtives, et malgré tout peu présentes, d'ailleurs nous n'en avons pas dans notre corpus authentique.

Le receveur, comme en France, utilise la stratégie *exprimer de la gêne* («Ç'est beaucoup trop vous n'auriez pas dû») et remercie chaleureusement l'offreur («Merci merci infiniment (les receveurs s'inclinent)'). Ces interventions ne sont pas surprenantes pour nous, mais ce n'est pas le cas de l'action qui suit. Le receveur prend le cadeau et va le ranger dans une autre pièce sans l'ouvrir. En France, cet acte serait extrêmement grossier. Or, au Japon, comme l'explique Kessami «Ç'est impoli d'ouvrir le cadeau devant les invités, on ne prend pas le risque de mettre quelqu'un dans l'embarras».

Les tensions possibles suite à l'ouverture du cadeau sont «Évités». Cet acte est présenté comme une prudence «On ne prend pas le risque». L'acte est reconnu comme un acte «Dangereux» pour la relation et les faces des participants donc on l'évite. On ne met pas «Quelqu'un dans l'embarras». Conscient de la gêne que peut ressentir un receveur lorsqu'il se trouve face à un cadeau qui lui déplaît, le Japonais préfère ne pas le pousser «À mentir».

Les Japonais évitent alors toutes les différentes stratégies qui se mettent en place en France après l'ouverture comme *expliquer son choix* et *demander confirmation* pour l'offreur et *montrer que l'offreur a fait le bon choix* et *exprimer son embarras* pour le receveur. Pourtant nous avons pu voir qu'en France ce sont des stratégies qui prennent beaucoup de place lors de l'interaction.

Il semble intéressant de se demander comment fonctionnent les règles de politesse lors de l'offre d'un cadeau dans d'autres sociétés et d'autres cultures. L'exemple japonais nous montre bien que la situation d'offre est une situation à risque pour la face des participants et qu'ils écartent rapidement le danger. Qu'en est-il pour les autres pays? Existe-t-il des pays où l'on peut dire sincèrement à l'offreur que le cadeau ne nous plaît pas? Existe-t-il des universaux? On peut imaginer que cette situation d'offre sera ritualisée dans la majorité des pays et il serait intéressant de voir comment cette ritualisation s'actualise et quelles sont les règles conversationnelles qui s'appliquent. Notre recherche peut être le point de départ d'une comparaison interculturelle avec

une ou plusieurs autres cultures. Il est intéressant de se demander comment deux personnes de cultures différentes peuvent gérer l'offre d'un cadeau avec des rituels différents. Lorsque l'on regarde l'exemple du Japon, on imagine le malaise qui pourra s'installer si un receveur japonais n'ouvrait pas le paquet-cadeau d'un français. Ou au contraire l'embarras du Japonais face à un français qui ouvre son cadeau avec joie et précipitation.

La comparaison est un moyen d'interroger les évidences puisqu'elle nous confronte au fait qu'il est toujours possible d'adopter un comportement communicatif autre que celui qui nous semble aller de soi. (Traverso, 1999□102).

Les rituels de politesse montrent alors tout leur sens, leur force et leur présence à notre quotidien. Les situations ritualisées sont pour la linguistique une source d'études passionnantes et complexes. L'analyse de ces échanges, comme l'offre d'un cadeau, permet à l'interactionniste de s'immiscer dans les « coulisses » de notre vie ordinaire et d'y trouver les secrets de leur structure. Cette recherche nous a permis de montrer les aspérités d'une interaction qui se doit d'être lisse. Les actes et paroles qui nous paraissent banals prennent alors un sens lourd de conséquences interpersonnelles que ce soit en France ou au Japon. Ils montrent que la politesse est « une absolue nécessité sociale – un monde sans manières c'est tout simplement l'enfer. » (Kerbrat-Orecchioni, 2005□139)

Bibliographie :

ALBARET Isabelle et ROMAN Joël, 1994, « Introduction », in *Politesse et sincérité*, Paris, Esprit, 11-15.

ALBERONI Francesco, 1981, *Le choc amoureux*, Paris, Ramsay, Pocket.

ARMENGAUD Françoise, 1985, *La pragmatique*, Que-sais-je n°2230, Paris, PUF.

AUMONT Jacques, BERGALA Alain, MARIE Michel et VERNET Marc, 1994, *Esthétique du film*, Paris, Nathan.

BARBE Kristel, 2000, « Double contrainte dans l'interaction verbale liée à l'omniprésence de la loi de modestie : l'embarras du choix », in Plantin Christian, Doury Marianne, Traverso Véronique (eds), *Les émotions dans les interactions*, Lyon, PUL, (article sur CD-Rom).

BERTRAND Roxane, MATSANGOS Apostolos, PÉRICHON Blandine et VION Robert, 2000, « L'observation et l'analyse des affects dans l'interaction », in Plantin Christian, Doury Marianne, Traverso Véronique (eds), *Les émotions dans les interactions*, Lyon, PUL, 169-181.

BLANCHET Philippe, 1995, *La pragmatique d'Austin à Goffman*, Paris, Bertrand-Lacoste.

BONTE Pierre et IZARD Michel, 1991, «Potlatch», in *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*, Paris, PUF, 598-599.

BOUAKIRA Arsène, 2006, *Le petit guide des bonnes manières, La politesse et le respect des atouts pour nos enfants*, Lausanne, Favre.

BOURDIEU Pierre, 1994, «L'économie des biens symboliques», in *Raisons pratiques*, Paris, Seuil.

BROWN Penelope et LEVINSON Stephen, 1987, *Politeness*, Cambridge, CUP.

BUJON Lucie, 2000, «Conversations filmiques et authentiques quand les scénaristes cherchent la vraisemblance», in *La conversation*, Pau, PUP, 135-144.

BUJON Lucie, 2001, «Plaisir d'offrir, joie de recevoir les émotions rituelles», in Colletta Jean-Marc et Tcherkassof Anne (eds), *Emotions, interactions et développement*, Grenoble, LIDILEM, 135-139.

CAFFI Claudia et JANNEY Richard, 1994, «Toward a pragmatics of emotive communication », in *Journal of pragmatics* 22, 325-373.

CAILLÉ Alain, 1993, «Ce que donner veut dire», in *Revue du MAUSS* 1, Paris, La Découverte, 3-9.

CAILLÉ Alain, 1994, *Don, intérêt et désintéressement*, Paris, La découverte MAUSS.

CAPLOW Théodore, 1986, «Les cadeaux de Noël à Middletown ou : comment faire respecter une règle sans pression apparente», in *Dialogue* 91, 43-61.

CAZENEUVE Jean, 1971, *Sociologie du rite*, Paris, PUF.

CHABROL Claude, 2000, «De l'impression des personnes à l'expression communicationnelle des émotions», in *Les émotions dans les interactions*, Plantin Christian, Doury Marianne, Traverso véronique (eds), Lyon, PUL, 105-124.

CHEVALIER Sophie et MONJARET Anne, 1998 (octobre-décembre) «Dons et échanges dans les sociétés marchandes contemporaines», in *Ethnologie Française* 4, Paris, Armand Colin, 437-442.

CHION Michel, 1985, *Ecrire un scénario*, Paris, Cahier du cinéma.

CLERMONT-TONNERRE Hermine (de), 1996, *Politesse oblige, Le savoir-vivre aujourd'hui*, Paris, L'Archipel.

CONEIN Bernard, 1986 (mars), «Conversation et interaction sociale» analyse de la séquence d'offre et d'invitation», in *Langages* 81, Paris, Larousse, 111-120.

COULMAS, Florian, 1981, *Conversational routine*, La Haye, Mouton.

COSNIER Jacques, 1994, *Psychologie des émotions et des sentiments*, Paris, Retz.

CZECHOWSKI Nicole (sous la direction de), 1991, *La politesse, Vertu des apparences*, Paris, Autrement, séries morales.

DE FORNEL Michel, 1980, «Quelques remarques sur le rituel et les actes de langage», in *Semantikos* 4-2, 39-46.

DE FORNEL Michel, 1989, «Rituel et sens du rituel dans les échanges conversationnels», in *Le parler frais d'Erving Goffman*, Paris, Minuit, 180-195.

DENUELLE Sabine, 2002 (1^{ère} édition 1992), *Le savoir-vivre, Guide des règles et des usages d'aujourd'hui*, Paris, Larousse.

DESMARAIS Bénédicte, 1995, *Comment offrir des cadeaux pour toutes circonstances*, Paris, De Vecchi Poche.

- DEWITTE Jacques, 1996, «**Il** ne fallait pas. Notes sur le don, la dette et la gratitude», in *Revue du MAUSS* 8, Paris, La Découverte, 102-113.
- DHOQUOIS Régine, 1991, «**Préface**», in *La politesse, Vertu des apparences*, Paris, Autrement, séries morales, 13-17.
- DURKHEIM Emile, 1991 (1^e publication 1912), *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, Paris, Le livre de poche.
- FONTANEL Sophie et PERRON Marie, 2003, *Le savoir-vivre efficace et moderne*, Paris, Nil éditions.
- GANDOUIN Jacques, 1984, *Guide du protocole et des usages*, Paris, Stock.
- GARFINKEL Harold, 2007 (1^{re} publication 1967), *Recherches en ethnométhodologie*, Paris, PUF.
- GASSE Michel, 2001, *Manuel de politesse*, Paris, Gisserot pratique.
- GODBOUT Jacques, 1992, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte.
- GODBOUT Jacques et CHARBONNEAU Johanne, 1993, «**La** dette positive dans le lien familial», in *Revue du MAUSS* 1, Paris, La Découverte, 235-256.
- GODELIER Maurice, 1996, *L'énigme du don*, Paris, Fayard, .
- GOFFMAN Erving, 1973 (a), *La mise en scène de la vie quotidienne, La présentation de soi* (T. I), Paris, Minuit.
- GOFFMAN Erving, 1973 (b), *La mise en scène de la vie quotidienne, Les relations en public* (T. II), Paris, Minuit.
- GOFFMAN Erving, 1974, *Les rites d'interactions*, Paris, Minuit.
- GRICE Herbert Paul, 1979, «**Logique et conversation**», in *Communications* 30, 57-72.
- HABIB Claude, 1994, «**Comment peut-on être poli**», in *Politesse et sincérité*, Paris, Esprit, 67-80.

HAESLER Aldo, 1993, «La preuve par le don», in *Revue du MAUSS* 1, Paris, La Découverte, 174-193.

HERPIN Nicolas, VERGER Daniel, 1985, «Flux et superflu : l'échange des cadeaux en fin d'année», in *Economies et statistiques* 173, 33-47.

JAVEAU Claude, 1991, *La société au jour le jour*, Bruxelles, De Boeck Université.

JAVEAU Claude, 1995, «Micro-rituels séculiers et sacralisation du quotidien», in *Rites et ritualisation*, Actes du colloque de la fondation Delwart Jean-Marie, Paris-Lyon, J. Vrin, IIEE, 139-148.

JAVEAU Claude, 1998 (a), *Prendre le futile au sérieux*, Paris, Le Cerf.

JAVEAU Claude, 1998 (b), «Les rituels du petit mensonge organisé», in *Sciences Humaines* 88, 30-32.

JOSEPH Isaac, 1998, *Erving Goffman et la micro-sociologie*, Paris, PUF.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1986, *L'implicite*, Paris, Armand Colin.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1989 (a), «Théorie des faces et analyse conversationnelle», in *Le parler frais d'Erving Goffman*, Paris, Minuit, 155-179.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1989 (b), «L'approche interactionnelle en linguistique», in *L'interaction*, Association des Sciences du Langage, BUSCILA, 7-25.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1990, *Les interactions verbales* (T.I), Paris, Armand Colin.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1992, *Les interactions verbales* (T.II), Paris, Armand Colin.

KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1994, *Les interactions verbales* (T.III), Paris, Armand Colin.

- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1996, *La conversation*, Paris, Paris, Seuil (Collection Mémo).
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1997, «Traitement de langage en analyse de conversation : l'exemple du remerciement», in Weigand Edda (ed) *Dialogue Analysis*, Tübingen, Niemeyer, 129-143.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 1998, «Dialogue romanesque et conversation naturelles», in *Dialoganalyse VI*, Tubingen, Max Niemeyer Verlag, 331-343.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2000, «Quelle place pour les émotions dans la linguistique du XXème siècle», in *Les émotions dans les interactions*, Plantin Christian, Doury Marianne, Traverso Véronique (eds), Lyon, PUL, 33-74.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2002, «Double contrainte et rituel», in Charaudeau Patrick et Maingueneau Dominique (eds), *Dictionnaire d'Analyse du Discours*, Paris, Seuil, 195-197 et 509-512.
- KERBRAT-ORECCHIONI Catherine, 2005, *Le discours en interaction*, Paris, Armand Colin.
- LACROIX Michel, 1990, *De la politesse. Essai sur la littérature du savoir-vivre*, Paris, Julliard.
- LAPASSADE Georges, 1991, *L'ethnosociologie*, Paris, Méridiens, Klincksieck.
- LEECH Geoffrey, 1983, *Principles of pragmatics*, London and New-York, Longman.
- LEMAIRE Jean, 1990, «Les cadeaux dans la famille», in *Dialogue* 110, 3-8.
- LÉVIS MIREPOIX (Duc de), VOGÜÉ (Comte Félix de), 1969, *La politesse, son rôle, ses usages*, Paris, Hachette.
- MAISONNEUVE Jean, 1988, *Les conduites rituelles*, Que sais-je? n°2425, Paris, PUF.

- MARC Edmond et PICARD Dominique, 1989, *L'interaction sociale*, Paris, PUF.
- MARC Edmond et PICARD Dominique, 2001, «Face à face□ les relations interpersonnelles□», in *Sciences Humaines*, Hors série n°33, 18-21.
- MARIE Alain, 1998-1999, «Echange□ sous le don, la dette□», in *Sciences Humaines*, Hors-série n°23, 28-31.
- MARIE Michel et VANOYE Francis, 1983, «Comment parler la bouche pleine□□», *Communication* 38, Paris, Seuil, 51-77.
- MARTY François, 1981, «Le rite et la parole□», in *Le rite*, Paris, Beauchesne, 67-86.
- MASSON Louise, 2006, *Après vous ... La politesse, un art de vivre*, Outremont, Stanké.
- MAUPASSANT Guy (de), 1881 (11 octobre), «La politesse□», in *Le Gaulois*.
- MAUSS Marcel, 1995 (1^e publication 1950), «Essai sur le don□», in *Sociologie et Anthropologie*, Paris, PUF.
- METZ Christian, 1976, *Essai sur la signification du cinéma*, (T. II), Paris, Klincksieck.
- METZ Christian, 1968, «Le dire et le dit au cinéma□ vers le déclin d'un vraisemblable□□», in *Communication* 11, 22-33.
- MOESCHLER Jacques, 1991, «L'analyse pragmatique de la conversation□», in *Cahiers de Linguistique Française* 12, 7-30.
- MONJARET Anne, 1998, «L'argent des cadeaux□», in *Ethnologie Française*, Paris, Armand Colin, 493-505.
- MONTANDON Alain, 1997, *Politesse et savoir-vivre*, Paris, Economica (Anthropos).

- MONTANT Sophie, 1998, «L'invention d'un code : du malaise à la justification», in *Ethnologie Française*, Paris, Armand Colin, 445-456.
- NOEL Marie-France, 1998, «De l'origine du cadeau», in *Ethnologie Française*, Paris, Armand Colin, 443-444.
- PAPERMAN Patricia, 1995 (a), «La question des émotions du physique au social», *L'homme et la société* 116, 7-17.
- PAPERMAN Patricia, 1995 (b), «L'absence d'émotion comme offense», *Raisons Pratiques* 6, 175-196.
- PERNOT Camille, 1996, *La politesse et sa philosophie*, Paris, PUF.
- PERROT Martyne, 2001, *Ethnologie de Noël*, Paris, Grasset.
- PERROT Martyne, 2002, *Noël*, Paris, Le cavalier bleu.
- PETROVIC Ilaria, 2000 (1^e édition en 1992), *Petit manuel de savoir-vivre en poche*, Paris, De Vecchi Poche.
- PICARD Dominique, 1995, *Les rituels du savoir-vivre*, Paris, Seuil.
- PICARD Dominique, 1996, «Les règles du savoir-vivre», in *Sciences Humaines* 58, 28-30.
- PICARD Dominique, 1998 (réédité en 2003), *Politesse, savoir-vivre et relations sociales*, Que sais-je? 3380, Paris, PUF.
- PICARD Dominique, 2007, *Pourquoi la politesse?*, Paris, Seuil.
- PIDOLLE Lydie, 2002, *Le petit guide du savoir-vivre*, Ingersheim-Colmar, Editions S.A.E.P..
- PLANTIN Christian, DOURY Marianne et TRAVERSO Véronique (eds), 2000, *Les émotions dans les interactions*, Lyon, PUL.
- QUÉRÉ Louis, 1989, «La vie sociale est une scène», in *Le parler frais d'Erving Goffman*, Paris, Minuit, 47-81.

- REBOUL Anne et MOESCHLER Jacques, 1998, *La pragmatique aujourd'hui*, Paris, Seuil.
- RIMÈ Bernard, SCHERER Klaus, (eds), 1993, *Les émotions*, Textes de bases en psychologie, Lausanne, Delachaux et Niestlé.
- RIMÈ Bernard, 2005, *Le partage social des émotions*, Paris, PUF.
- RIVIÈRE Claude, 1995, *Les rites profanes*, Paris, PUF.
- RIVIÈRE Claude, 1996 (a), «Les cérémonies profanes», in *Sciences Humaines* 58, 24-27.
- RIVIÈRE Claude, 1996 (b), «Pour une théorie du quotidien ritualisé», in *Ethnologie française*, La ritualisation du quotidien, T. XXVI, 229-238.
- ROSPABÉ Philippe, 1996, «L'obligation de rendre», in *Revue du MAUSS* 8, 142-152.
- ROULET Eddy, 1999, «Étude des interrelations entre différents plans d'organisation d'un dialogue cinématographique», in *Pragmatics in 1998, Selected papers from the 6 th International pragmatics conference*, Vol. 2, Jef Ver Schuren, 462-475.
- ROUVILLOIS Frédéric, 2006, *Histoire de la politesse de 1789 à nos jours*, Paris, Flammarion.
- SAMOUILLAN Jean, 2004, *Les dialogues de cinéma*, Paris, L'harmattan.
- SARFATI Georges-Élia, 2002, *Précis de pragmatique*, Paris, Nathan.
- SEGALEN Martine, 1998, *Rites et rituels contemporains*, Paris, Nathan.
- SIROTA Régine, 1997, «Processus de socialisation et apprentissage des civilités, à propos d'un rituel : l'anniversaire», in *Mythes, rites, symboles dans la société contemporaine*, Paris, L'Harmattan, 153-166.
- TRAVERSO Véronique, 1996, *La conversation familiale*, Lyon, PUL.
- TRAVERSO Véronique, 1999, *L'analyse des conversations*, Paris, Nathan.

TRAVERSO Véronique, 2000, «La conversation ordinaire», in *La conversation*, Pau, PUP, 13-22.

TRAVERSO Véronique, 2003, *Analyse des interactions – questions sur la pratique*, Synthèse présentée en vue de l'obtention de l'habilitation à diriger des recherches.

TROGNON Alain, 1989, «Usages de l'analyse des conversations», in *Verbum*, T. XII, 2, 133-150.

VAN GENNEP Arnold, 1981 (1^e publication 1909), *Les rites de passages*, Paris, A. et J. Picard.

VANOYE Francis, 1981, *Pratique de l'oral*, Paris, Armand Colin.

VANOYE Francis, 1985, «Conversations publiques», in *Iris*, Vol. 3, 1, 99-117.

VANOYE Francis, 1989, *Récit-écrit – Récit filmique*, Paris, Nathan.

VANOYE Francis, 1991, *Scénarios modèles - Modèles de scénarios*, Paris, Nathan.

VANOYE Francis, 1998, «Quelques observations sur l'analyse des dialogues de films de fiction», in Cabasino Francesca (ed.), *Du dialogue au polylogue*, Rome, CISU, 220-229.

VASSE Claire, 2003, *Le dialogue, du texte écrit à la voix mise en scène*, Paris, Cahiers du cinéma.

VION Robert, 1992, *La communication verbale*, Paris, Hachette.

VION Robert, 2001, «Expression et gestion des émotions dans les interactions verbales», in Colletta Jean-Marc et Tcherkassof Anne (eds), *Emotions, interactions et développement*, Grenoble, LIDILEM, 197-200.

Romans cités

BELLETTTO René, 1997, *Ville de la peur*, P.o.l..

COELHO Paulo, 2003, *Onze minutes*, Anne Carrière.

FLUSFEDER David, 2004, *Le cadeau*, Seuil.

GAUDENS Bruno, 2002, *Bruxelles, Bruno et les cadeaux*, Nicolas Philippe.

GREEN Jane, 2001, *Les millefeuilles de Lucy*, Florent Massot.

HUTH Angela, 1999, *Tendres silences*, Quai Voltaire.

NOTHOMB Amélie, 2007, *Ni d'Eve ni d'Adam*, Albin Michel.

PENNAC Daniel, 2004, *Merci*, Gallimard.

PROUST Marcel, 1992, *Du côté de chez Swann*, Gallimard, Folio.

Livres pour enfants

AMIOT Karine-Marie et BRUNELET Madeleine, 2003, *Malo apprend la politesse*, Fleurus.

BELLIER Sophie et HOFFMANN Ginette, 2006, *La politesse ça sert à quoi*, Fleurus.

CARROLL Lewis, 2007 (1^E publication 1871), *De l'autre côté du miroir*, Folio junior.

DOLTO Catherine, 1995, *Polis, pas polis*, Gallimard jeunesse.

DOLTO Catherine, 1999, *Les cadeaux*, Gallimard jeunesse.

FOUFELLE Dominique et GALLOIS Fabienne, 2003, *Je découvre la politesse*, Hachette.

FRATTINI Stéphane, LEDU Stéphanie et AZAM Jacques, 2006, *Champion du monde de la politesse*, Milan jeunesse.



GUIBERT Françoise et WILSDORF Anne, 2007, *Vive la politesse*, Larousse.

GUTMAN Anne et HALLENSLEBEN Georg, 2005, *Pénélope est polie*, Gallimard jeunesse.

HUBLET et DIDIERJEAN Marie-anne, 2002, *J'apprends la politesse*, Fleurus.

KROMHOUT Rindert et VAN HAERINGEN Annemarie, 2004, *Petit âne offre un cadeau*, Mijade.

Table des matières

Remerciements	5
Sommaire	6
AVANT-PROPOS	9
1^{RE} PARTIE : OUTILS ET NOTIONS	19
Chapitre 1  La constitution du corpus	21
1. Corpus d'interactions authentiques	21
1.1. Le recueil des données	22
1.2. Les données	25
2. Corpus d'interactions fictionnelles	27
1.1. Le recueil des données	28
2.2. Les données	29
Chapitre 2 : Les rituels de la politesse en situation d'offre.....	31
1. Les rituels de la politesse	31
1.1. La politesse	32
1.2. Rites, rituels, routines.....	33
1.3. Les fonctions des rituels de la politesse	39
1.3.1. La fonction sociale.....	39
1.3.2. La fonction de régulation de la communication.....	40
2. Le cadeau	42
2.1. Dons et cadeaux	42
2.2. Les fonctions du cadeau	43
Chapitre 3  La politesse normative.....	47
1. Les guides de savoir-vivre	47
2. Le cadeau selon les normes.....	50
2.1. Les rôles des participants.....	51
2.1.1. Plaisir d'offrir	52
2.1.2. Joie de recevoir.....	54
2.2. Occasions.....	56

2.3. La manière d'offrir.....	57
2.3.1. Le moment	58
2.3.2. Le tabou du prix.....	58
2.3.3. L'emballage	59
2.3.4. Le «petit mot» qui accompagne	59
2.4. Le choix du cadeau.....	60
2.4.1. Les goûts du receveur	60
2.4.2. Selon les circonstances	62
2.4.3. Selon la relation des participants.....	65
2.4.4. La valeur du cadeau	66
2.4.5. L'objet surprise.....	67
Chapitre 4 ☐ La théorie des faces	69
1. La politesse linguistique	69
2. Le cadeau et la théorie de la politesse.....	73
2.1. La place de l'offreur	73
2.2. La place du receveur	75
2^E PARTIE : ANALYSE D'INTERACTIONS VERBALES AUTHENTIQUES LORS DE L'OFFRE D'UN CADEAU.....	79
Chapitre 1 : Les manifestations linguistiques lors d'une séquence d'offre.....	81
1. Avant l'offre	82
1.1. S'offrir ou non un cadeau	82
1.2. Choisir son cadeau	84
2. Au moment de l'offre	87
2.1. L'échange confirmatif	88
2.1.1. La parole d'accompagnement du don.....	89
2.1.2. Le remerciement.....	92
2.2. Les stratégies de politesse facultatives.....	100
2.2.1. Les stratégies de politesse facultatives de l'offreur.....	101
2.2.2. Les stratégies de politesse facultatives du receveur	113
3. Après l'offre.....	120
3.1. Echanges initiés par le receveur.....	120
3.2. Echanges initiés par l'offreur.....	121
4. Les cas particuliers	123
4.1. Le cas du refus	124
4.2. Dire que ça ne plaît pas	127
Chapitre 2 ☐ Du normatif à l'authentique	129
1. Le rôle des participants	129
1.1. Le rôle de l'offreur et du receveur	129
1.2. Dette et reciprocité	130
2. Les occasions.....	134
3. La manière d'offrir un cadeau	135
3.1. Le moment	136
3.2. Le tabou du prix	137
3.3. L'emballage	139
3.4. Le petit mot.....	142
4. Le choix du cadeau	142
4.1. Les goûts du receveur.....	142
4.2. Les circonstances	143
4.3. La relation qui unit les participants.....	143
4.4. La valeur de l'objet	144
4.5. La surprise	144
4.6. Le type de cadeau en évolution.....	145
Chapitre 3 : Analyse détaillée de trois séquences.....	148

1. Analyse d'une première séquence représentative du corpus □ le vase.....	148
2. Analyse d'une deuxième séquence représentative du corpus □ la lampe marocaine.....	156
3. Analyse d'une séquence « □ marquée □ □ le sac de □ □ étasse □.....	164

3^E PARTIE : LES SCÈNES D'OFFRE AU CINÉMA 173

Chapitre 1 □ La recherche de la vraisemblance..... 175

1. Les stratégies de politesse	176
1.1. L'échange confirmatif	177
1.1.1. La parole d'accompagnement du don.....	177
1.1.2. Les remerciements	178
1.2. Les stratégies de politesse facultatives.....	180
1.2.1. Les stratégies de politesse facultatives de l'offreur.....	180
1.2.2. Les stratégies de politesse facultatives du receveur	183
2. Les marqueurs d'authenticité	187

Chapitre 2 □ La liberté de la fiction 191

1. Offrir un cadeau au cinéma.....	191
1.1. Les occasions	192
1.2. Les manières	194
1.2.1. Le moment de l'offre	194
1.2.2. Le tabou du prix.....	195
1.2.3. L'emballage.....	196
1.2.4. Le petit mot	198
1.3. Le choix du cadeau.....	198
1.3.1. Les goûts du receveur	198
1.3.2. Les circonstances.....	199
1.3.3. La relation entre les personnages	199
1.3.4. Le coût de l'objet.....	200
1.3.5. La surprise.....	201
2. Transgresser les stratégies de politesse.....	202
3. Les exagérations caricaturales.....	205
4. Le rôle du cadeau au cinéma.....	211

Chapitre 3 □ Analyse détaillée de trois scènes..... 214

1. <i>Le grand bleu</i> (Luc Besson, 1988)	215
2. <i>Le père Noël est une ordure</i> (Jean-Marie Poiré, 1982)	222
3. <i>Harry, un ami qui vous veut du bien</i> (Dominik Moll □ 2000)	238

4^E PARTIE □ LA GESTION DES ÉMOTIONS..... 259

Chapitre 1 □ Echange d'émotions 261

1. Les émotions de l'offreur	262
1.1. Le plaisir d'offrir.....	263
1.2. L'inquiétude.....	264
2. Les émotions du receveur	265
2.1. La joie de recevoir.....	266
2.2. L'excitation.....	268
2.3. La surprise	268
2.4. La gêne, l'embarras	269
3. Echange d'émotions.....	270

Chapitre 2 □ Emotions éprouvées vs exprimées..... 273

1. Les émotions exprimées correspondent aux émotions éprouvées.....	275
2. Les émotions éprouvées ne sont pas exprimées	286
3. Les émotions éprouvées sont différentes de celles exprimées	287

CONCLUSION.....	311
Bibliographie :.....	321
Romans cités	331
Livres pour enfants	331
Table des matières.....	334

Université Lumière Lyon 2
Ecole doctorale ☐ Lettres, Langues, Linguistique et Arts
Faculté de Lettres, Sciences du langage et Arts
Département de Sciences du Langage

Thèse de doctorat en Sciences du Langage

Présentée et soutenue publiquement par

Lucie Bujon

Le 30 mai 2008

**Les rituels de la politesse :
Analyse pragmatique des interactions
lors de l'offre d'un cadeau**

CORPUS

**Laboratoire I.C.A.R. (Interactions, Corpus,
Apprentissages, Représentations) UMR 5191**

Le corpus se compose des 30 séquences authentiques puis des 22 scènes d'offres au cinéma. La transcription de ces interactions s'est faite à l'aide des conventions suivantes☐

Conventions de transcription :

- ' chute d'un son
- : allongement d'un son
- ::: allongement important d'un son
- a** le soulignement indique l'insistance
- A** les majuscules indiquent une emphase plus importante
- [chevauchement, lorsque deux personnes parlent en même temps
- = enchaînement immédiat entre deux tours de parole
- (3.s)** pause en secondes
- (.)** micropause
- ↑** intonation montante
- ☐** intonation descendante
- (...)** coupure due au transcripteur
- (inaudible)** passage inaudible
- (geste, attitude, intonation)** les actes non-verbaux et paravebaux seront notés en italiques entre parenthèses.

CORPUS AUTHENTIQUE 6

SÉQUENCE 1 ☐ L'EAU DE COLOGNE.....	7
SÉQUENCE 2 : LES LIVRES DE PENNAC	10
SÉQUENCE 3 : LE MIROIR DE POCHE	14
SÉQUENCE 4 : LE LIVRE ROMAN.....	15
SÉQUENCE 5 : LA BD.....	16
SÉQUENCE 6 : LES FLEURS	17
SÉQUENCE 7 : LE PARFUM.....	18
SÉQUENCE 8 : LES LIVRES SUR LA MAFIA.....	25
SÉQUENCE 9 : LE LIVRE SUR LE POLO	27
SÉQUENCE 10 : LE LIVRE SUR NEW-YORK.....	29
SÉQUENCE 12 : LA CASSETTE.....	39
SÉQUENCE 13 : LA FLEUR BLEUE.....	39
SÉQUENCE 14 : LE SAC DE VOYAGE.....	40
SÉQUENCE 15 : LA LINGERIE.....	41
SÉQUENCE 16 : LE TEE-SHIRT	43
SÉQUENCE 17 : L'ÉCHIQUIER	45
SÉQUENCE 18 ☐ LE DVD	49
SÉQUENCE 19 ☐ LE SAC DE «BÉTASSE».....	50
SÉQUENCE 20 ☐ LE COLLIER	58
SÉQUENCE 21 ☐ LE CENDRIER	59
SÉQUENCE 22 ☐ LES SINGES	60
SÉQUENCE 23 ☐ LE VASE	61
SÉQUENCE 24 ☐ LE BLOC-NOTES	63
SÉQUENCE 25 ☐ LE CONFITURIER.....	65
SÉQUENCE 26 ☐ LA LAMPE MAROCAINE.....	67
SÉQUENCE 27 ☐ LE CADRE.....	69
SÉQUENCE 28 ☐ LE LIVRE ROSE.....	70
SÉQUENCE 29 ☐ LE LIVRE SUR PARIS.....	71
SÉQUENCE 30 ☐ LE LIVRE + CD.....	72

CORPUS CINÉMATOGRAPHIQUE..... 74

SCÈNE 1 : LA VIE EST UN LONG FLEUVE TRANQUILLE (ÉTIENNE CHATILIEZ ; 1989).....	75
SCÈNE 2 : CA RESTE ENTRE NOUS (MARTIN LAMOTTE ; 1998)	76
SCÈNE 3 : UNE CHANCE SUR DEUX (PATRICE LECONTE ; 1998).....	77
SCÈNE 4 : L'HOMME EST UNE FEMME COMME LES AUTRES (JACQUES ZILBERMANN ☐ 1998).....	78
SCÈNE 5 : UN AIR DE FAMILLE (CÉDRIC KLAPISCH ; 1996).....	79
SCÈNE 6 : LE PARI (DIDIER BOURDON ET BERNARD CAMPAN ; 1997)	83

SCÈNE 7 : LE GRAND BLEU (LUC BESSON ; 1988)	85
SCÈNE 8 : LE PÈRE NOËL EST UNE ORDURE (JEAN-MARIE POIRÉ ; 1982)	86
SCÈNE 9 : FANFAN (ALEXANDRE JARDIN ; 1993).....	89
SCÈNE 10☐7 ANS DE MARIAGE (DIDIER BOURDON ; 2003)	90
SCÈNE 11☐LA MENTALE (MANUEL BOURSINHAC☐2002).....	91
SCÈNE 12☐LE PLACARD (FRANCIS VEBER☐2001).....	92
SCÈNE 13☐TRISTAN (PHILIPPE HAREL☐2003)	93
SCÈNE 14☐APRÈS VOUS (PIERRE SALVADORI☐2003)	94
SCÈNE 15☐LES BRONZÉS FONT DU SKI (1) (PATRICE LECONTE☐1979)	95
SCÈNE 16☐LES BRONZÉS FONT DU SKI (2) (PATRICE LECONTE☐1979)	96
SCÈNE 17☐PALAIS ROYAL (1) (VALERIE LEMERCIER☐2005)	97
SCÈNE 18☐PALAIS ROYAL (2) (VALERIE LEMERCIER☐2005)	98
SCÈNE 19☐LE RÔLE DE SA VIE (1) (FRANÇOIS FAVRAT☐2004).....	99
SCÈNE 20☐LE RÔLE DE SA VIE (2) (FRANÇOIS FAVRAT☐2004).....	100
SCÈNE 21☐LA BÛCHE (DANIÈLE THOMPSON☐1999).....	101
SCÈNE 22☐HARRY, UN AMI QUI VOUS VEUT DU BIEN (DOMINIK MOLL☐2000)	102

CORPUS
AUTHENTIQUE

Séquence 1 ☐ L'eau de cologne

S offre un flacon d'eau de Cologne pour Noël à L.

S et L sont deux amies.

S : JOYEUX NOEL MA BELLE ↑ (*S tend le paquet avec un grand sourire*)

L : ME:RCI:::

S : ça si tu veux c'est les trucs qui puent qu'ils te donnent à côté

L : OH LA LA (*expression de joie sur le visage de L*) (.) et après euh:

S : bon tu m' diras franch'ment si c'est ça qu' t'avais vu (.) pa'ce que j' me

[souv'nais plus

(*L ouvre le paquet*)

L : [AH: EXCELLENT↑ (*rires*) oui c'est ça [(rires)

S : [c'est ça ↑

L : ouais=

S : = BON::: [fff:::(*S montre un signe de soulagement*)

L : [J'ADORE, J'ADORE

S : mais alors j'étais hyper déçue pa'ce qu'y avait plus rien y avait plus les coffrets

L : oh ben c'est pas grave attends t'es folle déjà rien qu'ça t'es malade toi hein=

S : = oh [tu parles

L : [j'ai l'air con avec mon cadeau qu' j' t'ai fait moi à côté

S : non mais attends L j' t'explique ça c'est pour euh les cours que [tu m'a pris en septembre =

L : [ah non non

non s' te plaît

S : = [toutes les fiches que tu m'as filées (.) Noël

L : [s' te plaît (.) s' te plaît (.) s' te pl-

S : enfin tu vois c'est pour t' remercier un peu d' tout ça quoi c'est ça hein ↑

[qu' t'avais vu =

L : [ouais

S : = l'aut'fois et qu' tu m'avais dit ah en rev'nant j' me-

L : (rires)

S : tu tu t' l'étais pas ach'té ↑

L : non [j'me l'étais pas ach'té final'ment

S : [c'est bien ça ↑ BON : voilà [(inaudible)

L : [MERCI MA S

(L se penche par dessus la table pour faire la bise à S)

L : c'est gentil :

S : mais alors j'étais hyper déçue, moi j' cours dans tout l' magasin en disant
mais mais putain mais j' les ai vus [j' l' ai vu en coffrets vos trucs

L : [(rires) ouais ça dû être pour Noël

S : exactement ouais mais comme il restait des pauvres coffrets j' me suis dit
qu'il aurait bien pu rester un pauvre coffret de c' truc (.) non mais c' était
bien ça hein ↑

L : ouais ouais j'adore (2 s) c'est d' l'eau d' Cologne (3 s) ben [c'est super
gentil

S : [donc à
l'occasion je sais comment compléter t- tes panoplies hein

L : oui (rires) à l'anniversaire ça s'ra le déodorant et [(rires)

S : [voilà non mais j'
étais vach'ment déçue pa'ce que y avait plus le coffret

L : oh ben [c'est pas grave hein

S : [y aurait eu ç' aurait été plus p'tit le truc aurait été plus p'tit mais
y aurait eu plus de trucs quoi

L : oh c'est super gentil d'y avoir pensé:

S : ben attends j' me suis [creusée j' 'tais là (.)

L : [merci:

S : alors qu'est-c' que j' vais lui offrir une sape↑ mais là c'est clair tu vas
tomber à côté tu vas (inaudible) vous n'avez pas les mêmes goûts c'est
vraiment

L : (rires)

S : on n' s'habille pas d' la même façon j' pourrais essayer d' trouver mais (.)
puis j' me suis dit mais S mais c'est bien sûr quand nous étions faire l'
cadeau de A j' me souviens qu' tu t'étais extasiée là d'ssus

L : (*rires*)

S : putain heureusement qu'il avait pas changé de place pa'ce que sinon j'aurais
été incapable (.) j' me voyais bien expliquer alors j' crois qu' c'est d' l'eau d'
Cologne alors y a la boîte elle est assez jolie la bouteille elle fait assez
vieillotte et elle aurait commencé à m' regarder avec des billes comme ça
(☒ *montre ses yeux grands ouverts*) en m' disant mais mais qu'est-c' qu'elle
m' raconte celle-là

L : ah c'est chouette hein j' vais pouvoir sentir bon (.) comme ça

S : ouais en fait c'était un

L : en fait c'est un (*rires*)

S : un reproche implicite

L : un reproche implicite euh [tout simple (*rires*)

S : [tu pues (*rires*)

L : tu pues (2 s) c'est gentil merci:::

S : oh ben j' t'en prie oh c'est aussi pour t' remercier un peu pour tout les
feuilles les machins les cours

L : comme si y avait b'soin

Séquence 2 : Les livres de Pennac

R et **L** offrent des livres pour Noël à **B**.

R, **L** et **B** sont trois amies.

L : JOYEUX NOEL EN RETARD ↑

(R tend le paquet)

R : voilà

B : merci: *(doucement)*

(B ouvre le paquet lentement et avec précaution)

R : mais déchire ↑

B : j'aime pas □

R : on avait déjà constaté à ton anniversaire

L : non elle déchire jamais l' papier B

R : non

B : si d' temps en temps

(B découvre le contenu du paquet)

L : AH LA MA [COCOTTE

B : [AH AH j'ai d' quoi lire AH::: SUPER ↑

L : les trois premiers déjà [déjà

R : [de quoi faire

L : (rires) déjà

B : [j'en ai lu aucun

R : [ah oui ils ont complètement changé la couverture

L : ouais mais justement une fois qu' t'en auras lu un tu ne pourras plus te détacher

B : ah ouais ↑

L : et tu seras obligée [(inaudible) alors moi franch'ment

R : [c'est lequel le premier ↑ j' sais jamais

L : ben c'est c''ui-là au bonheur des ogres la fée carabine et j' crois qu' c'est la p'tite marchande de proses [(inaudible)

R : [marque les pa'ce que sinon tu risques
d'avoir [des soucis

L : [ouais faut les lire dans l'ordre pa'ce que attends j' vérifie mais
(2 s) (*L regarde dans le livre*) ça doit être ça (2 s) mais euh (2 s) comme ça
tu ne t'ennuieras pas là

B : ah non ça euh:

L : non mais c'est vraiment [bien ça s' lit trop bien quoi

R : [tu peux pas t'ennuyer en les lisant

L : 'fin (2 s)
(*B regarde dans un des livres*)

B : j' sais pas c'est pas marqué

L : j' sais pas où c'est attends (*L regarde dans un des livres*)

R : du même auteur ils marquent

L : ouais (2 s) voilà bonheur des ogres fée carabine et p'tites marchandes de
proses

B : donc ça c'est le 1 ↑ (*B note le numéro dans le livre*)

L : fée carabine 2

B : ça c'est le 2 (*B note le numéro dans le livre*) et 3 (*B note le numéro dans le
livre*) (10 s) MERCI LES FILLES

R : [DE RIEN:

L : [DE RIEN:

R : j' l'ai passé à (.) une copine de X du frère d' Y elle s'était régalée

B : [ah ouais ↑

L : [hmm

R : elle en avait d'jà lu un elle m' fait j'te les rends pas tout d' suite pa'ce qu' en
fin de compte Z va les lire aussi

L : et après y a monsieur Mallaussene après

B : monsieur Mallau- ↑

L : monsieur Mallaussene pa'ce qu'en fait c'est l'histoire de la famille
Mallaussene

B : ah d'accord ↑

L : et après y a monsieur Mallaussene qui suit et après c'est fini (.) LES
BOULES J' TE JURE (rires)

B, R : (*rires*)

L : les boules

B : et ils l'ont pas fait en (*B tapote sur la table, elle cherche ses mots*) en film
ce truc ↑

L : non

B : non ↑

L : c'est messieurs les enfants qu' ils ont fait en film t' sais c'était euh mais ça
n'a rien à voir en fait c'est un autre [(inaudible)

B : [ouais ouais non mais souvent les
trucs comme ça t' sais ils [les font en

L : [ouais mais non ils pourraient d'ailleurs (.) y
aurait d' quoi faire pa'ce que c'est long mais

R : [ouais mais alors

B : [(inaudible) là d'ssus mon mémoire

L : [(*rires*)

B : mais ↑

R : fau- faudra qu' ça soit bien fait pa'ce que le bouquin est tell'ment bien

L : ouais

R : qu'à mon avis l' film serait pas à la hauteur du bouquin

L : enfin bon tu m' diras mais à mon avis quand tu vas commencer à (.) enfin
moi j'arrivais plus à (2 s) à m'en détacher quoi

B : c'est cool là dans le train (.) ça devrait y aller

L : [dans le train ↑ pour le ski ↑

R : [c'est très bien pour chez ta grand-mère

B : ouais

L : t' y vas quand ↑

B : j' pense après la phono

R : si elle te fait chier c'est bon en une semaine tu les as lus hein

L : ouais:

B : surtout que je vais m' faire chier

L : non mais c'est vrai c'est vraiment bien quoi pa'ce qu'en plus y a des trucs
euh (2 s) y a y a une intrigue policière quoi [derrière en fait

B : [ah ouais ↑

L : ouais donc c'est pour ça ça te puis bon y a tous les personnages quoi c'est sympa normalement euh

B : (inaudible)

L : tu les avais pas lus TU ETAIS UNE DES SEULES A NE PAS AVOIR LU LES PENNAC

B : ah ouais non les Pennac jamais

R : c'est bien aussi hein comme un roman aussi il est bien

L : ouais j' l'ai lu aussi c"ui là mais ça c'est sur la lecture en fait mais comme c'est un prof t' sais i sait tout ce "fin

R : ouais [ben ça s' lit comme un roman

L : [tout c' que tu ressentais quand on t'obligeait à lire les les bouquins au collègue tout ça qu' tu détestes "fin t' sais ↑

B : ouais

L : ça t' fait chier tout ça "fin il sait tout ça il parle de ça quoi c'est excellent

(5 s)

B : j'ai d' quoi faire BON ben j' vais vous servir à boire

L : ALLEZ

Séquence 3 : Le miroir de poche

(notes prises sur le vif)

S est en visite chez la famille de **L** pour le week-end. **S** offre un miroir de poche à **L**. Le miroir est dans une boîte transparente, il n'y a pas d'emballage.

S : tiens (*S tend un paquet à L*)

L : c'est pour moi ↑

S : ben non j' te l' montre c'est tout (*ton ironique*)

L : non mais c'est vrai c'est pour moi ↑

S : mais oui

L : ah bon c'est gentil mais (**L** ouvre la boîte) oh c'est super mignon merci ah
ouais elle est super chouette en plus c'est super pratique pour mettre dans le
sac

S : ouais c'est c' que j' me suis dit

(*S et L se font la bise*)

L : merci c'est super gentil

Séquence 4 : Le livre roman
(notes prises sur le vif)

T offre un livre à V car V n'a pas le moral.

T et V sont frère et sœur.

T : tiens c'est pour toi (*T tend un paquet à V*)

V : pour moi ↑ ben pourquoi ↑

T : comme ça

L : ben merci c'est gentil mais

(*L ouvre le paquet*)

T : j' sais pas si c'est bien mais j'en ai lu un de lui qu' était bien

V : ben écoute c'est sympa merci (*V lit le résumé du livre*) ça a l'air bien

Séquence 5 : La BD
(notes prises sur le vif)

P offre une BD à **N** car **N** vient de subir un examen sous anesthésie. **P** et **N** sont frère et sœur.

P : tiens c'est pour l'anesthésie

N : ah ben merci c'est gentil

(N ouvre le paquet)

P : t' sais c'est la BD qu'on avait vue à la télé c'est super drôle normalement

N : ah ouais j' m'en rappelle ben ça m' fait super plaisir

Séquence 6 : Les fleurs

S vient passer la soirée chez son amie **L** qui vit avec sa mère.

S a amené des fleurs pour **M**, la mère de **L**.

L : eh regarde c' qu'elle t'a amené ↑

(*L montre le bouquet de fleurs à M¹*)

M : ah mais j' veux pas qu'elle fasse ça t'as d'jà pas beaucoup d' sous ma belle

S : oh c'est bon mais en fait (*M fait la bise à S*) j' me suis dit

M : t'es mignonne

S : [qu'en fait

M : [j'adore

S : j' voulais apporter des chocolats mais comme j'ai dit à L j' j' les aurais mangés alors j' me suis dit [(inaudible)

M : [ah ouais ça s'rais con d'offrir une boîte vide ça s' fait pas

M, L, S : (*rires*)

S : alors j'ai acheté des fleurs

M : ah ouais il est beau ce p'tit bouquet mais faut pas pa'ce que tu t' ruines

S : vous plaisantez ↑

M : ben si quand même

S : (inaudible)

M : elles sont belles hein ↑

L : ouais ouais

¹ S a déposé le bouquet dans un vase sur la table car elle est arrivée avant M

Séquence 7 : Le parfum

J, L et G offrent un coffret avec du parfum, une trousse à maquillage et du bain moussant à K pour son anniversaire.

J, L, G et K sont des amies.

J : tiens un p'tit cadeau

G, L, J : *(elles chantent joyeux anniversaire et apportent un gâteau avec des bougies)*

K : j' fais un vœu hein ↑

J : ouais ça va pas être trop dur de souffler deux bougies

(K souffle les bougies. G, J et L applaudissent et crient)

J : voilà ça c'était les bougies pour mon carillon qu'il n'y a plus

L : *(rires)*

J : elles auront au moins servies

K : alors

J : alors maintenant on t'explique pourquoi on n'était pas en cours lundi

G : ah vous avez pas été en cours lundi ↑

L : euh c"ui d'avant

J : pa'ce que au dernier moment on s'est dit mais on va faire l'anniversaire de K demain soir et évidemment on avait pas d' cadeau (4 s) donc en fait ça nous a fait défaut pa'ce qu' à la base on allait en argumentation et en fin d' compte on s'est dit non non on va aller ach'ter un cadeau et ça n'a pas été une [mince affaire

L : [*(rires)* non

K : pourquoi ↑

L : QU'EST-CE QU'ON LUI OFFRE ↑ *(ton désespéré)*

(rires)

J : putain terrible

L : en plus nous n'avons pas franch'ment les mêmes goûts j'ai cru qu' j'allais me prendre des coups sur la tête avant la fin d' la journée (.) alors elle était là ça ↑ oh::: *(l'air de dire non)* (inaudible) oh c'est kitsch *(rires)*

K : ben comme J j' lui ai dit tout à l'heure j' lui fais ouais j' frai un apéro avant mon anniver- avant d' partir [(inaudible)

L : [ouais mais comme on avait

K : c'est pour ça qu' j'ai pas amené la bouteille

L : ouais mais on avait prévu en fait au départ moi j' pensais qu'on l' frait plus avant Noël quoi t' sais avant qu' tu partes mais comme j' me suis dit qu'on faisait un truc là final'ment on s'est dit (.) pa'ce qu' après si si on refait pas [euh si on n' arrive pas

J : [final'ment on s'est dit si jamais y a une merdouille euh voilà et si y a pas d' aut'es dates euh c'est un peu galère quoi

K : bon j' vais ouvrir mon cadeau

J : on espère que ça va t' plaire

L : hmm

K : sinon vous allez l' changer hein (*ton ironique*)

L : oh d'accord

K : alors j' vais faire comme maman (*K prend soin de ne pas déchirer le papier*)

J : tu vas pas faire l' coup de déplier les trucs comme l'année dernière ↑

L : si si elle plie l' papier après elle le garde
[...]
(*K découvre le contenu du paquet*)

J : on avait pas bien les moyens pour Jaïpur² (.) hein ↑

K : t'y as pen:sé: ↑ (*air ravi, elle est touchée*)

J : oui ben c' t' à dire qu'on est allé s' renseigner sur les prix [m a i s
comme on n'avait pas Baiser Sauvage³=

L : [(inaudible)

J : =sous la main s' tu veux la bouteille à 350 balles euh c' 'tait [un p'tit peu
dur

K : [oui euh:
(*ton approbateur*)

² «Jaïpur» est le nom d'un parfum

³ «Baiser sauvage» est le nom d'une chaîne de parfumerie

J : on en a essayé pas mal de parfums d'ailleurs tu n'as pas senti comme on daubait en cours ↑

L : oh putain j'ai cru qu' j'allais mourir étouffée en cours quoi

J : on a pris du parfum d' chez Loréane l' Oréal on avait les (2 s) pas Loréane Orlane on avait les les bras qui pouaient

L : qu'est-c' que j'avais mal au crâne en cours tell'ment j'avais t' sais elle te l' met sur les poignets

J : mais j' pense que c'est un parfum qui risque d' t'aller pa'ce que c'est ton genre de parfum

K : ah ouais ↑

L : ["fin (inaudible)

J : [on pensait qu' ça t'irait bien à toi moi j'aime bien

K : c'est super joli (*K montre la trousse à maquillage*)

J : oui ça c'est personnel

L : (*L souffle sur ses doigts en signe de fierté car c'est elle qui l'a choisi alors que J ne trouvait pas ça très bien*)

K : (*rires*)

J : oh ça va

L : hein J ↑ (*rires*)

J : c'est vrai qu' la pochette est mignonne

L : moi j'adore

J : mais j' la trouve un peu kitsch mais [c'est normal pa'ce que (inaudible)

L : [non elle est super mignonne non même y a les p'tits dessins et tout elle est mignonne ↑

J : ben regarde si t'aimes ↑ pa'ce que

K : non mais j'aime déjà bien

J : non mais si t'aimes l'odeur ↑

K : putain mais y a deux trucs en pot (*K est surprise*)

L : ouais mais y a un p'tit truc c'est un p'tit une p'tite merdouille hein (5 s) mais bon comme on s'est dit tu changes souvent "fin tu changes [facil'ment d' parfum

J : [ouais toi tu ne restes jamais sur l' même parfum j' veux dire (inaudible)

L : on s'est dit bon on va en improviser un autre

K : ça tombe bien j'ai plus d'Ysatis⁴

L : [voilà on sait ça (rires) on sait

J : [oui

K : (inaudible)

(*K essaye le parfum sur son poignet*)

J : n'en mets pas trop pa'ce qu'elle a aspergé l' bras de L (3 s) ça sent bon mais:
faut pas non plus euh =

L : = en abuser

J : non mais t' sais c'est "fin c'est un peu fort comme parfum donc parfois c'est
entêtant (2 s) (*K sent son poignet*) c'est un peu fort ouais quand même
hein□

L : ouais normal dans le truc

K : super

L : sincère ↑

J : sincère ↑

K : ah ouais ouais [franch'ment là

L : [on a hésité avec

K : [pa'ce que effectiv'ment

J : [c'est tout à fait ton genre d' parfum

K : c'est pas trop sucré j' détestes c' qui est trop sucré

J : tu vois moi j'aime les trucs super euh

L : non mais (inaudible) on aimait bien on s'est dit bon

G : ah ouais il est un peu sucré (inaudible)

J : mais j' pensais pas qui sentait ça tu vois ↑

K : j'aime bien

G : ça sent pas c' qui est dans la pochette par contre

J : si mais ça sent vach'ment plus fort dans la pochette par contre
(inaudible)

L : une trousse à maquillage

K : ah elle est chouette hein ↑

J : ça y est ça m' rappelle lundi ça m' tourne la tête

⁴ «Ysatis□ est le nom d'un parfum

K : bon ben j' vais vous faire des bisous

(...)

J : bon anniversaire K (*échange de bises*)

K : merci

L : joyeux anniversaire (*échange de bises*) un peu en avance
(inaudible)

(*échange de bises entre G et K*)

L : on fait comme on peut

J : oh on a juste 20 jours d'avance hein

L : après madame est prise de nombreux week-ends alors euh

K : ah non mais j' m'y attendais pas

J : ben nous on pensait ouvrir une bouteille de champagne hein

L : ben ouais en plus tu nous avais dit j'amène le champagne alors on s'est dit
bon ben voilà euh

K : j'ai fait à G ouais j'ai pas pu ach'ter la bouteille et tout euh j' f'rai un apéro
chez moi avant d' partir

(5 s)

J : moi j' suis sûr par contre que c'est un parfum qui doit bien t'aller (.) ça s'
trouve elle aime pas elle va l'offrir à sa mère à Noël elle va tout remettre
dans la boîte

(*rires*)

L : tu remballes

J : tiens maman bon anniversaire

(6 s)

(*K regarde la petite bouteille de bain moussant*)

L : t' sais on s'est dit ça f'ra une super euh pour Noël quand tu prends l' bain
avec ça

K : ah ouais

J : après tu mets l' parfum

L : après tu t' fais belle

J : tu mets une robe =

L : = [moulante

J : [tu vas encore mettre ta robe

L : [bon ils auraient pu la faire un peu plus grosse

K : [ben j' mets ma robe noire euh

J : ouais voilà

L : pa'ce qu' avec ça tu t' fais un bain

J : non t'en mets pas beaucoup

K : non t'en mets pas beaucoup hein

L : ouais sinon ça infeste

(...)

J : putain comme on s'est fait chier on est allé à Auchan on a fait toute la galerie marchande de Auchan on lui achète ça ↑

L : mais on est passé par différents mais alors euh

J : ouais ouais ouais

(4 s)

J : à la base on voulait t'ach'ter un portefeuille

L : ouais au départ [(inaudible)

J : [mais alors les portefeuilles sympas étaient à 500 balles
(.) c'est-à-dire que je n' mets même pas ça pour ma fouine donc euh pour toi
K j' voudrais pas être désagréable mais

L : (*rires*) sympa

J : puisqu'on en parle euh (3 s) un service à thé

L : ouais

J : non mais après on s'est dit elle a tout on va lui faire un truc perso et tout
c'est pas comme si tu t'installais t'as tout (.) une fringue ↑ nous n'avons rien
trouvé

L : ouais

J : mais rien

L : rien de bien

J : Pimkie on est rentré on est ressorti tell'ment c'est l' bordel à Auchan t'as
vraiment pas envie hein ↑

L : ouais (.) un livre on est passé aussi tu as failli avoir euh

J : ben on a voulu t'offrir le dernier du de =

L : = d' Alexandre Jardin

J : d' Alexandre Jardin je sais pas si tu l'aimais bien ↑ et puis en fin d' compte
euh (2 s) on n'était pas =

L : = non

K : non mais ça c'est bien (.) en plus euh moi vous pouvez pas tell'ment vous plantez entre [un bijou et un parfum

J : [oui ben alors on a pensé aussi au bijou mais on t'as d'jà fait l' coup l'année dernière

(inaudible)

K : oui mais bon c'est pas grave

L : on a regardé les euh si j'ai regardé les p'tites bouteilles t'sais en de collection là t' sais

J : vaux mieux t'acheter du parfum hein

L : ils sont tombés sur la tête hein c'est 500 francs 4 bouteilles t' sais j' 'tais là (...)

Séquence 8 : Les livres sur la Mafia

T et **L** offrent 2 livres à **F** pour Noël. **T** et **L** sont frère et sœur. **F** est un ami de **T** et **L**.

M, la mère de **T** et **L**, est présente.

L : CADEAU JOYEUX NOEL

M : c'était ça la star ⁵

L : c'est la star c'est pour ça que (inaudible)

F : putain (*F prend un air gêné, il est mal à l'aise*)

L : ah ben c'est Noël ou [pas là ↑

F : [j' suis mal là j' suis mal hein (.) c'est vraiment gentil

M : (rires) j' suis mal j' suis mal

L : t'es vach'ment étonné un cadeau à Noël ↑ euh c'est rare ↑

T : c'est hyper rare alors profite-en

(*F ouvre le paquet*)

F : j'ai dû être sage c' t' année j' sais pas

M : ouais

F : [j' en sais rien

M : [t'as été t'es gâté ⁶

F : ouais j' les déchire tous ↑ c'est fait pour

M : [ah ben ouais

T : [ouais c'est fait pour

M : comme les enfants t'arraches tout

F : AH: (4 s) un p'tit doute

M : un p'tit doute

L : un p'tit doute (*rires*)

(*F découvre l'intérieur du paquet*)

F : OUAIS (*ton approbateur*) (*rires*)

⁵ F vient chercher T pour sortir et T est en train d'emballer le cadeau, F a dit «**L** fait la star qui se fait attendre**L**».

⁶ F venait de dire tout ce qu'il avait eu pour Noël.

L : c'est l'initiation euh [aux policiers
M : [c'est l'initiation à la lecture euh F
T : oh c'est pas: (*d'un air de dire que c'est pas grand-chose*)
F : (*rires*) eh ben merci bien hein
T : [écoute euh joyeux Noël
L : [c'est un p'tit cadeau mais c'est un cadeau
M : le père Noël n'est pas une ordure alors ↑
L : (*rires*)
M : cette année
F : qu'est-c' qu' ils sont gentils ces B
L : eh ouais (*ton ironique*)
T : qu'est-ce que tu veux hein (*ton ironique*)
F : j'ai rien pour vous j' suis désolé (*il prend un air très gêné*)
L : (*rires*)
F : j' suis mal quoi
L : c'est pas fait pour ça hein
M : c'est pas fait pour
F : ben merci bien (2 s) ça par contre j' connais pas du tout (*F montre un des livres*)
T : ben j' l'ai pris pa'ce que tu m'avais parlé qu' t'aimais bien les histoires d' mafias les trucs comme ça
F : hmm
T : ça s' passe à Chicago alors euh (5 s) j' le connais pas j' l'ai jamais lu tu m' diras
F : j' te l' passerai (*ton ironique*)⁷
T, L : (*rires*)
F : (inaudible)
T : c'est vrai ↑
L : ça tu l'avais pas eu dans tes cadeaux ↑
(*F fait «non» de la tête*)
F : ah la la j' te jure
L : ben quoi ↑ on a l' droit d' te faire un cadeau à Noël si on a envie ↑

⁷ T prête souvent des livres à F.

Séquence 9 : Le livre sur le polo

L, M, S et T offrent un livre pour l'anniversaire de P, leur père.

La scène se passe dans un restaurant.

P avait dit à ses enfants qu'il aimerait bien avoir un livre sur le polo. Il leurs avait montré ce livre quelque temps auparavant.

L : tiens joyeux anniversaire

P : ah::: c'est gentil (.) ah j' vois c' que c'est

L : tu vois c' que c'est ↑

P : oui j' crois qu' j' vois c' que c'est (.) merci ma puce

(P fait la bise à L)

P : j'ai dit que j' participais faudra m' dire combien j' vous dois

S : ouais c'est ça (.) tu rêves *(ton désapprobateur)*

P : non non non c'est trop cher pour vous

(inaudible)

(P fait la bise à S, M et T)

P : c'est l' polo ↑

L : hein ↑

P : c'est l' polo ↑

L : ben ouais

P : t'as porté ça tout l' temps ↑⁸

L : oui *(rises)*

S : ça lui fait un peu d' musculation *(ton moqueur)*

P : hein ↑

S : ça lui fait un peu d' musculation *(ton moqueur)*

L : hein::: *(L fait une grimace en réponse à la moquerie de S)*

(...)

(P ouvre son cadeau)

S : papa il choisit toujours ses cadeaux

⁸ Le livre est gros et lourd et avant d'aller au restaurant P, S, T, M et L se sont balladés tout l'après-midi.

P, L : hein ↑

S : tu choisis toujours tes cadeaux

P : ben vous m' demandez toujours c' que j' veux

L : non non à Noël on a:

P : hein ↑

L : à Noël tu savais pas c' que c'était

P : ah ouais (.) vous m'aviez demandé p'is j'avais pas répondu ou j' sais pas
quoi pa'ce que j'avais pas d'idée (2 s) là je:

L : là tu as émis un souhait alors euh

P : non mais pa'ce que ça m' faisait plaisir (.) c'est plus agréable à recevoir en
tant que cadeau que s' l' ach'ter tout seul

L : ouais (*rires*)

M : tu pourras l' lire ce soir

P : j' vais pas l'ouv- je vais pas l'ouvrir ↑⁹

L : oh tu peux l'ouvrir

P : si ↑

L : tu peux l'ouvrir

T : oh ben oui

(P enlève le papier plastique qui entoure le livre)

T : attention d' pas déchirer les pages

(inaudible)

T : tu l'avais d'jà feuill'té ↑

P : oui j' l'avais d'jà feuill'té oui (.) la seule chose que j'avais trouvée c'est qu'ils
parlaient très peu du polo français (.) c'est un peu dommage pa'ce que
(inaudible)

T *(inaudible)*

P : y a surtout des belles images de polo quoi

⁹ Le livre est enveloppé dans du papier plastique transparent en dessous du papier d'emballage.

Séquence 10 : Le livre sur New-York

T, S, M et L offrent un livre sur New-York à P leur père pour Noël.

La scène se passe dans un restaurant.

L : joyeux Noël papa (*L tend le paquet à P*)

P : eh ben vous êtes gentils (.) bon on va voir c' que c'est

L : hmm

P : c'est un livre ↑

L : y a des chances

(*P commence à ouvrir le paquet*)

S : mais qu'est-ce que c'est ↑

P : mais qu'est-ce que c'est ↑ (8 s) c'est un livre de blagues (*ton ironique*)

L : ouais (*rires*)

P : un livre de blagues cochonnes (*ton ironique*) (.) (*P découvre le contenu du paquet*) ah::: (*expression de joie sur le visage de P*) justement on en parlait¹⁰

L : ouais

P : ah c'est bien ça (3 s) ah: elle est belle ¹¹

(4 s)

L : ça a l'air pas mal

(2 s)

P : c'est un roman ↑

L : [non

T : [non c'est des nouvelles

L : en fait c'est plusieurs auteurs qui racontent les

T : y a même Cendrars

L : oui

P : c'est vrai y a Cendrars ↑ =

L : [y a Cocteau

¹⁰ P venait de parler du voyage qu'il envisageait de faire avec ses enfants à New-York.

¹¹ P parle de la photo qui est en page de couverture.

P : = [ça a été (.) ça a été un très grand voyageur

L : j' pense [qu' ils racontent =

S : [l' bourlingueur c'est

L : = c' qu' i ont vu de New-York (.) "fin euh c' qu' ils ont

P : ah ben ça m' fait très plaisir

L : ah: (ton de satisfaction) pa'ce que c'est dur avec toi

P : hein ↑

L : c'est dur avec toi

P : non non mais c'est c'est une très bonne idée (.) c'est très original et puis ça m' fait vraiment plaisir (.) elle est belle la pochette hein

S : puis on a pris New-York on aurait pu prendre une autre ville [mais on s'est dit New-York¹²

L : [ouais mais bon (*rires*)

T : tu connais

S : tu connais un tout p'tit peu (3 s)

P : quand quand vous s'rez (.) plus vieux vous direz à vos enfants grand-père il avait une passion pour New-York [(*rires*)

L : [ouais (*rires*)

P : merci les enfants c'est gentil

¹² P est passionné par la ville de New-York.

Séquence 11 : Le livre sur fleurs

C'est l'anniversaire de **M**, ses enfants **L**, **T**, **S** et **X** lui offrent un livre sur l'histoire des fleurs.

(X, S, L, et T chantent joyeux anniversaire et applaudissent, ils amènent un gâteau avec des bougies)

(L tend le paquet à M)

M : le beau paquet (.) c'est du ruban hein ça ↑ pour ça ça fait classe hein ↑ ça fait classe (.) vous m'avez encore gâté pa'ce que: je sens que j' vais aimer euh

T : tu sens qu' tu vas aimer ↑

M : ouais je l' sens je l' devine c' que c'est quand même au poids (.) mais j' sais pas je devine pas c' qu'il y a euh le contenu

T : ah ouais

(...)

M : oh vous m'avez gâté ça doit être un beau truc

(...)

M : c'est quoi ↑

(M ouvre son paquet)

M : OH::: OH: LA: LA: (.) c'est d' la folie les enfants oh la la ça fait longtemps en plus que j'en ai pas eu un un livre sur les fleurs (.) j' vais ouvrir hein ↑¹³

L : c'est c"ui qu' t'avais noté

M : oui: (.) merci merci beaucoup (M fait la bise à S) j' suis très contente j'adore (.) après quand j'aurais l' temps d' les lire quand j' serai plus vieille aussi¹⁴

L : (inaudible)

M : ben si c'est vrai c'est un plaisir aussi d' les regarder après (M fait la bise aux trois autres enfants) il est beau hein c'est super classe (.) j' vais l'ouvrir

¹³ Le livre est emballé dans un papier plastique.

¹⁴ M n'a pas beaucoup de temps pour lire et met de côté des livres qu'elle lira plus tard.

(...)

(M enlève le plastique qui entoure le livre)

T : moi j' l'ai feuill'té y a pas c'est pas un truc euh de

(3 s)

L : ben c'est bien

T : ah oui non mais j' pense que c'est bien

M : ah ouais (*ton approbateur*)

T : [c'est la vraie histoire sur les fleurs

L : [non mais pa'ce que déjà (inaudible)

M : voilà mais c'est vraiment intéressant [ça j'ai pas

T : [c'est pas un truc que d' photos en fait

M : voilà

L : non mais y a des belles photos

M : y a des belles photos mais c'est vrai qu' c'est un truc que j'avais pas c'est (.)
ça m'intéresse vraiment quoi

L : au début on était parti sur ELLE-Décoration

M : ah oui

L : enfin t' sais l' best-of

M : oui

L : mais en fait c'est pas bien

M : c'est pas bien (*ton approbateur*)

L : en fait c'est que des photos euh tu sais de de salles et puis c'est machin qui
l'a fait [ça c'est truc qui l'a fait =

M : [ah oui oh oui (*ton approbateur*)

L : =y a pas d'objets y a pas

M : oui c'était pas voilà c'était pas (.) ils en font tout un fromage et puis
final'ment euh

L : j' trouvais qu' c'était pas très bien

M : faut qu' j' mettes mes autres lunettes hein

L : ça ça avait l'air bien quoi

M : j' vais aller chercher les vraies pa'ce que là j' y vois qu' du feu

(*M va chercher ses lunettes*)

(...)

M : ouais puis t' sais y a d' quoi écrire hein sur l'histoire des fleurs (.) c'est vrai qu'on dit les fleurs les fleurs mais y a (.) l'histoire j' suis sûre qu'elle vient aussi des colonies des machins c'est très ancien l'histoire des fleurs très très ancien (.) les fleurs qu'ont été ramenées (M feuille le livre) oh la la ¹⁵ (.) non mais c'est intéressant aussi qu' y ait une histoire si y a pas que des fleurs sinon euh (3 s) ah oui puis en plus y a des (.) y a des index

L : un sommaire

M : hein ↑

L : un sommaire

M : un sommaire ouais (.) c'est bien pa'ce que c'est par euh (2 s) y a plein d'histoires qui m'intéressent j' sais qu' par exemple qu'il y a des fleurs qui étaient (.) ils doivent sûrement en parler y a des modes y a des c'est c'est inépuisable les fleurs (.) han ouais il est magnifique

(...)

M : ouais puis l' texte a l'air bien aussi et regarde cette photo si elle est belle (.) c'est vrai tout l' bonheur d'une femme à qui on offre des fleurs (2 s) ouais c'est ça c'est en plus c'est par petits euh (.) oh il est beau quand même vous dites qu'il y a pas d' photos mais y a il est bien illustré quand même (4 s) non mais ça m'intéresse vraiment j' suis vraiment contente

T : j'avais entendu à la radio t' sais où ils parlaient euh

M : ils disaient qu' c'était vraiment bien quoi ↑

T : ouais mais ça devait être le même jour où t'avais noté sur l' papier

M : ah: ouais vous êtes des p'tits malins vous

T : [(inaudible)

M : [ça m' fait une vraie surprise pa'ce que j'avais oublié t' sais y a des tas d' choses qui me font envie puis après tu fais oh c'est vach'ment bien c'est vach'ment bien (.) puis j'en avais vu un autre j'avais peur quand vous m'avez dit ça pa'ce que j'en avais vu un autre qui valait rien (.) ils en avaient parlé aussi à Flammarion ou j'avais reçu ou à Decitre (.) pour Noël ils avaient montré plein d' livres sur l' jardin y en a toujours (.) j' l'avais vu il était pas bien du tout il en foutait plein la vue alors qu' c"ui-là il (.) c'est vraiment intéressant

¹⁵ M vient de voir une belle photo.

L : ouais une fois t'avais noté ça sur un bout d' papier alors [(inaudible)]

M : [ben ouais mais c'est que j'avais entendu j' crois à la radio ils disaient que c'était

T : ouais t'avais entendu ça à France Info

M : voilà et j'avais dit (.) ils disaient qu' c'était vach'ment intéressant quoi (.) ouais mais moi j' trouve que c' qu' il y a d' génial c'est qui ont fait fait un texte et en plus ils ont mis plein de:

L : ah ouais c'est vraiment un beau livre

M : ah ouais ouais vraiment plein de: (.) puis j' t'assure qu'il y en a une histoire là-dessus ah oui ça c'est [sûr que

T : [ça s' passe au cours des siècles en fait

M : voilà mais c'est vach'ment intéressant j' suis sûre qu' ça va m'intéresser ça (.) ça m' fait très très plaisir mais j' l'avais oublié (.) j'avais oublié qu' j'avais noté ça (.) vous m'avez piqué l' papier où j' l'avais noté↑

T : non j' l'ai r'noté

L : on l'a r'noté

M : ah ouais putain ouais (2 s) (*M continue de feuilleter le livre* ¹⁶) Rome sous une pluie de roses y a des tas d'histoires tu vois euh y a la Grèce y a le Moyen Age y a tout c'est vach'ment intéressant non c'est vraiment j' suis vraiment très très contente (3 s) ouais les fleurs aussi c'était lié à la religion et à tout hein

X : qui c'est qui veux du gâteau ↑

M : il est beau (.) ben dites donc vous dites qu'il y a pas tell'ment d'illustrations vous l'avez pas bien regardé hein

L : si

T : ben moi c'est moi mais je je [je pensais

M : [han il en est bourré eh

L : si si moi j'avais vu qu' il y avait des belles photos

M : qu'est-ce qu'il est beau

L : [mais c'est pas si tu veux

M : [c'est un beau cadeau

(...)

¹⁶ M feuillette le livre tout au long de la conversation et fait des commentaires sur ce qu'elle voit. M montre aussi les photos à L et T.

L : non mais disons qu' c'est pas un livre où (.) sur les fleurs comme le jardinage [(inaudible)]

M : [voilà voilà c'est ça que j' trouve (.) ah non mais vraiment vous m' faites un plaisir euh:

(...)

M : ouais c'est ça qu' il y a d' bien c'est pas l' truc comme j'ai déjà des kilos avec les fleurs les (.) et c"ui qu' j'ai vu c'était un peu ça puis c'était minable quoi (.) ça c'est un vrai beau livre de

L : c'est un livre d'art

M : ah oui c'est un livre d'art oui (.) la passion des bouquets c'est intéressant aussi (.) comment composer certain'ment les bouquets tu vois ils expliquent la passion tu vois (2 s) c'est super les enfants (.)même c'es tableaux j' les adore aussi regarde

(...)

M : puis même tout est magnifique tu vois (.) tu mettrais pas elles mettaient regarde euh à cette époque-là elles mettaient des tulipes dans les ch'veux et tout ils expliquent (.) han il est trop il est magnifique vous (.) pas d'illustrations ben dites donc regarde ça la richesse de (.) et le texte oui c'est un vrai

L : alors t'arrêtes pas d' dire des conneries (L s'adresse à T)

(...)

T : mais moi j' l'ai mal feuill'té

M : ah oui pa'ce que regarde un peu regarde un peu y en a à chaque page et en plus y a du texte (.) non mais il est gros aussi il est beau hein

M : comme c'est gentil d'avoir euh le langage des fleurs aussi (.) comme c'est gentil d'avoir pensé pa'ce que moi j'avais oublié ouais (3 s)

L : on avait pensé aussi aux recettes de Mme de Sévigné mais B nous a grillé alors euh

M : ah ouais il vous a grillé (.) oh la la la oui (.) dites le avec des fleurs (.) là une première boutique de fleurs ils expliquent à Paris aussi

(...)

(M feuillette encore le livre)

M : il est bien pa'ce qu' il y a à la fois des illustrations le texte les les illustrations sont toutes bien on t'explique tout bien (.) puis j' vais apprendre

plein d' trucs pa'ce que (.) ouais ça j' l'avais vraiment pas c' livre là
(inaudible)

(...)

M : il est magnifique il est magnifique (.)il est magnifique les enfants là oui
vraiment

(...)

X : joyeux anniversaire ma p'tite moumoune

M : oh: ben merci les enfants

(*M feuillette encore le livre*)

M : y a même des adresses de vases (.) mais purée le livre il est complet archi-
complet quoi c'est clair (.) en Angleterre en Belgique aux Etats-Unis

(...)

T : on a bien joué alors ↑

M : ah ouais (.) c'est vraiment c'est vraiment un très beau livre quoi dans tous
les sens du terme il a l'air complet et en même temps euh (.) ouais c'est pas
c' que j'ai eu jusqu' à maint'nant ça n'a rien à voir (.) mais j' t'assure j'ai eu
un peu peur pa'ce que j' t'assure que l'autre il était pas bien (.) l'autre livre j'
l'ai vu là (.) t' sais j'ai j'ai j'ai eu peur et puis la couverture c'était pas comme
ça (.) han putain (.) ah oui j'avais noté ça tu vois (.) oh mais j'ai dû entendre
ça à France Info (*M plie le papier cadeau*) ouais mais là c'est une folie hein
pa'ce que j' sais bien aussi les prix des livres hein (ton embarrassé)

L : ben on fait c' qu'on veut hein

T : on fait c' qu'on veut avec notre argent

M : ouais mais bon (.) vous en avez pas trop non plus (.) han ça c'est vraiment
(.) oui c"ui-là oui tu vois c'est c' que j' disais à B pa'ce qu' une fois il m'
disait vous voulez un livre sur les sur les jardins ↑ mais j' lui disais mais
j'en ai tell'ment des trucs sur les jardins (.) c'est vrai hein entre l' jardinage
j'ai plein d' livres sur les jardins italiens les jardins (.) tandis que ça non ça
c'est vraiment quelque chose de (.) c'est intéressant (.) puis en plus j'adore
les fleurs alors ça ça va bien aussi quoi (3 s) le livre des fleurs

T : j' peux regarder ↑

M : Catherine Donzalle (.) faut pas avoir les mains grasses ↑

T : non j'ai pas les mains grasses

M : Donzelle (.) c'est marrant comme nom (3 s) mais ça fait longtemps qu' j' l'avais noté ça

L : mais ça fait longtemps qu'on l' a noté (rires)

M : oh la vache alors là j'en r'viens pas les enfants c'est super sympa (.) j' l'avais laissé traîné ici ↑

L : hein ↑

T : de quoi ↑

L : de quoi l' papier ↑ ouais

(...)

M : ben quand tu vois tout c' qu'ils racontent rien qu'en feuill'tant tout tout c' qui s' passe par rapport aux fleurs euh

L : ben là t'en t'en as pour un moment à tout lire

M : ah ouais

L : faut faire par

M : un p'tit peu (2 s) j' suis hyper contente (6 s) c'est bien pa'ce que c'est quand même classé par euh par petit index

L : c'est des chapitres

M : "fin y a des p'tits chapitres c'est bien j' trouve (2 s) ben dites donc tu l' as feuill'té en vitesse effectiv'ment t'as vu toutes les gravures qu'il y a (inaudible)

M : elle est magnifique j' trouve (.) c'est c' que j'ai dit rien qu' ça (.) regarde le bonheur d'un d'une femme à qui on offre des fleurs t' sais

L : ah ouais

M : ça veut tout dire

(5 s)

L : t'as pas eu les fleurs t'as eu juste le livre

M : oh ben ça suffit les enfants là (.) plus que suffisant (1 s) faut pas exagérer (2 s) dites donc ça valait l' coup d'attendre hein ¹⁷

L : [ouais

T : [ah apparemment c'est français les fleurs (*T feuillette le livre*)

M : ah ↑

¹⁷ L'anniversaire de M a été fêté plus tard que la date précise car M n'était pas présente ce jour-là.

T : offrir des fleurs aux femmes c'est français

M : han tu vois on va savoir plein d' choses

(...)

M : puis alors c' que j' trouve très très gentil d' votre part c'est qu'en fait vous l'avait bien capté vous avez bien (.) ça c'est sympa d' votre part

T : ben c'est marrant pa'ce que moi en fait (.) t'as dû t'as dû partir j'ai vu l' papier et j'ai écouté le (.) j'étais là c' jour là j'ai écouté justement pa'ce que j'avais vu le: (.) pa'ce qu' elle disait à la radio c'était elle qu'était interviewée et [(inaudible)

M : [c'est pour ça que j' l'avais marqué voilà pa'ce que à la façon dont il l'avait présenté j' m' étais dit oh mais ça ça a l'air d'être vraiment bien quoi (.) ça se sent tu sais la façon dont c'est (.)mais j'avais oublié (.) pa'ce que c'est vrai y a tell'ment d' choses qui t' font envie après euh

(...)

Séquences 12, 13 et 14 :

Noël chez C, plusieurs personnes sont présentes. Les cadeaux ont été distribués un par un à chaque personne et chacun a dit merci au moment où on lui a donné le cadeau. Ensuite chaque personne ouvre son cadeau.

Séquence 12 : La cassette

S offre une cassette à **M** sa sœur.

(M ouvre le paquet)

M : ah excellent (.) trop fort

S : ça t' plaît ↑

M : oh ben ouais tu m'étonnes

S : j' l'ai pris en cassette pa'ce que j' me suis dit tu pourras l' prendre euh dans ton sac quoi¹⁸

M : ouais

S : pa'ce que si tu pars tu va pas emmener ta platine CD

M : si

S : ouais mais enfin pour tous les jours euh

Séquence 13 : La fleur bleue

D offre une fleur à **C** une amie.

(C ouvre son paquet)

C : HAN::: super c'est bleu et c'est mes fleurs préférées

D : ah ben écoute j' savais pas qu' c'était ta fleur préférée mais la couleur ça j' savais

C : non non mais les fleurs qui sont en corolle (*C regarde la fleur sous tous les angles*) c'est magnifique

¹⁸ M se prépare à partir pour un séjour à l'étranger

D : j'ai pensé qu' ça t' plairait

C : ah oui carrément

D : j' me suis dit j' suis sûr qu'elle a des vases mais euh

D : elle est rev'nue d' Montpellier par la route alors s'tu veux j'étais un peu
flippé quoi

Séquence 14 : Le sac de voyage

S, F et **C** offrent un sac de voyage à **M** qui doit prochainement partir à l'étranger.

(M ouvre le paquet)

C : alors ça va avec l'autre mais c'est pas pour te dire qu'on a envie qu' tu partes
hein (.) pa'ce que lui il t'offre un livre (.) nous on t'offre des bagages
(inaudible) donc en fait tu voulais un ensemble

M : ouais

C : et on s'est dit que voilà (.) alors l'autre c'est pas vraiment un sac à main c'est
un sac à main de voyage pa'ce qu'en fait tu peux mettre plein d' trucs
dedans

M : excellent

C : il est garanti un an
(...)

M : il est immense

C : et t'as demandé un sac de voyage pas une trousse à toilette

F : on s'est dit qu' t'avais une valise mais bon (inaudible) ou on t' la pique

M : ouais

F : donc on s'est dit que là t'auras un sac à toi

M : excellent ben c'est super (.) en plus ça va être utile

C : mais ça veut pas dire qu'on a envie qu' tu partes hein

Séquence 15 : La lingerie

T offre de la lingerie à L sa petite amie pour son anniversaire

T : L ↑ (*T appelle L*)

(*L arrive*)

T : assieds-toi

L : y a toute une mise en scène ↑

T : mais non y a pas d' mise en scène (3 s) j' sais pas si ça va t' plaire

L : (inaudible)

T : non mais (.) j'ai essayé d' faire un truc mais j' sais pas si ça ira

L : mais dit euh (FORT) (*L montre des signes d'impatience*)

(*T donne le cadeau à L et elle l'ouvre*)

L : oh c'est joli

T : c'est vrai ↑

L : ben oui euh

(*L embrasse T*)

L : c'est beau (.) t'as choisi tout seul ↑

T : hein ↑

L : c'est super beau

T : ben C m'a aidé un p'tit peu mais

L : c'est super joli (3 s) c'est super joli

T : C m'a aidé un p'tit peu

L : ah t'avoue alors ↑

T : oui j'avoue mais j'ai pas mal choisi

L : ouais si (.) c'est joli

T : t'es sûre ↑

L : mais oui j' suis sûre (.) non c'est (*ton ironique*) non c'est super beau

T : non j' savais pas avec les p'tits (.) les p'tites boules là (4 s) tu t'attendais à un
peu plus à mieux non ↑

L : hein non mais j' m'attendais à un truc tout bizarre moi (.) qu' t'allais m'offrir
j' sais pas trop quoi (.) tu m'as tell'ment offert des trucs euh

T : tu comprends pourquoi j' pouvais pas t' l'offrir au restaurant

(rires)

(L embrasse T)

T : joyeux anniversaire

L : bon maint'nant c'est moi qui doit t'en offrir

Séquence 16 : Le tee-shirt

T et L, frère et sœur, offrent un tee-shirt à S, un ami, pour son anniversaire.

M, la mère de T et L, est présente.

L : joyeux anniversaire (*L tend le paquet à S*)

S : putain (*S a l'air gêné*)

T : les boules hein

L : oh les boules on arrête pas d' te faire chier avec nos cadeaux

S : non::: (*ton de protestation*)

(...)

S : hmm::: j'vous jure ces G (inaudible)

(*S ouvre le paquet*)

L : on a tapé dans l' classique hein

S : ouais ben alors là vous avez bien fait hein (.) vous avez très très bien fait (.)
je vous remercie GRANDEMENT (.) j' vous fais la bise

T : ben ouais c'est l'anniversaire

(*S fait la bise à T et à L*)

S : merci

L : de rien

(*rires*)

L : j'ai l' ticket si jamais tu (.) si c'est pas ta taille

S : oh: non ben

L : j' pense que là euh (.) XL (*S place le tee-shirt devant lui*) ça va ↑

M : c'est pas un peu trop grand ↑

S : quoi qu' j'ai pris du bidon hein

M : je trouve que (.) c'est pas un peu grand ↑

L : j'ai l' ticket si tu veux ↑

M : ben oui pourquoi tu changes pas pour L (.) L ça serait suffisant j' trouve
qu'en longueur il est trop long

L : ben vaux mieux l'enfiler pour voir pa'ce que

M : oui faut quand même l'enfiler mais à mon avis ça [(inaudible)

L : [pour faire du sport

M : non non ben non il faut (.) moi j' me d'mande si L aurait pas suffit

T : ben il essayera

M : il essayera oui sinon

S : ouais (.) non mais ça c'est bon (2 s) ALLEZ c'est bon

L : ben ouais [tu mets pas des (.) t'achètes pas des XL ↑

T : [oh j' pense que ça t'ira

S : ça dépend [si mais ça va

T : [ça c'est XL ça (*T montre le tee-shirt que porte S*)

M : ouais mais c'est différent (.) faut l' voir enfilé quoi (.) sauf que si il prend L
il pourra l' rentrer dans des frocs alors que (.) ça dépend comment il le porte
aussi quoi

(...)

S : eh oui j'ai eu l' short j'ai l' tee-shirt

L : ah ouais t'as eu l' short ↑

S : ouais ouais (inaudible) il est noir

L : ah noir (.) j'ai j'ai hésité entre noir blanc et gris hein ¹⁹

S : non mais ça va mieux comme ça pa'ce que

L : j' me suis dit gris (.) t'as pas mal de gris (.) tu mets pas mal de gris donc

T : on verra mieux la sueur comme ça (ton ironique)

S : ouais j' mets gris en haut et noir en bas

L : c'est vrai ↑ j'ai hésité j' me suis dit j' vais taper dans les valeurs sûres noir
blanc ou gris (.) j' me suis dit gris pa'ce que l'hiver t'as pas mal de trucs gris

S : c'est vrai (.) c'est vrai c'est vrai

¹⁹ Le tee-shirt offert est gris.

Séquence 17 : L'échiquier

C et L offrent à P un échiquier qu'ils ont ramené du Maroc pour son anniversaire.

N, l'amie de P, est présente.

C : tiens bon anniversaire petit bonhomme

P : oh t'es trop mignon toi (.) en plus dans le 69²⁰ où j'ai trouvé un appart
(rires)

C : faut commencer par le grand

P : par le grand là ↑

C : sinon c'est pas drôle

P : en plus y a un petit mot

C : ça y est tu es maintenant un vieux con
(rires)

P : trente ans la sénilité et les tremblements (.) bon et ben (*il lit le mot*) «Bon
anniversaire C et L» (.) vous êtes trop mignon putain c'est gentil

L : c'est fait pour déchirer

P : c'est fait exprès ↑

L : ben oui

P : (*il déchire l'emballage*) AH::: (*bruit de papier*)
(inaudible)

P : (*il découvre le cadeau*) oh trop chouette ☐

N : ouais: (*air content*)

P : trop chouette

N : c'est de la marqueterie ↑

L : c'est de la marqueterie c'est du citronnier et du ↑

P : du citronnier ↑

L : ben il doit y avoir du tuya aussi

P : et du tuya ☐

²⁰ Le cadeau est emballé dans du papier journal le «69».

C : y avait un troisième non ↑

P : super

C : ouais puis il y a le noir c'est du j' sais pas quoi

P : alors y a plein de pièces qui vont avec (.) mais pourquoi (inaudible) ↑

C : ben ça bouge un peu avec l'humidité

P : avec ↑

C : le le taux d'humidité

P : ah ouais

C : ça bouge un peu

P : il y a des petits

C : ça vient du vécu

P : ben ouais exactement (3 s) c'est bien (.) gauloises blondes²¹ ↑ c'est surprenant comme emballage

(*rires*)

C : c'est bien vu ouais c'est

P : c'est des pièces en citronnier et puis des pièces en pas citronnier alors ↑

C : voilà

P : oh ben c'est rigolo (inaudible)

N : et elles ont toutes un houla-oup autour du ventre

P : ouais c'est marrant comment ils ont fait les mecs ↑ (2 s)

N : et de l'autre côté fait voir comment elles sont

P : tiens

C : (inaudible)

D : (*rires*)

P : oh vous êtes trop gentils hein putain ça me fait vachement plaisir sérieusement (.) non vraiment

C ben on s'est dit qu'il fallait que ben comme tu vieillissais et que tu devenais un peu con il fallait quand même te trouver des exercices de mémoire qui te fassent travailler un peu le ciboulot parce que sinon ça allait pas le faire quoi

(*rires*)

P : ben c'est super

²¹ Le deuxième paquet est fait avec le carton d'une cartouche de cigarette.

L : même au Maroc on a pensé à toi dit

P : [c'est super

L : [spécialement
(*P ouvre le dernier paquet*)

C : tu vas être déçu =

P : = ah c'est la suite =

C : = c'est tout simplement parce qu'il n'y avait pas la place dans l'autre

P : ah non mais parce que je me demandais ce que c'était
(*rires*)

C : voilà □

P : ils sont vachement rigolos eh

N : ah c'est marrant (.) ah c'est chouette

P : bon alors là vraiment je vous remercie c'est trop gentil je te fais la bise

C : ouais (*bises*)

N : c'est mignon de les voir qui se font la bise

L : ouais (*rires*)

N : c'est bien finalement c'est autant un cadeau pour moi (*rires*)

P : merci L (*bises*) ben ouais comme ça je vais pouvoir t'apprendre

L : ben ouais je sais pas jouer aux échecs

N : vous jouez vous aux échecs ↑

L : non moi je sais pas jouer

C : un p'tit peu mais pas des masses

P : ah ça c'est sympa ça (.) ça c'est super sympa □ (2 s) non c'est bien non je suis vachement content ben on se fera des parties comme ça (3 s) on se fera des parties (.) ça c'est sympa □ (.) dis donc je savais pas que le citronnier c'était un bois qui se travaillait comme ça là (.) et l'autre c'est quoi c'est du marronnier t'as dit ↑

L : du tuya

C : du tuya

P : du tuya ↑ c'est marrant on dirait du: comment ça s'appelle ↑ tu sais les bois qu'on met comme j'ai dans ma voiture là ↑ l'acajou

C : ouais mais c'est du tuya c'est du c'est même de la racine de tuya ça c'est du ↑ comment ils appellent ça ↑

L : je sais pas

P : c'est marocain ↑

(inaudible)

N : ils travaillent beaucoup avec le tuya ↑

L : ouais ouais

P : c'est sympa à toucher en tout cas

N : c'est doux hein ↑

P : ouais ouais c'est vraiment bien (4 s) SUPER

C : voilà □

P : super sympa (.) ah ouais c'est vraiment bien (inaudible)

(...)

P : ah ça me fait plaisir

C : voilà □

P : c'est gentil

C : bon on le boit ce coup ↑

Séquence 18 Le DVD

C et L offrent un DVD à J pour son anniversaire. C et L sont un couple et J est un ami.

C alors on s'est dit que ben (1 s) comme t'avais eu une nouvelle télé

J ouais

C et puis euh qu'on voulait faire très original euh pour ton anniversaire (.) on a fait très original (*C tend le cadeau à J*)

J oooh (2 s) génial (2s) ouh (2 s) c'est ben gentil (2 s) ah (J ouvre le cadeau) c'est (inaudible)

L tu l'as pas ↑

J non

L bon ouf (*rires*)

C rassuré (3 s)

J «*É*moin du mal²² voilà (2 s) oh c'est cool

L (*rires*)

C bon anniversaire euh vieux

J merci hein (2 s) ouai

²² Titre du film offert.

Séquence 19 Le sac de «pétasse»

C et L sont mariés.

J et M sont mariés et M est enceinte.

C et L, et, J et M sont des amis, ils fêtent l'anniversaire de C et de M qui sont nés à deux jours d'écart.

C et L offrent aussi un cadeau à M pour le futur bébé.

C et L (ils chantent «Joyeux anniversaire» pour M et lui offrent des fleurs)

L avec le vase intégré²³

M j'ai vu ça chez S l'autre jour mais je connaissais pas c'est marrant

L mais j'en ai trouvé (.) j' me suis dit comme t'as beaucoup de vases (*ton ironique*)

M tout à fait

L (rises)

M ouais ça va hein (*ton ironique*) il est très très beau (.) merci
(M fait la bise à L et C)

C (inaudible) des anniversaires (C tend d'autres cadeaux)

M c'est très beau (.) oh la la mais que de cadeau

C oh la la pff tu veux qu'on te le je sais pas quoi

M ben

C pose le (.) là

(...)

M ouais j'avais vu ça chez S j'avais trouvé ça rigolo

L c'est pour ça je me suis dit pour M idéal parfait

C idéal

M merci (.) merci

L il y a ton cadeau d'anniversaire et le cadeau du bébé (inaudible)

C c'est parce que c'est son anniversaire de l'année

L non c'est comme ça

²³ Les fleurs sont dans une bulle d'eau qui sert de vase.

M de laquelle d'année ↑
C pff tout de suite
M du 5^{ème} mois 4^{ème} mois
(...)
M toi aussi t'as le droit à un cadeau (.) joyeux anniversaire (M tend un paquet à C)
C merci (3 s)
M c'est mortel hein (.) ça mérite une photo
L fait main (*parlant du paquet*) (*rires*)
M tout à fait
C fait avec le cœur des mains
M c'est moi qui l'ai fait
J le paquet cadeau
(...)
M ouah toi aussi t'as des belles fleurs
L ouais
M la classe
C (*rires*) qui c'est qui ouvre en premier madame ↑ vas-y toi (.) un chacun
M on en a un chacun
C dans l'ordre
M on en fait un toi un moi un toi un moi
C un toi un toi un moi (.) toi prem's
M non
C si allez
M lequel je fais ↑
C euh pff je sais pas (.) ça c'est pour le bébé ça c'est pour la mère
M je commence par le bébé faut que je commence à privilégier mon enfant
hein
C commence à te sacrifier
L je voulais que ça soit un bébé normal comme les autres qui ne soit pas exclu
C oui il faut qu'il se socialise d'avance
L ça a une portée euh

C☐symbolique

L☐symbolique (.) pour qu'il soit comme les autres

C☐tu sais c'est la déclaration des droits de l'homme

(rises)

M☐(elle ouvre le paquet) o☐h c'est Sophie la girafe

L☐tous les bébés ils ont leur Sophie la girafe et je voulais que ce petit aussi il ait sa girafe

M☐c'est le premier (inaudible)

L☐ça en plus il peut le prendre tout de suite

M☐génial (.) (M lit l'emballage) douce pour les câlins elle rit si on appui

L☐tu connais ↑

M☐ben je connais j'ai déjà vu des girafes mais je suis pas sûre de

(inaudible)

L☐Sophie la girafe

C☐Sophie la girafe

M☐tout à fait (.) je peux l'ouvrir alors ↑

C☐oui

M☐(M lit l'emballage) c'est l'ami de bébé depuis 40 ans

C☐[ben oui qui n'a pas eu sa Sophie la girafe ↑

M☐[elle est pas toute jeune hein Sophie la girafe

L☐c'est un classique

M☐(M lit l'emballage) fine souple et douce on peut la prendre facilement la pétrir la mordiller sans danger et pour s'amuser il suffit de presser son ventre pour l'entendre rire

C☐et puis le rire d'une girafe j'aime autant te dire que (ton ironique)

M☐c'est pas rien

(...)

M☐merci merci c'est le premier jouet

(...)

C☐c'est à moi ↑ je fais lequel d'abord ↑

M☐ c'ui du dessous fait attention quand même (26 s) qu'est-ce que c'est ↑

(doucement) (bruit de papier)

L☐je sais pas ce que c'est je sais même pas ce que c'est

(inaudible)

C☐ bon ben j'attends alors (*car J est au téléphone*)

L☐ ben ouais

(...)

C☐ c'est quoi ↑

J☐ je sais pas

M☐ (inaudible)

C☐ qui c'est qu'a fait le paquet parce qu'il est bien parallèle parallèle hein

M☐ c'est moi (.) parce que J il sait pas faire en fait

(...)

C☐ (*C a ouvert le paquet*)(*rires*) hm hm hm hm je vais connaître la fin avant²⁴

(.) je suis content

M☐ (inaudible)

C☐ ah voilà une bonne idée qu'elle est bonne

M☐ tu les avais pas alors ↑

C☐ non

(*C fait la bise à M*)

M☐ non parce qu'après du coup on s'est demandé

C☐ ça ça me fait bien plaisir

L☐ et ben dis donc

M☐ parce que t'avais bien essayé de les lire non ↑

C☐ j'avais (*C fait la bise à J*) j'avais essayé le premier (2 s) mais j'étais petit

L☐ [maintenant t'es grand =

C☐ [c'était ma période oui-oui

L☐ = tu vas pouvoir comprendre

M☐ ah oui d'accord

C☐ maintenant le seigneur des anneaux oh peut-être pas oui-oui non mais

(*rires*) un p'tit peu plus

M☐ le club des cinq

C☐ (*C feuillette le livre*) mais c'est écrit tout petit

L☐ (*rires*) fais voir

J☐ ça se lit super facilement

²⁴ Le cadeau est un livre qui est, à ce moment-là, adapté au cinéma.

C☐(*il lit un passage*)

M☐ tu liras le premier d'autant plus facilement que tu connais déjà l'histoire
puis après t'enchaînera

L☐ah parce que tu connais que le premier ↑

C☐eh oui j'ai vu le film que du un (.) ah ah ah ah (rires) ah ben ça me fait bien
plaisir c'est une excellente euh idée euh

M☐t'as vu hein on est intelligent ↑

(...)

C☐à toi d'ouvrir le deuxième

M☐ah que de cadeau☐☐k qu'est-ce qu'on est gâté☐☐(.) attends que je déchire
pas tout il doit y avoir un système (7 s)

(...)

M☐faut le sortir mais je vois pas comment y attraper

L☐ben déchire (3 s)

C☐non c'est la boîte le cadeau

L☐(*rires*)

M☐c'est comme toi c'est une boîte artistique

C☐c'est une boîte bien

M☐alors suspens

C☐suspens (2 s) c'est un ↑

M☐qu'est-ce que c'est encore ↑

C☐mais qu'est-ce que c'est

M☐y a du noir

C☐que cela peut-il bien être ↑

M☐y a du blanc aussi (2 s)

C☐c'est un☐☐☐

(*M découvre le cadeau*)

M☐c'est un sac de pétasse

L☐(*rire «hune☐²⁵*) (*L est surprise*)

M☐nous on appelle ça sac pétasse

L☐ben je suis contente hein

²⁵ Nous appelons rire «hune☐, un rire un peu nerveux et forcé qui exprime un certain mécontentement ou un malaise.

M☐non mais on s'en achète et tout hein

L☐(rire «*hune*»)

M☐non mais on admet de dire que c'est un sac pétasse

L☐(rire «*hune*»)

M☐non il est beau il est bien merci☐☐super

(M fait la bise à L et C)

M☐merci

C☐en fait c'est pour mettre le bébé dedans c'est un couffin

M☐non il est bien joli (.) merci

L☐il va avec ton imperméable

M☐hm hm (.) il y en a là-dedans tu sais que

L☐au début je voulais t'acheter un petit sac à dos mais en fait t'en a déjà un

M☐hm

L☐je me suis dit qu'avec le bébé c'était mieux d'avoir les mains libres

C☐mais moi j'ai dit que tu mettras le bébé dedans

(inaudible)

M☐à la base je crois qu'on disait je crois que c'est à P qu'on en avait offert un au début un sac à main vraiment et on disait que ça faisait sac pétasse parce que c'est quand même un peu

L☐(inaudible)

M☐mais c'est pas du tout péjoratif

L☐ouais ouais d'accord il faut le savoir quoi (*rires*)

M☐non non non non j'aurais peut-être dû mettre des précautions avant de le dire

C☐(*rires*) mettre des guillemets

M☐voilà

J☐mais t'en a

M☐ouais j'en ai un

C☐c'est un sac pétasse

M☐ouais ouais non mais j'en ai un

L☐(*rires*)

M☐tu vois c'est pas du tout le dénigrement de la forme du sac

L☐normalement ça se tâche pas ça

M☐ouais ouais

L☐(à C) eh ben oui hein acheter un sac c'est toute une euh

M☐ben ouais

C☐c'est toute une stratégie hein

M☐bon ben merci je suis très contente

C☐je peux moi aussi oh (.) allez moi j'ouvre le mien

M☐allez

C☐c'est quoi dedans ↑

M☐surprise (.) on est assez fier de ce cadeau quand même hein
(C ouvre le paquet)

C☐une euh (.) boule²⁶

L☐de neige

C☐AH ah ah ah ah (*rires*) (*content*) ouais en plus on en a déjà une²⁷

M☐on était sûrs que tu l'avais pas celle-là parce que la photo elle est de nous
donc même si tu avais déjà une photo une boule avec une photo ça pouvait
pas être celle-là

L☐(*rires*) de toute façon

C☐on a des drôles de têtes dedans

L☐c'est le réveillon

M☐on l'avait enlevée
(C fait la bise à M)

C☐merci

M☐on l'avait enlevée de là

C☐merci monsieur c'est très gentil (C fait la bise à J) merci Freudon merci
merci merci

M☐quand on vous a montré les photos du jour de l'an on l'avait enlevé pour
pas que vous la voyiez

C☐exprès

L☐c'était déjà pensé

C☐vous aviez déjà pensé à tout ça
(...)

M☐je suis très contente merci

²⁶ C fait collection des boules à neige.

²⁷ Dans la boule à neige il y a une photo de C et L.

☐ merci beaucoup

Séquence 20 Le collier

L vient du Maroc et offre un collier à S.

L et S sont amies.

L (elle tend le paquet à S) c'est un petit cadeau hein

S oh c'est pas vrai (.) oh c'est gentil (elle ouvre la paquet)

L (inaudible) marocaine (.) c'est une petite bricole (.) y avait pas grand chose (.) alors par contre (.) enfin tu vois l'attache à mon avis faut la faut la resserrer quoi parce que

S ah ouais d'accord

L ça te plait ↑

S ouais carrément (2 s)

L à mon avis par contre faut choisir ton ton anneau et puis

S ouais (.) puis le resserrer peut-être

L ouais (2 s) ou tu laisses pendre ou (4 s) c'est un p'tit souvenir (...)

S je suis dans ma période bleue

L c'est vrai ↑ ben ça tombe bien alors (.) j'ai hésité

S non non c'est su-per joli

L ben regarde si tu peux l'enlever

S non mais je le garde

L ça pendouille

(S fait la bise à L)

Séquence 21 ☐ Le cendrier

J et **C** rentrent du Maroc et offrent un cendrier (non emballé) et une cartouche de cigarette à **M**.

J et **M** sont frère et sœur.

J ☐ (*J donne la cartouche de cigarettes à M*) tiens un cadeau

M ☐ ouais

J ☐ made in Maroc

M ☐ ouais

J ☐ et le cendrier qui va avec

M ☐ ah ah ah ça le cendrier (.) excellent ☐

J ☐ (rires)

M ☐ ça ils en font pas de comme ça en plus en France (*rires*)

J ☐ (*rires*)

C ☐ c'est rare

J ☐ des comme ça ils en font pas par contre

M ☐ non

J ☐ [c'est du tuya

M ☐ [mm c'est une odeur très marocaine

J ☐ c'est du tuya monsieur

M ☐ du tuya (.) et sa prend feu ↑ non quand t'écrases ton mégot

J ☐ non justement

M ☐ non (.) ben excellent

J ☐ ben écoute c'est une petite bricole mais c'est-à-dire qu'il y a pas non plus

heu à moins que tu veuilles des babouches ↑

M ☐ non

Séquence 22 Les singes

C et **D** offrent à **P** trois singes en bois (dont **P** fait collection) ramenés du Maroc.

C et **P** sont frère et sœur.

C tiens **P** (*C tend les 3 singes qui ne sont pas emballés*)

P ah ouaouh ah ils sont chouettes han attends ils sont super beaux (.) ah ouais t'as vu ↑

D la collec

P ils sont super beaux je les trouve superbes (.) ah génial ah c'est cool ah j'adore on dirait (.) c'est super bien fait (.) je vous fais un bisou (*P embrasse C et D*) tu les as déjà vu les autres ↑

D euh ouais

P j'en ai que deux autres (.) ils sont supers beau ils sont super bien dessinés avec leurs petits yeux pourtant j'aime pas bien les collections mais je trouve que c'est intéressant tu sais quand tu passes euh même pas tellement les personnages mais de voir la sculpture et le bois la différence qu'il peut y avoir d'un pays à l'autre je trouve ça super intéressant

Séquence 23 Le vase

T et **S** offrent un vase à **I** pour Noël.

T et **S** sont la tante et l'oncle de **I**.

F est l'ami de **I**.

T Alors maintenant comme tu as été bien sage on va

(T tend le cadeau à I)

I merci tatan □ (.) en tous cas le paquet est déjà bien joli hein

T (inaudible) mais il s'est renseigné un p'tit peu le père Noël

I ah bon ↑

T faut pas croire il apporte pas de cadeaux comme ça à tout le monde

(I déballe le cadeau)

I je sais pas si j'y arrive □ (25 s) *(bruits de papiers)* tonton apporte moi un couteau

S hein ↑

I apporte moi un couteau s'te plait j'y arrive pas (24 s)

(S donne un couteau à I)

I merci □ (4 s) je fais durer le suspense moi hein

T ah

(I ouvre le paquet)

I HAN (23 s) c'est su-per beau □ (2 s) ah c'est génial

(...)

I c'est quoi comme matière ↑

T ben c'est du verre hein mais du verre

I ça ↑

F ça paraît pas

(...)

T tu aimes ↑

I ah ouais ouais c'est génial

T parce que je savais pas trop puis j'ai dit ben

F si c'est moderne

I☐ ah ben ouais c'est magnifique hein (.) ça change de tous les trucs en cristal blanc

(...)

I☐ ah ouais non mais c'est super beau (.) merci bien tantan

(I fait la bise à T)

I☐ merci tatan

T☐ de rien du tout

I☐ c'est super

T☐ ben je suis bien contente parce que je me disais rose je sais pas si elle va bien aimer

I☐ ah mais je suis pas P moi le rose ça me gêne pas

T☐ y avait ou rose ou violet

I☐ ah ben non violet tu vois j'aurais pas bien aimé

T☐ ah ben non moi non plus j'ai dit non je peux pas alors j'ai pris rose

F☐ maintenant qu'on a refait la salle on a refait rose et vert

T☐ c'est ce que je me suis dit [le rose ça va bien avec leur tapisserie

I☐ [non mais ça va super bien (.) violet j'ai jamais bien aimé

(...)

T☐ y avait que deux couleurs violet ou ça

I☐ non mais j'aime mieux ça c'est super

(...)

T☐ j'ai bien aimé moi ça m'a plu

I☐ ouais mais c'est superbe

T☐ des fois on manque d'idée

I☐ puis c'est original (.) ben c'est qu'au bout d'un moment maintenant on arrive à plus savoir

Séquence 24 ☐ Le bloc-notes

I et **F** offrent un bloc-notes «☐décoré☐» à **S** leur oncle, pour Noël.

T est la tante.

I☐et ben nous aussi il est passé le père Noël (.)

T☐on a de la chance hein

I☐on commence par qui ↑

T☐oh ben tonton ça changera pour une fois

I☐allez honneur aux hommes en premier

T☐voilà

I☐tiens joyeux Noël avec un peu de retard (*I tend le paquet*)

S☐merci (2 s) je suis pas patient moi je déchire tout

I☐ah ben tu fais comme tu veux hein

(inaudible)

(*T découvre le contenu du paquet*)

T☐oh c'est chouette la pendule les lunettes oh ben c'est génial ça han

S☐ah ouais

T☐à mettre dans le

S☐oh ben dit donc

T☐ah ouais super bien (.)

S☐merci (*il fait la bise à I*)

I☐oh ben de rien

S☐oh ben si c'est chouette

T☐ben c'est génial ben alors dit donc

I☐ben je sais pas c'est surtout quand j'ai vu les lunettes que j'ai

S☐merci (*S fait la bise à F*)

F☐de rien

I☐que j'ai pensé à lui

T☐ah c'est bien

S☐ah ouais

T☐pour mettre dans ton petit truc

Iben oui j'ai dit (.) puis le format c'est un format qui existe hein

S(inaudible)

Iben voilà oui

St'as le format puis après

Itu peux pas recharger c'est ça

Tc'est joli comme tout

Sah ouais

Séquence 25 Le confiturier

I et F offrent un confiturier à T, leur tante, pour Noël.

S est l'oncle.

(T reçoit son paquet)

T: qu'est-ce que ça peut être ↑

(...)

T: ah:::

(bruits de papier)

(T découvre le contenu du paquet)

T: ah ouais c'est joli ça (.) regarde (.) c'est pour mettre quoi ↑ de la confiture au p'tit dèj' ↑

I: ben si on veut normalement c'est fait pour être un confiturier mais en fait tu peux mettre plein d'autres choses dedans

T: ah

I: ça fait un peu grand pour la moutarde (3 s)

T: ben non la moutarde non

I: ouais

F: tu mets des billes dedans

T: ma sœur m'a donné de la confiture hier soir alors je pourrais la mettre dedans

(...)

T: merci c'est gentil (*elle embrasse I*)

I: c'est bien peu

T: mais c'est pas toujours le hein

(...)

T: ah c'est super joli (2 s) j'aime bien la couleur en plus (inaudible) c'est des fraises ↑

I: y a une fraise une mûre et une framboise

T: c'est la fleur du fraisier

I: je pense que oui

T c'est super chouette merci bien c'est génial (.) et la petite cuillère j'aime bien (2 s) super bien

I c'est marrant

T c'est bien gentil

F c'est utile

T oui ben c'est ça (.) puis ça fait joli tu sers avec ça

I moi j'avais bien aimé

T moi j'y mettrais de la confiture dedans

I ben normalement c'est fait pour

T (inaudible)

I puis y avait d'autres en démonstration y en avait un c'était la moutarde et puis je sais plus

T ouais la moutarde on s'en sert pas bien à table hein c'est vrai ↑

S hm

T on s'en sert pour faire les sauces c'est dommage de

I ben euh

T de sortir ça que pour faire les sauces

I ben c'est-à-dire que ben c'est pour toi ouais

T comme ça quand on déjeunera dehors on le mettra dehors

I ça fera printanier

T merci bien c'est bien gentil □

Séquence 26 ☐ La lampe marocaine

J offre à **C** et **F** un cadeau de Noël, quelques jours après Noël.

J est un ami du couple **C** et **F**.

(J tend fièrement son cadeau à F)

J ☐ tiens

F ☐ merci c'est gentil (.) mais on n'a pas le tien nous *(air gêné)*

C ☐ ben oui c'est ce que je te disais ils nous ont pas livrés alors on te le donnera plus tard

J ☐ non mais ça n'a pas d'importance

(F commence à déballer le paquet)

F ☐ qu'est-ce que c'est ☐ hm hm ça a l'air chouette

J ☐ j'ai tout de suite pensé à vous quand je l'ai vu

(F ouvre et découvre une lampe marocaine)

F ☐ ouah c'est chouette [elle est super belle

C ☐ [oh ça fait longtemps qu'on en veut une en plus

J ☐ quand je l'ai vu j'ai tout de suite pensé que ça irait super bien sur votre terrasse

F ☐ ah ouais c'est cool (.) elle est vraiment belle hein tu l'as trouvée où ↑

J ☐ dans un magasin à St Priest qui fait que des produits marocains il a des tonnes de lampes mais c'est celle là qui m'a plu tout de suite

F ☐ tu l'as bien choisie (.) non vraiment elle est très belle ça fait longtemps que j'en regardais y a un magasin à Saxe mais celle-là elle a vraiment des jolies formes

C ☐ ouais très très bien

J ☐ en fait il faut mettre une grosse bougie à l'intérieur

C ☐ ah bon ↑

J ☐ ben oui

F ☐ et oui pour éclairer ouais avec une bougie l'été dehors ça s'ra super chouette

J ☐ ouais sur votre terrasse là

Cben merci hein c'est super gentil

Fouais merci beaucoup c'est super

(C et F font la bise à J)

Jben de rien hein

Fet puis il faudra que tu reviennes pour chercher ton cadeau à toi

Jouais y a pas de souci

Couais on est désolé hein

Jnon mais

Séquence 27 Le cadre

G offre un cadeau d'anniversaire à **H** la mère de sa belle-fille **L**.

Le cadeau est un cadre avec des chaussons de bébé en relief au centre.

G tendez (*G tend un paquet*) joyeux anniversaire

H oh merci c'est gentil oh la la

(*H ouvre le paquet*)

G attention c'est fragile

H oh o:::h c'est vous qui l'avait fait ↑

G non

H vous l'avez trouvé

G oui

H oh un petit chausson de bébé (.) regarde **L**

G pour accompagner les bébés²⁸

H pour accompagner les bébés c'est trop mignon les petits chaussons (2 s)
merci c'est trop mignon (.) ouais je pensais c'est vous qui l'aviez fait parce
que vous êtes tellement habile

G oui mais j'ai trouvé que quelqu'un avait encore mieux travaillé que moi

H (*rires*)

²⁸ H fait collection de tableaux représentant des bébés.

Séquence 28 Le livre rose

S offre un livre à **B** pour son anniversaire.

S et **B** sont mariés.

Stiens bon anniversaire (S tend le paquet)

Bmerci mon chat (B embrasse S)

Salors c'est un livre à lire quand tu n'auras pas le moral

Bah bon ↑ (B ouvre le paquet) ah alors

Sc'est le guide rose pour toujours avoir le moral

Bah c'est parce que c'est rose²⁹ que ça t'as attiré ↑

Souais non je trouvais l'idée rigolote

Bnon mais c'est rigolo (B lit quelques lignes) ouais c'est une idée marrante
merci mon chat (B lit encore quelques lignes)

Scomme ça tu peux en lire un peu tous les jours

Bouais surtout quand je suis au régime c'est bon pour le moral

Souais (rises)

Bmerci c'est très gentil (B embrasse S)

²⁹ B adore la couleur rose.

Séquence 29 ☐ Le livre sur Paris

J offre un livre à **D** pour son anniversaire.

J et **D** sont mariés.

J ☐ tiens joyeux anniversaire (*J tend le paquet*)

D ☐ ouais cool merci (.) qu'est-ce que c'est un livre ↑

J ☐ ah ben

D ☐ hm hm (*D tâte le paquet*) ouais qu'est-ce que tu as pu prendre ↑

J ☐ ben ouvre tu verras bien

D ☐ (*il ouvre le paquet*) a☐:h ouah c'est super c'est une bonne idée

J ☐ tu m'en as parlé il y a longtemps

D ☐ ouais ah il y a des photos aussi ouais c'est super c'est des témoignages en fait

J ☐ hm

D ☐ tu l'as trouvé où à la fnac ↑

J ☐ ouais

D ☐ ouais c'est une super idée merci

J ☐ bon ben je suis contente

D ☐ ouais merci c'est super (*D embrasse J*)

Séquence 30 Le livre + CD

G offre un livre avec CD à H pour son anniversaire.

G et H sont mariés.

G Et voilà tiens (*G tend le paquet*)

H ah merci (*H embrasse G*) ah ah c'est quoi ↑

G t'as deviné ↑

H non c'est quoi ↑ (*H tâte le paquet*) c'est un livre mais c'est souple c'est un livre de cuisine

G hin hin suspens

H ben non je vois pas (*H ouvre le paquet*) ah tu l'as trouvé³⁰ ah super ah la la c'est cool

G ouais ben j'ai eu du mal hein je te l' dis

H ah bon parce qu' ils en avaient plus ↑

G ben non ils sont en rupture de stock partout je suis allé à la fnac ils en avaient plus à Virgin non plus j'ai fait des petites librairies aussi ils en avaient plus nul part et en fait j'ai fini par le trouver à Flammarion mais alors tout au fond du magasin une vendeuse en a retrouvé un

H ouah ben dis donc j'ai de la chance alors ben je pensais pas que c'était dur à trouver (.) ah ben c'est marqué édition limitée en fait ah ben c'est pour ça

G mais tu l'avais regardé en fait ↑

H non pas vraiment enfin oui mais je savais pas exactement ce qu'il y avait dedans c'est des poèmes apparemment et puis il y a le CD

G ouais tu l'as déjà écouté ↑

H non mais je lui fais confiance j'aime bien en général ça doit être sûrement revendicatif mais

G ben je suis content de mon coup

H c'est ça que tu me disais que t'avais eu du mal

G ben ouais

³⁰ H avait indiqué cet ouvrage à G.

H☐a☐h (2 s) merci c'est super merci beaucoup (*G embrasse H*) je l'écouterais
demain c'est super merci

CORPUS
CINEMATOGRAPHIQUE

Scène 1 : La vie est un long fleuve tranquille (Etienne Chatiliez ; 1989)

C'est l'anniversaire de Jean, père d'une famille bourgeoise de 5 enfants (Bernadette, Emmanuelle, Pierre, Paul et Mathieu). Les enfants et la mère (Marielle) lui offrent un gilet de sauvetage.

(Pierre joue un morceau de piano pour son père)

(Tous en chœur) : JOYEUX ANNIVERSAIRE

J : merci les enfants □ *(ton solennel)* bravo mon fils tu as fait d'énormes progrès

M : vous savez Pierre a mis les bouchées doubles pour être prêt aujourd'hui

B : un jour il sera un grand pianiste célèbre

J : voilà bien notre Bernadette comme tu vas vite en besogne (.) mais c'est déjà formidable

P : voilà papa votre cadeau *(il tend le cadeau)*

J : qu'est-ce que c'est ↑ *(il montre de l'excitation)* *(il ouvre le paquet)* **OH** : un gilet de sauvetage pour le 420 (.) quelle bonne idée □ *(il l'essaye)*

M : oui il me semblait bien que vous aviez perdu l' votre l'été dernier à la régata du 15 août

J : ah::: pas d' mauvais souvenirs ce soir □ d'ailleurs celui-là est beaucoup mieux

(deux enfants essayent de fermer le gilet et se disputent)

E □ non c'est moi

P □ oh pff

(sonnerie de téléphone)

J : téléphone téléphone *(ton guilleret)*

(J part dans une autre pièce pour répondre)

P □ *(en s'adressant à sa mère)* il a l'air content hein *(air ravi)*

Scène 2 : Ça reste entre nous (Martin Lamotte ; 1998)

Patrick et Hélène sont mari et femme. Patrick est souvent absent et cela créé des tensions dans le couple.

Ils font une petite fête avec des amis pour l'anniversaire de Patrick. Sa femme lui offre un agenda électronique.

(Tout le monde réclame que Patrick déballe ses cadeaux)

(Patrick ouvre le premier cadeau)

P : oh: ça je sais qui c'est ça hein ↑

(H le regarde avec angoisse)

P ssss::: *(air ravi)* oh *(il ouvre l'agenda)* oh super

(sa femme a enregistré un message qui se met en route)

Message □ **A**ujourd'hui nous sommes le 20 juillet c'est notre anniversaire de mariage bon anniversaire mon chéri □

(tout le monde applaudit)

(P se dirige vers sa femme, il a l'air touché)

H : comme ça tu pourras plus m'oublier

P : j'oublie les dates mais toi j' t'oublie jamais

(ils s'embrassent)

Scène 3 : Une chance sur deux (Patrice Leconte ; 1998)

Alice passe la soirée avec Léo et Julien. Un de ces deux hommes est son père mais elle ne sait pas encore lequel, elle aura les résultats sanguins le lendemain. A la fin du repas elle offre à chacun une pipe.

A : ouais mais y avait un truc que j' voulais: euh enfin bon (.) c'est pour vous
quoi (*elle tend un paquet à chacun*)

(*L et J sont étonnés*)

J : mais en::: en qu- en quel honneur↑

A : en pas d' honneur comme ça (.) j' me suis dit qu' c'était l' moment ou jamais
pa'ce que demain j'ai quand même pas mal de chance d'avoir un père en
moins

L : y a qu' à dire que c'est une fête des pères privée et puis voilà

A : vous ouvrez pas ↑

J : ben si □

L : si mais ça m' gêne □

(*ils ouvrent leurs paquets*)

L : oh: j'en j'en (*rires*) avais pas (*air étonné*) et puis souvent j' me disais (.) y a
pas longtemps

[tiens j'en ai pas

J : [(*rires*) moi non plus (*rires*) et tu tu crois pas qu' ça nous fout un coup d'
vieux ↑ =

A : = oh non

L : bon ben maintenant i nous manque plus qu' les chaussons

J : (*rires*) ça s'ra pour Noël

L, J : (*rires*)

Scène 4 : L'homme est une femme comme les autres (Jacques Zilbermann □ 1998)

Simon arrive chez son cousin David tard dans la nuit. Son cousin s'est marié quelques jours auparavant. Simon est un joueur de clarinette et il vient lui offrir sa clarinette.

D : qu'est-ce qu' i t'arrive Simon ↑

(Simon pose le boîtier de sa clarinette sur la table et l'ouvre)

D : j'espère que t'es pas venu jouer de la clarinette à c' t' heure-ci ↑

S : c'est ton cadeau de mariage

D : *(surpris)* j' croyais qu' c'était la clarinette de ton père ↑

(F la femme de D arrive dans la pièce)

F : salut Simon *(ils se font la bise)*

S : bonsoir (.) j' me suis dit qu'elle pouvait pas tomber dans de meilleures mains (.) ça t' fait plaisir au moins ↑

D : ouais: *(air pas convaincu)* ça m' gêne un peu j' m'en servirai jamais moi □

F : ah mais je suis sûre que ton cousin sera ravi de te donner des leçons particulières (.) j'aurai bien voulu moi aussi qu' tu sois un artiste(.) comme Simon

Scène 5 : Un air de famille (Cédric Klapisch ; 1996)

C'est l'anniversaire de Yolande, elle est avec son mari Philippe et la famille de son mari. Il y a Henri et Betty, le frère et la sœur de Philippe, et la mère de Philippe (M).

La mère offre un chien à Yolande. Ensuite Henri lui offre une laisse pour le chien. Et enfin Philippe lui offre un collier pour elle.

P : tiens voilà (*il lui donne des cadeaux*)

Y : ouh::: (*elle est touchée*) je peux commencer à ouvrir↑

M : oh mais oui bien sûr allez-y c'est fait pour non at- attendez attendez ou- ouvrez celui-là le petit là ouais (.) ça c'est mon cadeau□ l'autre c'est Henri et Arlette mais i' s'ouvre après [enfin vous comprendrez quand vous aurez ouvert les deux

Y : [oui oui oui (*doucement*) (*elle est pressée de l'ouvrir*)

(*elle ouvre*) (*rires complices de P et M*)

Y : oh ↑ qu'est-ce que c'est↑

P : ben tu vois bien c' que c'est chérie □ (*ton légèrement énervé*)

Y : c'est un chien en photo □

B : tu fais une collection d' photos d' chien ↑

Y : ben non non justement pas du tout (*elle retourne la photo*) ah voilà c'est pour re- re- =

(**Tous**) : = retirer

Y : un bon pour retirer un chien au chenil les pas perdus 57 boulevard des parloirs 45 mille-

(silence)

Y : (*gros soupir*) (.) c'est ça ↑ vous m'offrez un chien↑ (*elle a l'air désagréablement surprise*)

M : c'est lui là sur la photo alors j' vous préviens tout d' suite il s'appelle Biniou
mais comme il est très jeune vous pouvez changer d' nom si vous voulez
(.) vous voyez il est pas encore habitué il le supportera très bien

H : ouais pff

M : c'est un mâle hein

H : il est bien mignon moi j' trouve (*il regarde la photo*)

Y : (*gros soupir*) (*air dépité*) mais euh merci beaucoup hein madame mais euh
qu'est-ce que j' voulais dire euh comment ça s'entretient ↑ (*voix
tremblante, elle a envie de pleurer*)

B : tu l'arroses une fois l' matin j' crois (*ton sarcastique*)

P : ça t' fait pas plaisir ↑ tu tu [fais une drôle de tête

M : [elle est surprise =

Y : = oui voilà voilà je suis surprise mais je

M : vous savez Yoyo j'ai une grande expérience des chiens j'ai toujours vécu
avec des chiens et euh je peux vous assurer que quand vous saurez c' que
c'est alors là vous s'irez vraiment surprise (.) vous voulez qu' j' vous dise le
fond d' mon cœur (.) un chien n' vous décevra jamais

H : et c'est vrai malheureusement c'est vrai

M : ça peut sembler idiot c' que j' dis mais personne ne m'a aimé personne ne
m'a comprise comme Freddy (.) et quand il est mort à 18 ans passés vous
savez c' que j'ai fait ↑

(Tous) : oui oui ouh là

M : j'ai déménagé

(...)

Y : on dirait le chien d' Henri

M : c'est la même race depuis Freddy j'achète toujours la même race

H : ouais c'est ma mère qui me l'a offert aussi c"ui qui marche plus là (.) et
c'est le seul problème avec ces chiens c'est c'est qu'i' qu'i' s'affaissent au
bout d'un moment mais alors hein sans jamais hein s' plaindre toujours de
bonne humeur hein m'man Caruzo i' ↑

Y : et l' votre il était paralysé aussi ↑

M : bien sûr□

Y : oh pauv' bête (*elle commence à pleurer*)

M : oh ben dis donc qu'est-ce qu'elle est sensible cette petite

Y : non (*elle renifle*)

(*Y ouvre le deuxième cadeau, elle montre Henri du doigt car elle a deviné que c'est de sa part*)

(*rires*)

H : c'est c'est une laisse hein

Y : oui j'ai vu (*rires*)

H : et les clous là ils sont heu i' sont plaqués argent

Y : c'est gentil merci

P : voilà et ça (.) c'est moi

M : oh::: (*rires*)

Y : oh ça va pas (*elle pleure*)

P : non arrête de pleurer c'est d' là sensiblerie maint'nant (*ton énervé*)

Y : j' suis désolée (*elle se mouche*) oh j'ai j'ai trop bu j'ai pas l'habitude (*elle ouvre le paquet*)

Y : oh encore une laisse □ (*elle la tient du bout des doigts et est surprise*)

P : et non c'est un collier chérie (*rire gêné*)

Y : c'est c'est c'est beaucoup trop luxueux pour un chien (*elle a envie de pleurer*)

P : NON C EST POUR TOI C'EST PAS POUR LE CHIEN C'EST POUR TOI
(*Fort*) (*très énervé*)

Y : merci mon chéri merci je (*en pleurant, décontenancée*)

P : c'est un collier pour femme (*il s'adresse à Henri*)

H : ouais ouais

Y : je vais le mettre tout d' suite (*Philippe prend le collier d'un geste énervé et lui met*)

P : fais voir

Y : il me va bien

M : (*signe de la main, approbation*)

B : très bien tu veux pas essayer d'aboyer pour voir (*ton sarcastique*)

M : (*elle s'adresse à B*) oh mais qu'elle est bête (.) il est très beau c'est magnifique (.) (*elle s'adresse à Y*) c'est très distingué

Y : oui oui

P : bon anniversaire ma chérie (*il l'embrasse*)

M : oh mais qu'il est gentil

Scène 6 : Le pari (Didier Bourdon et Bernard Campan ; 1997)

Murielle et Victoria vont chez leurs parents avec leurs maris respectifs Didier et Bernard. Murielle et Didier sont avec leur fille Elodie.

C'est l'anniversaire du père (P). Didier et Murielle offrent un Backgammon de luxe et Bernard et Victoria offre un backgammon de voyage.

M : papa ouvre tes cadeaux

(...)

(P ouvre le premier cadeau)

P : ah c'est un backgammon (il regarde son cadeau) super qu'est-ce qu'il est beau comment vous l'avez su ↑

M : maman m'a aidé un peu (*rires*)

P : merci les enfants

D : et en plus c'est d' la nacre pa'ce que comme c'est bientôt vos noces de nacre vous voyez le (*rires*)

P : c'est gentil merci Didier

D : de rien de rien

E : et en plus maman elle a dit qu' ça coûtait très cher

M : mais non pas tant qu' ça

P : et ça qu'est-ce que c'est ↑ (*il prend le deuxième cadeau*³¹)

B : non ça c'est pff c'est rien ça

P : et ça qu'est-ce que c'est ça ↑

B : ben euh pas grand-chose (*rires*)

D : ben je sais pas mais en tout cas euh vous avez eu un accident d' voiture ou quoi ↑³²

(*rires*)

(P ouvre le deuxième cadeau)

E : oh un autre backgammon

³¹ Le cadeau est mal emballé.

³² C'est un backgammon de voyage.

P : on dirait qu'il y a eu des fuites (*rires*)

V : qu'est-ce qu'on est bête (.) maman quand je t'ai appelé tu m'as bien dit que

Ma : ah oui j'ignorais qu' Murielle avait déjà acheté son cadeau

B : non mais c'est stupide on va l'échanger pff c'est pas

V : oui surtout qu'il est ridicule à côté du vôtre

M : mais non mais non papa s'entraînera sur le vôtre avant de jouer avec le nôtre

P : ah i' me plaît c'est le principal ça s'ra mon backgammon de poche

Ma : et puis i' va être pratique pour le voyage

P : bien sûr bon allez si on trinquait

D : Bernard ton Ricard un grand↑ ou un petit Ricard de poche pour le voyage↑
(*rires*)

Scène 7 : Le Grand Bleu (Luc Besson ; 1988)

Jacques vient de gagner une compétition de plongée, il retrouve Enzo son ami et concurrent. Jacques est accompagné de Johanna, son amie américaine. Enzo offre un dauphin en verre à Jacques et un saladier à Johanna.

E : félicitations Jacques c'est magnifique magnifique(.) je suis fier de toi (.)
voilà (*il tend un paquet vers Ja*) et voilà (*il tend un paquet vers Jo*)

Ja : qu'est-ce que c'est ↑ (*air surpris*)

E : c'est des p'tits cadeaux (.) presque rien (.) j' le savais j' l'avais d'viné
(*Ja et Jo ouvrent leurs cadeaux*)

E : tu fais toujours collection ↑

Ja : hinhin (*qui signifie «oui»*)

E : tu l'avais pas c''ui-là ↑

Ja : non (.) il est superbe (.) merci

E : ce n'est rien (.) j' le savais j' l'ai dit à Roberto il est excellent notre petit
Français il va gagner

Jo (en montrant son saladier dans lequel est inscrit un texte) est-ce que c'est
un poème ↑

E presque (.) c'est la recette des spaghettis frutti el mar

Jo (*rires*) thank you

Scène 8 : Le père Noël est une ordure (Jean-Marie Poiré ; 1982)

Pierre et Thérèse travaillent dans l'association «SOS détresse amitié». Ils sont de garde le soir de Noël. Thérèse offre un gilet, qu'elle a tricoté elle-même pour Pierre et Pierre lui offre un tableau qu'il a fait lui-même.

L'offre du cadeau se déroule sur plusieurs scènes car Pierre voit le paquet cadeau de Thérèse avant qu'elle ne lui offre.

Mme Musquin, la directrice de l'association est coincée dans l'ascenseur.

(Pierre trouve un paquet dans la cuisine et le tâte)

(Pierre se dirige vers Thérèse près de l'ascenseur)

P*(en chuchotant pour que Mme Musquin n'entende pas)* Thérèse ↑ (.) qu'est-ce que c'est ce paquet là ↑ sur la chaise dans la cuisine

T*(avec un sourire) (en chuchotant)* ben Pierre c'est rien du tout ça qu'est-ce que vous avez fouiné ↑

P*(en chuchotant)* parce que n'est-ce pas moi aussi j'ai une surprise pour vous

T*(en chuchotant)* oh *(air gêné)* chut et Mme Musquin

(...)

(Pierre est dans la cuisine et parle à Thérèse qui est au téléphone dans le salon)

P*(fort)* dites donc Thérèse la surprise qui est sur la chaise (.) ça ne se mange pas ↑

(Thérèse ne répond pas car elle est au téléphone, elle sourit)

(Pierre la rejoint avec le paquet dans les mains)

Técoutez Pierre ne faites pas l'enfant

(Thérèse finit sa conversation téléphonique)

T*(elle reprend le paquet)* bon puisque vous ne pouvez pas attendre trois secondes (.) joyeux Noël Pierre *(elle tend le paquet en présentant une mine réjouie et un air gêné)*

P : ah c'est pour moi ↑ *(air étonné)* oh: écoutez Thérèse merci beaucoup (.) i' il fallait pas vraiment c'est c'est

(T et P essayent maladroitement de se faire la bise et en même temps Pierre prend le paquet)

T : [(rires)]

P : [(bise) pardon (bise) voilà (bise) voilà (.) oh: écoutez

T : j'espère que ça vous plaira c'est dur avec vous vous avez tout□

P : oh non écoutez Thérèse rien qu' d'avoir pensé qu' c'était Noël c'est déjà formidable (.) OH::: (*il regarde le paquet d'un air ravi*)

T : alors vous vous n'ouvrez pas ↑ (*air gêné*)

P : si bien sûr (.) mais écoutez de l'extérieur c'est c'est magnifique(.) OH:::
OH::: (il découvre le contenu du paquet) AH::: (il a un air dégoûté, il regarde le gilet en le tenant du bout des doigts) (.) oh: une serpillière c'est formidable Thérèse je suis ravi écoutez=

T : = non Pierre c'est un gilet (*timidement*)

(P regarde le gilet et le tourne dans le bon sens)

P : ah oui□ ah mais bien sûr□ ah mais alors bien sûr c'est un gilet y a des trous plus grands pour les bras (.) alors□) je suis ravi Thérèse je suis vraiment je suis ravi

T : et point de vue coloris ↑ pa'ce que j' j'avais pensé à un joli camaïeu d' bleu marine comme j' sais qu' vous aimez bien (.) puis j' me suis dit dans ces tons-là ça changera (*débit rapide*)

P : vous avez tout à fait raison Thérèse pa'ce que le gris et le bordeaux ça va avec tout alors euh vous risquez pas d' vous tromper

T : et puis c'est une chose qui n'est pas commune et qu' vous n' verrez pas chez tout l' monde hein

P : ah mais j'espère bien Thérèse j'espère bien (.) écoutez si vous saviez c' que ça tombe bien (.) j' me disais encore hier soir qu'il me manquait quelque chose pour descendre les poubelles

T : c'est vrai ↑ oh ben j' suis contente que ça vous plaise pa'ce que bon ben euh

P□ne bougez pas (*il commence à partir de la pièce puis s'arrête*) mon cadeau à moi c'est une toile que j'ai peint pour vous

T□oh Pierre ça me touche énormément

(P revient avec la toile emballée dans du papier cadeau et la pose sur une chaise)

P alors Thérèse [s'il vous plaît] n'y voyez surtout pas le phantasme de l'homme mais plutôt si vous voulez comment dire (.) la recherche créative (.) le délire de l'artiste n'est-ce pas ↑ (P commence à enlever le papier cadeau)

(la sonnette retentie)

(un autre personnage intervient et cela coupe la scène)

(...)

P oh il m'a coupé dans mon élan j'allais vous montrer mon tableau et maintenant j'ai le trac (*ton timide*) je ne sais pas s'il vous plaira

T Pierre c'est l'intention qui compte

(Pierre sourit et se dirige vers le tableau pour le déballer)

(Thérèse s'approche pour le regarder et présente un visage surpris et déçu)³³

P bon c'est-à-dire bien sûr il faut le voir chez soi

T oui (*timide*) (2 s) non c'est je ne peux pas dire que je n'aime pas Pierre mais enfin euh ben c'est (.) non le village est gentil là (2 s) mais c'est (2 s) c'est l'intervention de cette grosse femme euh c'est un p'tit peu (.) enfin c'est ça va très loin

P oui mais c'est là que je me rends compte que malheureusement je vous ai bien moins réussi que le porc

T (*rires nerveux*)

(un bruit vient interrompre la scène)

³³ Le tableau représente un paysage avec en premier plan un cochon qui court après une femme nue, la femme représentant Thérèse.

Scène 9 : Fanfan (Alexandre Jardin ; 1993)

Laure offre des pantoufles à son fiancé Alexandre pour la fête de la St Valentin. Alexandre n'a rien pour elle car il a oublié. C'est la première scène du film.

L : tiens (*elle pose le paquet sur la table de manière désabusée*) bonne St Valentin la fête des amoureux c'était aujourd'hui □□□ (*ton de reproche*)

A : oh (*air gêné*) j'ai j'ai

L : non vas-y ouvre

(*A ouvre le paquet*)

A : (*rires*) (*il regarde L d'un air interrogateur*)

L : i' sont super confortables □

A : (*rires*) c'est (*il les regarde sous tous les angles*) c'est encore une farce hein □ (*rires*)

L : non (*ton vexé*)

A : attends (.) ah j' sais pas quoi t' dire (.) pour nous deux on avait toujours rêvé d'autre chose non ↑ hein ↑ et toi tu m'offres des des des pantoufles pour pour ta St Valentin

L : (*ton embarrassé*) sois pas injuste c'est pour t'faire plaisir

A : (*soupir*)

L : puis t'es pas obligé d'utiliser c' mot là tu peux dire chaussons si ça t'rassure (*elle l'embrasse*)

Scène 10 7 ans de mariage (Didier Bourdon ; 2003)

Audrey travaille dans une banque, elle apparaît comme un personnage bourgeois et «*coincé*». Un de ses clients, un ancien repris de justice, avait des soucis financiers et leur dernière entrevue s'était mal passée. Le client travaille dans un sex-shop dans lequel il a croisé Audrey. Changeant de point de vue sur sa banquière et pris de sympathie, il lui amène un cadeau lors de leur nouvelle entrevue.

C *(il sort un paquet de sa poche intérieure de manteau)* tiens c'est pour toi
(le paquet est déjà ouvert et déchiré)

A oh il fallait pas je suis gênée vous vous

C allez vas y ouvre je t'ai d'jà dit on s' disait tu maint'nant
(A ouvre le paquet)

A oh un parfum *(air déçue)* *(la boîte de parfum est déjà ouverte)* (.) oh ça tombe bien j'en avais plus

C attends attends tu vas voir c'est pas qu'un parfum c'est un trois en un (.) *(il lui prend le parfum des mains et appui sur le vaporisateur)* ça fait parfum (.) aphrodisiaque (.) et (.) et vibromasseur *(il sort le vibromasseur du parfum et le fait vibrer)* *(Audrey a une expression de dépit et de surprise)* tout est *(inaudible)* maintenant

A c'est très original *(air gênée)*

C si t'as un coup de déprime euh

A c'est très gentil très très très gentil très pratique vraiment je vous remercie
je TE remercie

(A change de sujet rapidement)

Scène 11 ☐ La mentale (Manuel Boursinhac ☐ 2002)

Yanis vient rendre visite à son père qui est malade. Il arrive dans sa chambre, pose un paquet sur le lit et l'ouvre pour lui sans rien dire, il sort un manteau du paquet et le montre à son père qui est assis sur un fauteuil.

Y ☐regarde ☐ (*il lui montre le manteau*) il te plait ↑

P ☐ah il est beau (.) très beau

(*Yanis prend son père par le bras et l'aide à se mettre debout puis lui pose le manteau sur les épaules*)

(*P regarde le manteau sur lui*)

P ☐ il est beau hein (2 s.) pourquoi tu gaspilles ton argent ↑ (.) inutilement
comme ça mon fils ☐

Y ☐y a rien de trop beau pour mon père (.) rien de trop beau (*il prend son père dans ses bras et l'embrasse*)

P ☐amène moi dans mon lit mon fils je suis fatigué

Scène 12 Le placard (Francis Veber 2001)

François est sur le point de se faire licencier de son entreprise et sur les conseils de son voisin il propage la rumeur qu'il est homosexuel afin de ne pas se faire virer. Santini, un de ses collègues, à qui un supérieur a conseillé d'être gentil avec François, lui offre un pull rose pour sa fête.

S François (*il lui tend un sac*) c'est pour toi

(*F prend le sac*)

F qu'est-ce que c'est ↑

S ben ouvre (*ton un peu sec*)

(*F ouvre le sac et sort un pull rose qu'il regarde l'air étonné*)

C bonne fête François (.) j'ai pensé que la couleur te plairait mais tu peux toujours changer si tu veux

(*F regarde S avec un air interrogateur*)

(changement de scène)

Plus tard dans le film, François rend visite à Santini et il porte le pull qu'il lui a offert

S t'es venu me rendre visite (.) et t'as mis mon pull-over

F oui (.) il est très beau tout le monde m'en fait compliment

Scène 13 ☐ Tristan (Philippe Harel ☐ 2003)

C'est la dernière scène du film. Le père de Manu, un ancien libraire, lui offre un livre de Tristan et Iseult, une vieille édition. Manu qui est policier vient d'enquêter sur un criminel qui offrait ce livre à ses victimes. Manu déjeune avec ses parents et un ami.

P ☐ bon ☐ ma fille (.) j'attendais le dessert pour te l'offrir mais comme ça s'éternise (il lui tend un paquet) tiens

M ☐ c'est pour moi ↑

P ☐ hm hm ouvre le

(*M ouvre le paquet*)

P ☐ et note qu'il y a ta date de naissance inscrite au crayon sur la page de garde (.) pour une fois ta mère avait raison ³⁴

(fin du film)

³⁴ Le père lui a raconté plus tôt dans le film qu'il avait dans sa bibliothèque un livre qu'il avait acheté la veille de sa naissance, et la mère de Manu avait rectifié en disant qu'il l'avait acheté le jour même.

Scène 14 □ Après vous (Pierre Salvadori □ 2003)

Louis voulait se suicider et Antoine l'a sauvé puis a pris soin de lui. Après un séjour chez Antoine, Louis lui offre un briquet avec son prénom gravé dessus.

(Louis sort de sa poche un briquet)

L □ tiens c'est pour toi (.) j'y tiens beaucoup

(A prend le briquet)

L □ tu vois j'ai fait graver ton nom dessus

(A ne répond rien)

(L s'en va)

Scène 15 Les bronzés font du ski (1) (Patrice Leconte 1979)

Des amis se préparent à dîner ensemble autour d'une fondue. Christiane arrive avec son nouvel ami Marius.

Gigi est la maîtresse de maison. Il y a 4 autres convives présents dans la pièce dont Popeye.

(Christiane et Marius entrent dans la pièce)

C coucou

P ah

C c'est nous (.) je vous présente Marius mon ami

G bonjour

M messieurs dames bonsoir

P bonsoir *(rires)*

(les convives sont mal à l'aise et échangent quelques regards en coin car Marius est beaucoup plus âgé que Christiane)

M je viens pas les mains vides *(il sort une bouteille de vin de la poche de son manteau)*

(Gigi lui prend la bouteille des mains)

G c'est gentil ça du Bordeaux

(Marius retient la bouteille)

M non non excusez moi c'est pour moi

C oui parce que Marius ne digère pas le vin blanc (.) c'est dingue hein *(rires)*
oui

G, P *(rires nerveux)*

G ben vous pouvez peut-être donner vos manteaux on va passer à table

Scène 16 Les bronzés font du ski (2) (Patrice Leconte 1979)

Après avoir passé des vacances ensemble Marius et Christiane doivent se séparer. Christiane est triste et pleure. Avant de monter en voiture Marius lui donne un cadeau.

Mtiens (*il prend dans sa poche un cadeau*) un p'tit cadeau

(*C ouvre la pochette cadeau*)

Mcomme ça je serais encore un peu avec toi ce soir

C(*elle regarde l'objet et le tourne dans tous les sens*) qu'est-ce que c'est ↑

Mc'est une huître en plastique quand on la prend ça fait pouët-pouët

C(*rires*) tu me feras toujours rire toi (la voix encore plein de sanglots)

(*Marius monte dans sa voiture*)

Scène 17 □ Palais royal (1) (Valerie Lemerrier □ 2005)

Armelle est une princesse et Elodie qui est une admiratrice vient lui offrir un ours en peluche. La peluche est emballée dans un papier transparent.

Armelle est en train de se faire interviewer par une journaliste et c'est elle qui a invité cette admiratrice pour la voir.

J □ vous semblez si proche des gens simples que j'ai eu envie de vous faire une petite surprise

A □ ah bon (*doucement*)

J □ elle s'appelle Elodie elle a 18 ans je l'ai trouvé frigorifié hier dans le couloir de l'hôtel elle cherchait votre chambre pour vous offrir un cadeau

A □ ah bon ↑

J □ oui (.) elle est venue avec ses petites économies comme ça tout simplement pour vous témoigner son amour (.) Elodie ↑

(...)

E □ tenez c'est pour vous (elle tend le paquet) c'est rien du tout c'est juste pour que vous pensiez à moi quand vous le regardez

A □ merci c'est trop mignon (*elle échange un regard attendri avec la journaliste*)

J □ merci Elodie (.) à tout à l'heure ma puce

Scène 18 Palais royal (2) (Valerie Lemerrier 2005)³⁵

C'est l'anniversaire de Laurence et un couple d'amis, Armelle et Arnaud, lui offre deux cadeaux.

Titi est le mari de Laurence. Chaque couple est avec ses deux enfants.

Armelle et Arnaud offrent à Laurence des grains de maïs et une machine à pop-corn.

(Laurence souffle les bougies d'un gâteau. Tout le monde applaudit et dit «Bravo»)

Arm bon anniversaire ma puce *(elle lui fait la bise et lui donne deux cadeaux)*

L merci (.) *(elle prend le premier paquet et le tâte)* hmm ça roule *(elle essaye de deviner le contenu)* c'est un collier □ (.) c'est des perles □ oh sympa □ (.) c'est Titi qu'a cafté vous êtes dingues les copains

(Arnaud et Armelle font un petit sourire)

L *(elle ouvre le paquet³⁶)* ah □ oh c'est drôle génial (ton déçu) (.) le gros maintenant (.) qu'est-ce que c'est ↑ *(elle ouvre la deuxième boîte)* a□:h *(air déçu)*

T ben Laurence c'est un appareil à pop-corn ça va avec les grains de maïs (.) c'est super pour les enfants c'est génial

Les enfants de L maman on peut faire tout de suite juste pour voir allez

L attends deux secondes qu'on rentre à la maison

Arm *(elle s'adresse à ses enfants)* □ vous trouvez ça joli vous aussi ↑

Les enfants de Arm oh oui

L merci beaucoup

Arm de rien

³⁵ Scène coupée disponible dans les bonus du DVD.

³⁶ Ce sont des grains de maïs.

Scène 19 ☐ Le rôle de sa vie (1) (François Favrat ☐ 2004)

Elisabeth est une actrice renommée. Elle vient dîner chez son assistante Claire.

Claire vit avec un colocataire ☐ Luis.

Elisabeth vient d'arriver et Claire lui glisse un cadeau dans les mains.

(Claire prend un cadeau dans le placard de l'entrée et le donne discrètement à Elisabeth)

C ☐ *(en chuchotant)* c'est un petit cadeau pour Luis c'est son anniversaire tiens

E ☐ *(en chuchotant)* mais t'aurais dû m' le dire

C ☐ *(en chuchotant)* non non mais ça va tout va bien je voulais pas t'embêter avec ça (.) alors laisse moi te présenter Fred l'ami de Luis

F ☐ bonjour *(il lui serre la main)*

E ☐ bonjour enchanté

F ☐ ça va ↑ vous avez trouvé une place facilement ↑

E ☐ ben j'ai pas de voiture donc euh

F ☐ ah

C ☐ Luis avec qui je je cohabite

L ☐ bonjour *(gêné)*

E ☐ bonjour enchanté ben tenez *(elle lui tend le paquet)*

L ☐ ah merci beaucoup il fallait pas c'est déjà tellement gentil d'être venu

E ☐ *(elle fait un petit signe de tête gêné)*

(pendant que Claire finit les présentations avec les autres invités, Luis ouvre son cadeau puis le pose sur une table, le paquet à moitié ouvert, on ne voit pas ce que c'est)

Scène 20 ☐ Le rôle de sa vie (2) (François Favrat ☐ 2004)

Elisabeth, une actrice renommée, offre un panier garni à son assistante Claire. C'est la première attention qu'elle a pour son assistante depuis le début du film et elle lui a fait des reproches la veille.

(Claire est en train de travailler à son bureau le matin et Elisabeth arrive)

E ☐ ça va ↑ tiens *(elle lui donne un panier garni emballé)*

C ☐ oh merci merci beaucoup *(elles se font la bise)*

E ☐ c'est rien mais tu verras l'huile d'olive elle est super bonne

(Claire regarde son panier d'un air ravi)

(Elisabeth regarde son courrier)

Scène 21 La bûche (Danièle Thompson 1999)

Luba et Gilbert sont amants. Ils se retrouvent le 23 décembre pour s'offrir leurs cadeaux de Noël.

L On y va ↑

G On y va □

(chacun prend son cadeau et le cache dans son dos)

(Luba et Gilbert se font face et font un décompte)

L et G un deux trois

(ils s'échangent les cadeaux et commencent à les déballer)

L han □ oh c'est magnifique [han□

G [elle est sublime

L oh j'en rêvais

G t'as fait des folies

L oh ben toi aussi c'est trop alors oh

G joyeux Noël mon amour *(ils s'embrassent)* je peux pas vivre sans toi

(changement de sujet de conversation)

Scène 22 □ Harry, un ami qui vous veut du bien (Dominik Moll □ 2000)

Michel et Claire partent en vacances avec leurs trois enfants. Sur une station d'autoroute ils croisent Harry, un ancien camarade de classe de Michel. Harry s'invite à dîner chez eux, dans leur maison de vacances le soir même. Il propose même de prendre les enfants dans sa voiture car il a la climatisation.

Harry est accompagné de Prune.

Le lendemain la voiture de Claire et Michel tombe en panne sur le parking d'un supermarché. Harry qui est resté chez eux va chercher Claire au supermarché et s'arrête au retour chez un concessionnaire car il veut leur offrir une nouvelle voiture.

Harry et Claire arrivent chez un concessionnaire de 4X4. Harry commence à discuter avec le vendeur (V) à propos d'un 4X4 rouge.

H □ c'est un V6 ↑

V □ c'est un V6 oui □

H □ et vous ne l'avez que dans cette couleur ↑

V □ non □ j' peux vous en commander dans une autre couleur

H □ ah (.) non □ il me la faut pour tout de suite

(Harry fait le tour de la voiture d'un air satisfait)

H □ (s'adressant à Claire) tu crois qu'un rouge comme ça ça plaira à Michel ↑
toi ça t' plaît ce rouge ↑

C □ comment ça ↑ (.) on va pas s'ach'ter une voiture ↑

H □ c'est moi qui vous l'achète

C □ (elle le regarde d'un air interrogateur et inquiet) tu plaisantes ↑

H □ non □

C □ ah non non non je t'arrête tout de suite c'est hors de question c'est non (ton ferme)

H □ (surpris) je ne vois pas pourquoi ↑

C □ pourquoi ↑ mais parce que

H☐c'est☐ (.) disproportionné ↑

C☐(*avec un petit rire*) voilà ☐ c'est disproportionné

H☐(*Harry se rapproche de Claire*) écoute ☐ (2 s.) moi je crois qu'à chaque problème il faut une solution (.) la voiture est spacieuse avec la clim (.) c'est une première solution (.) les enfants ont de la place les parents aussi (.) c'est un premier pas vers une ambiance plus détendue (.) j'ai raison ou pas ↑

C☐c'est pas la question c'est impossible c'est tout

H☐moi je te dis que c'est très possible

C☐(*Elle soupire, elle a l'air agacée*)

H☐toi tu trouves ça énorme mais c'est très relatif pour moi c'est rien

C☐on n'offre pas une voiture comme ça (.) personne peut accepter un cadeau pareil c'est pas la peine d'en discuter (*elle lui jette un regard énervé et commence à partir*)

H☐c'est le côté 4X4 qui te plait pas ↑

C☐on y va ↑ j'ai des surgelés ça doit être en train de fondre

H☐l'hiver un 4X4 c'est utile ici (.) ça plaira pas à Michel un 4X4 ↑

C☐(*ton agacé*) Michel il a horreur des 4X4 il trouve ça vulgaire

(fin de la scène)

Dans la scène suivante, on voit Harry et Claire revenir à la maison de vacances avec le 4X4. Michel est devant la maison et les regarde arriver très étonné. Harry descend du 4X4 très fièrement et Claire a l'air très énervée.

H☐(*s'adressant à Michel*) elle te plait ↑ (2 s.) votre nouvelle voiture ☐ (2 s.) c'est votre nouvelle voiture ☐

M☐qu'est-ce que c'est que cette blague ↑

C☐j'y suis pour rien j'ai essayé de le dissuader

H☐c'est pas une blague (.) Prune dort encore ↑

M☐elle prend une douche (2 s.)

H☐c'est un vrai plaisir à la conduire (.) elle est encore mieux que ce que je pensais

M non mais c'est quoi le truc ↑

H y a pas de truc je voulais t'offrir une nouvelle voiture

M (*très étonné*) ben pour quoi faire ↑

H pour remplacer l'ancienne (3 s.) Claire m'a dit que tu n'aimais pas les 4X4
mais tu vas vite surmonter tes préjugés

M (*énervé*) nan mais dis moi que c'est une blague qu'est-ce que c'est que
cette histoire ↑ tu sais le prix que ça coûte un truc pareil ↑ (.) non mais
c'est grotesque j'en veux pas moi

H tu trouves que ça fait vulgaire ↑

M ben ça on s'en fout en plus oui je trouve que ça fait vulgaire

H il fait pas vulgaire il fait familial

M (*s'adressant à Claire*) pourquoi tu l'as laissé faire ↑

C (*ton énérvé*) je l'ai pas laissé faire □

(*Prune arrive*)

P bonjour

H regarde bébé c'est la nouvelle voiture de Michel et Claire

P ah c'est chouette

M (*s'adressant à Claire*) pourquoi t'as accepté ↑

C (*énervé*) qu'est-ce que tu voulais que je fasse ↑

M ben fallait refuser □

C (*très énérvée*) ben c'est ce que j'ai fait pourquoi tu m'engueules ↑ (*ton
désabusé*) puis ramène-la si ça te plait pas (.) puis c'est vrai que notre
voiture est pourrie

M quoi enfin c'est juste le démarreur dans trois jours elle sera réparée

(*le téléphone sonne*)

H pourquoi tu te compliques la vie ↑ pour moi c'est simple (.) j'ai eu cette
idée toc je te l'offre voilà il est où le problème ↑ (.) c'est juste pour
éliminer un souci

M oui enfin les soucis je préfère les gérer moi-même

(*Claire passe le téléphone à Michel*)

