

# DÉCLINER UNE OFFRE EN FRANÇAIS AU CAMEROUN

BERNARD MULO FARENKIA  
CAPE BRETON UNIVERSITY

**Abstract** – This study sets to examine strategies employed by Cameroonian French speakers to decline a friend's offer to lend them money, a lift from an unknown driver and a Full-time job from the boss. Using Brown and Levinson's politeness framework and data produced by a group of Cameroonian students, the study reveals offer refusal to be perceived by most of the respondents as a face-threatening act. This explains the abundant use of face-work strategies such as indirect refusals, complex structures and combinations of politeness strategies in the corpus. The study also highlights the impact of situational variables such as types of offer, social and power distance, etc., on the choice of refusal strategies as well as their functions and combinations.

**Mots-clés** : offre, refus, stratégies de politesse, français camerounais

## 1. Introduction

Dans un échange initié par une invitation, requête, suggestion, offre, entre autres, l'enchaînement peut prendre la forme d'un acte non-préféréd : le refus. De toute évidence, cet acte est menaçant pour la face de l'allocutaire et même celle du locuteur. Pour exprimer le refus, le locuteur peut recourir aux formulations directes et courir le risque d'amplifier l'offense et troubler (davantage) les relations sociales. Le locuteur peut plutôt entreprendre un « travail de figuration » dans le but de préserver l'harmonie sociale moyennant des procédés de politesse. Par sa nature, le refus est un acte de langage dont l'étude permet de voir comment les locuteurs d'un espace sociolinguistique donné gèrent le matériau langagier à leur disposition pour concilier le besoin de « dire non » et le besoin de maintenir de bonnes relations sociales.

En nous appuyant sur la théorie des faces développée par Brown et Levinson (1987), nous étudierons la formulation du refus en situation d'offre dans les interactions verbales au Cameroun. L'objectif est de cerner le comportement discursif des locuteurs camerounais francophones lorsqu'ils déclinent une offre qui leur est faite par des ami(e)s, inconnus ou supérieurs (patrons au travail) et de montrer comment ces locuteurs tiennent compte des faces impliquées dans l'échange offre-refus.

Nous élaborerons dans un premier temps le cadre théorique du travail, dans lequel le concept de français langue pluricentrique, le modèle de la politesse développé par Brown et Levinson (1987) et l'acte de refus seront brièvement définis. Par la suite, nous présenterons les données sur lesquelles nous nous appuyons. Et pour finir, nous analyserons les types de formulations déployés par les enquêtés pour refuser une offre.

## 2. Cadre théorique

### 2.1. Le français langue pluricentrique

Cette recherche se situe dans le cadre théorique de la variation et du français comme langue *pluri-* ou *polycentrique*. Le concept de langue pluricentrique, ainsi qu'il a été employé par de nombreux chercheurs (Clyne, 1992, Pöll, 2005, entre autres), caractérise « une langue qui n'a pas qu'un seul centre dont émanent les normes » (Pöll, 2005, p. 19), une langue dont les locuteurs reconnaissent et valorisent la coexistence de plusieurs normes et modalités d'existence. C'est bien dans cette logique que plusieurs travaux ont été effectués sur les régionalismes phonologiques, morphologiques, syntaxiques et lexicosémantiques du français. L'analyse des régionalismes pragmatiques est basée sur le postulat que les locuteurs du français dans les différents espaces de la francophonie ne partagent pas forcément les mêmes valeurs culturelles et, par conséquent, n'adoptent pas toujours le même comportement discursif dans la réalisation d'un même phénomène pragmatique. Toutefois, dans le cadre de cet article et pour des raisons d'espace, nous ne nous pencherons pas sur la différence dans la manière de refuser une offre en France et dans d'autres espaces francophones. Cette question mérite d'être traitée à part.

### 2.2. La pragmatique postcoloniale

Lorsqu'on analyse les actes de langage en contexte camerounais, il importe de ne pas perdre de vue qu'il s'agit d'un contexte postcolonial et que les traits socioculturels et sociolinguistiques d'un tel espace laissent des traces bien tangibles sur les prises de parole des membres de cette société. En effet, le Cameroun, cadre géographique triangulaire communément appelé *l'Afrique en miniature*, est un espace qui renferme la plupart des diversités culturelles et linguistiques observables partout en Afrique. Le contexte sociolinguistique se caractérise par l'emploi de deux langues officielles, l'anglais et le français, qui sont en contact permanent avec plus de 248 langues autochtones, le pidgin English et le camfranglais (un parler hybride employé surtout par les jeunes). Par ailleurs, le Cameroun compte une mosaïque de groupes ethniques fondés généralement sur une langue, un territoire et des traits socioculturels communs. Les normes interactionnelles des différents groupes ethniques influencent dans une certaine mesure la prise de parole en langues officielles des membres de ces groupes ethniques. Globalement, l'ethos culturel et communicatif camerounais se caractérise, entre autres, par le plurilinguisme et l'hybridité linguistique, la diversité ethnique et culturelle. À cela s'ajoute le fait que les interactions quotidiennes sont sous-tendues par la culture de la proximité (physique, psychologique et émotionnelle), la culture de la distance hiérarchique et les inégalités sociales liées à l'âge, au matériel, au statut social, etc.<sup>1</sup>

L'étude des actes communicatifs en contexte camerounais rentre ainsi dans le cadre de la pragmatique postcoloniale. Il s'agit d'une (nouvelle) approche développée par Anchimbe et Janney (2011) qui offre un cadre théorique et méthodologique permettant de rendre compte de la diversité des facteurs (sociolinguistiques, culturels, historiques, ethniques, religieux, etc.) qui participent à la construction et à l'interprétation du sens dans les interactions verbales en milieu postcolonial. Cette approche peut être exploitée pour mettre en évidence quelques modalités d'appropriation du français au Cameroun, la cohabitation ou collision des normes culturelles endogènes et exogènes dans la réalisation

<sup>1</sup> Nous avons développé cet aspect dans Mulo Farenkia (2007).

des actes de langage, voire la complexité du style conversationnel<sup>2</sup> en contexte camerounais. L'expression de la politesse dans la réalisation des actes de langage est un excellent exemple de la complexité du style conversationnel camerounais.

### 2.3. La théorie de la politesse

La théorie de la politesse développée par Brown et Levinson (1987) repose, pour l'essentiel, sur la notion de face. Selon Goffman (1973), chaque individu présente deux faces au cours d'une interaction: une *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 » (Kerbrat-Orecchioni, 1992, p. 168), et une *face négative*, qui n'est rien d'autre que le *territoire* corporel, spatial, temporel ou tout ce qui relève de la sphère privée à laquelle l'autre ne saurait accéder sans l'autorisation de son propriétaire (*ibid.*, p. 167). Ces deux faces peuvent être la cible de plusieurs types d'actes menaçants ou *Face Threatening Acts (FTAs)* (cf. Brown et Levinson, 1987, pp. 65-68). Pour préserver l'harmonie sociale, il convient de neutraliser ces actes menaçants moyennant des procédés de politesse dont le choix est souvent déterminé par le type et le degré de menace qui pèse sur les faces. Ces procédés de redressement peuvent relever soit de la *politesse positive* (Brown et Levinson, 1987, p. 101), c'est-à-dire qu'ils sont dirigés vers la face positive de l'interlocuteur, soit de la *politesse négative*, c'est-à-dire qu'ils peuvent être orientés vers la *face négative* de l'autre (*ibid.*, p. 129).

Ce modèle théorique, il faut le souligner, a fait l'objet de nombreuses critiques. Plusieurs chercheurs reprochent, en effet, à Brown et Levinson d'avoir une conception très négative ou « paranoïde » des interactions humaines et de mettre en relief les actes menaçants pendant que les actes flatteurs (ex. compliment, remerciement, vœu, etc.) sont occultés. C'est dans cette perspective que Kerbrat-Orecchioni (1992) indique que la politesse ne se limite pas à l'évitement des actes menaçants, mais que celle-ci consiste aussi à réaliser des actes valorisants (*Face Flattering Acts ou FFA*). Pour Zheng (1998, pp. 156-157), par exemple, la politesse consiste à « donner de la face » au récepteur, c'est-à-dire à hausser sa valeur sociale, à « protéger la face du partenaire », à « gagner de la face », c'est-à-dire à augmenter sa propre valeur sociale, à « protéger sa propre face », etc. À tout prendre, le concept de politesse se définit comme un ensemble de comportements discursifs destinés soit à flatter les faces soit à atténuer ou à éviter tout acte susceptible de les mettre en péril. Il faut préciser qu'il arrive aussi que le locuteur soit plutôt mû par le souci d'attaquer les faces de l'autre. De manière générale, les actes menaçants réalisés de manière explicite agressent la face positive ou négative de l'allocutaire. À cela s'ajoute le fait que la teneur agressive de ces actes menaçants peut être renforcée moyennant divers procédés d'impolitesse, comme cela arrive souvent dans la réalisation du refus.

### 2.4. Refus, face et im/politesse

Selon Vanderveken (1988, p. 179), l'acte de refus est « la dénégation illocutoire d'une acceptation ou d'un consentement. Refuser, c'est ne pas accepter ce qui est offert. C'est décliner, rejeter ou repousser une invitation, un pourboire, un cadeau, etc. ». Le refus est un FTA, c'est-à-dire un acte menaçant par définition. Il s'agit d'un acte qui, par sa nature, va contre le désir de préserver la face de l'allocutaire et du locuteur. Autrement dit: en

<sup>2</sup> Voir à ce sujet Kerbrat-Orecchioni (1998) et Tannen (2005).

refusant de s'engager dans une ligne d'action proposée par l'allocutaire, le locuteur commet un acte doublement menaçant.

Premièrement, le refus porte atteinte à la face positive de l'interlocuteur. C'est une forme de mépris ou de rejet des besoins ou désirs d'être apprécié ou accepté. Le refus met en péril la face négative de l'interlocuteur dans la mesure où l'acte de refus met le vis-à-vis dans l'obligation de justifier l'acte initial (ex. invitation, offre, suggestion, etc.), ou lui impose implicitement l'acceptation du refus.

Deuxièmement, le refus menace la face positive du locuteur : le refus projette de lui l'image d'un individu qui ne respecte pas les besoins ou désirs de face des autres. Formulé autrement, le refus peut susciter des questions par rapport à la sociabilité du locuteur. Le refus peut aussi porter atteinte à la face négative du locuteur. Celui qui décline une offre peut se voir obligé de dévoiler un pan de sa vie privée dans le but de se justifier.

On peut dégager, à partir de ce qui précède, deux hypothèses. 1) Si le locuteur est mû par le souci de ménager les faces, il tentera d'édulcorer son refus ; 2) Si celui-ci veut plutôt porter atteinte aux faces de l'allocutaire au risque de nuire à l'harmonie sociale, il peut soit réaliser son refus de manière directe (c'est-à-dire sans procédés d'adoucissement) soit augmenter la teneur agressive du refus à l'aide de plusieurs types de procédés. Il serait intéressant de se pencher sur les choix discursifs attestés dans notre corpus.

## 2.5. Le refus comme micro- et macro-acte de langage

La recherche sur l'acte de refus (cf. Beebe *et al.* 1990; Félix-Brasdefer 2008) a permis de relever une variété de formulations du refus. Comme l'analyse de notre corpus le montre d'ailleurs dans la section 4, le refus ne passe pas toujours par un seul énoncé. Dans la plupart des cas, l'acte de refus prend plutôt la forme d'une combinaison de plusieurs énoncés ou d'un macro-acte communicatif composé de plusieurs micro-actes de langage.

Lorsque le refus est exprimé moyennant un seul énoncé, le micro-acte peut être direct ou indirect. Le refus direct peut se réaliser par le « non » ou par un énoncé qui contient l'élément de la négation *ne... pas* tel qu'en (1). Le refus indirect passe par d'autres types d'actes de langage, par exemple la justification (2), l'allusion à un principe (3), l'expression de la préférence (4), entre autres (cf. section 4.2.2).

- Je ne peux pas accepter ton offre. [R, O, AM<sup>3</sup>]
- Je me sens bien ici. [R, O, PAT]
- Généralement je n'aime pas le crédit. [R, O, AM]
- Je préfère attendre un taxi. [R, O, INC]

Lorsque le locuteur choisit plutôt un macro-acte de refus, c'est-à-dire une séquence énonciative complexe, pour décliner l'offre qui lui est faite, on peut avoir affaire à la combinaison d'un acte principal (le refus direct) avec d'autres types d'actes de langage (5). Le macro-acte peut aussi résulter du redoublement de deux actes directs tel qu'en (6).

- Non tu n'as pas à t'en faire pour moi, je trouverai bien un moyen. [R, O, AM]
- Non je ne suis pas intéressé. [R, O, INC]

<sup>3</sup> Les exemples proviennent de notre corpus et sont signalés, en ce qui a trait aux trois situations de l'enquête, comme suit : [R, O, AM] : Refus d'une offre de prêt d'argent par un ami ou une amie; [R, O, INC] : Refus d'une offre d'être raccompagné(e) par un inconnu ou une inconnue; [R, O, PAT] : Refus d'une offre d'emploi à temps plein par le patron ou la patronne.

L'acte principal peut être soutenu par des modificateurs externes ou actes subsidiaires. Il s'agit des actes de langage tels que le remerciement, le compliment, le vœu, etc., qui ne réalisent pas la force illocutoire de l'acte principal en tant que tel, mais qui ont pour fonction d'adoucir ou de renforcer l'acte principal, comme le montrent les exemples (7) et (8). Les modificateurs externes permettent de voir si le locuteur s'oriente vers le ménagement ou la menace de la face de l'interlocuteur lorsque le premier décline l'offre faite par le dernier.

- Non merci, c'est gentil de votre part, une prochaine fois peut-être, je préfère un taxi. [R, O, INC]
- J'aurais vraiment voulu accepter votre proposition mais c'est impossible monsieur. [R, O, PAT]

Dans l'exemple (7) ci-dessus, l'énoncé *non* est l'acte noyau, c'est-à-dire l'unité minimale au moyen de laquelle on peut réaliser le refus. L'acte central est suivi d'autres actes de langage qui ont pour fonction d'atténuer l'acte principal, à savoir deux remerciements *merci, c'est gentil de votre part*, le refus indirect, plus précisément l'allusion à la possibilité d'accepter une offre dans le futur *une prochaine fois peut-être*, et un autre refus indirect, notamment l'expression de la préférence *je préfère un taxi*. Dans l'exemple (8), le locuteur exprime tout d'abord sa bonne volonté de coopération *j'aurais vraiment voulu accepter votre proposition* avant d'indiquer qu'il lui est impossible d'accepter l'offre faite par son patron *mais c'est impossible monsieur*.

Ces deux exemples montrent que la structure des macro-actes de refus est variable et que les énoncés ou actes utilisés pour les construire n'ont pas le même statut : ces énoncés ne remplissent pas la même fonction en ce qui concerne l'expression du refus. L'acte central ne peut pas être omis puisqu'il donne à toute la séquence énonciative sa valeur pragmatique globale (le refus). Les modificateurs externes, par contre, ne peuvent en aucun cas à eux-seuls exprimer le refus. Ils servent surtout à adoucir ou à intensifier l'acte principal. Dans l'exemple (7), l'expression de la gratitude ne suffit pas à elle seule pour décliner l'offre. Elle est employée pour adoucir le refus direct *non* et les refus indirects *une prochaine fois peut-être, je préfère un taxi*. Il en va de même pour l'exemple (8) où l'expression de bonne volonté *j'aurais vraiment voulu accepter votre proposition* est utilisée pour atténuer l'effet du refus subséquent *mais c'est impossible monsieur*.

Après ces remarques préliminaires, penchons-nous maintenant sur les résultats de l'étude. Il faudrait tout d'abord présenter les données sur lesquelles se fondent nos analyses.

### 3. Méthodologie

L'étude dont les résultats sont présentés ici est liée à un projet portant sur les actes de langage en français au Cameroun. Ce projet est basé sur un corpus de données obtenues à partir d'un questionnaire élaboré selon le modèle du *Discourse Completion Test* (cf. Blum-Kulka *et al.*, 1989). Le questionnaire utilisé pour recueillir les données comporte 29 contextes de production d'actes de langage tels que le refus, le reproche, l'excuse, le remerciement, le conseil, l'invitation, le vœu, etc. Chaque contexte de production consiste en une description d'une situation de communication entre deux locuteurs suivie d'une consigne demandant aux répondants de réagir à la situation présentée. Dans chaque situation, la consigne donnée aux répondants indiquait qu'ils devraient formuler spontanément l'acte de langage suscité dans chaque contexte, tel qu'ils l'auraient fait dans une situation réelle. Dans le but de générer des choix variés, nous avons pris le soin de

définir clairement les situations de l'enquête et les variables situationnelles de chaque situation. Pour ce qui du refus, nous avons présenté différents types d'offre et précisé la distance hiérarchique et le degré de familiarité entre les protagonistes. Les trois situations portant sur l'acte de refus initié par une offre sont les suivantes :

**Situation 1 :** Vous faites face à quelques difficultés financières ces derniers temps et l'un(e) de vos ami(e)s se propose de vous venir en aide.

Votre ami(e) : Est-ce que je peux te prêter 2000 (deux mille) francs<sup>4</sup>? Tu me rembourseras quand tu pourras. Vous déclinez l'offre en lui disant :

**Situation 2 :** Alors que vous attendez le taxi à la sortie des cours, une voiture s'arrête devant vous. Le/la chauffeur(e) que vous ne connaissez pas vous propose de vous ramener chez vous. Vous déclinez l'offre en lui disant :

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

Le questionnaire a été distribué à 142 étudiants francophones (97 femmes et 45 hommes) âgés de 18 à 30 ans, la majorité c'est-à-dire 105 répondants, étaient âgés de 20 à 25 ans. Tous les répondants fréquentaient l'Université de Douala ou l'Université de Yaoundé au Cameroun. Le profil linguistique de ces répondants révèle qu'ils pratiquent le français depuis l'école primaire et que certains d'entre eux utilisent des langues autochtones en milieu familial et le camfranglais avec les amis et connaissances. Nous avons obtenu un total de 302 énoncés de refus<sup>5</sup>, dont 101 exemples dans la situation 1, 101 exemples dans la situation 2, et 100 exemples dans la situation 3. Dans la section suivante, nous présentons les résultats de l'analyse des réponses proposées par les informateurs. L'analyse a porté sur les types et fonctions des refus directs, indirects et modificateurs externes.

## 4. Analyses

### 4.1. Observations préliminaires

Le Tableau 1 présente la fréquence des refus directs, des refus indirects et des modificateurs externes dans le corpus analysé pendant que le Tableau 2 résume la manière dont ces stratégies s'utilisent dans les trois situations.

<sup>4</sup> Il s'agit ici du Franc CFA.

<sup>5</sup> Les répondants n'ont pas complété toutes les situations proposées dans le questionnaire.

Stratégies	Fréquence No (%)
Refus directs	158 (21.24%)
Refus indirects	311 (41.80%)
Modificateurs externes	275 (36.96%)
<b>Total</b>	<b>744 (100%)</b>

Tableau 1  
Distribution générale des stratégies de refus dans le corpus.

Stratégies	Ami(e)	Inconnu(e)	Patron
Refus directs	65 (23.98%)	58 (23.01%)	35 (15.84%)
Refus indirects	115 (42.44%)	83 (32.94%)	113 (51.13%)
Modificateurs externes	91 (33.58%)	111 (44.05%)	73 (33.03%)
<b>Total</b>	<b>271 (100%)</b>	<b>252 (100%)</b>	<b>221 (100%)</b>

Tableau 2  
Distribution des trois stratégies dans les trois situations.

Comme le Tableau 1 le montre, les répondants utilisent plus les refus indirects. Le Tableau 2, quant à lui, indique les fréquences selon les types de situations. On constate par exemple que les répondants emploient plus de refus directs pour décliner l'offre des amies et des personnes inconnues et que le taux de refus indirects est plus élevé lorsqu'il s'agit de refuser l'offre du patron. Ce résultat semble suggérer que les locuteurs prennent quand même le risque de menacer la face des amis et des inconnus (moyennant des énoncés directs) lorsqu'ils déclinent les offres faites par ces derniers. Par contre, les répondants atténuent le plus souvent leurs refus (à l'aide de formulations indirectes) quand ils ont affaire aux interlocuteurs en position d'autorité. Le Tableau 2 indique aussi que les modificateurs externes sont plus fréquemment utilisés lorsque les répondants déclinent l'offre d'une personne inconnue. Après ces considérations préliminaires, nous allons présenter dans la section suivante les résultats de l'analyse des stratégies de refus attestées dans notre corpus.

## 4.2 Stratégies de refus

### 4.2.1 Refus directs

Rappelons que les actes de langage directs sont actualisés par les énoncés au moyen desquels le locuteur communique son intention sans détour. Pour exprimer le refus de manière directe, le locuteur peut faire usage de plusieurs types de formulations, comme le montre le Tableau 3.

Types de formulations directes	Ami(e)	Inconnu(e)	Patron	Total
Non	45	51	7	103
Impossibilité / Manque de volonté / nécessité	18	7	26	53
Formule performative	2	0	2	4
<b>Total</b>	65	58	35	158

Tableau 3  
Distribution des types de refus directs.

Le Tableau 3 indique que les répondants recourent très largement au *non*. Ce type de refus direct représente une grande proportion des formules directes du corpus (103/158, soit 65.19%). Il faut signaler toutefois que cette forme présente de grandes différences en ce qui concerne son emploi dans les trois situations. En effet, le *non* est très peu attesté dans les refus de l'offre du patron (il apparaît seulement sept fois : 7/103, soit 6.80%), alors qu'il y a 51 occurrences de *non* dans les refus de l'offre d'une personne inconnu(e), soit près de 50% des formulations dans le corpus. Ce résultat semble indiquer la propension à l'évitement du *non* quand on a affaire au patron. Ce comportement langagier s'explique par l'obligation de politesse envers les supérieurs et l'évitement systématique de tout acte verbal et non-verbal susceptible de mettre en péril la face du supérieur. Il faut aussi préciser qu'en dépit de son taux d'emploi très élevé dans tout le corpus, le *non* n'apparaît généralement pas seul. Dans la plupart des cas, les répondants combinent le *non* avec des actes adoucissants, dont le remerciement est le plus attesté (9).

- Non merci, c'est très aimable de votre part. [R, O, INC]

Le Tableau 3 montre que les répondants utilisent aussi des formulations directes par lesquelles ils expriment, entre autres, l'impossibilité d'accepter l'offre (10), le manque d'intérêt (11) ou de besoin par rapport à l'offre (12).

- Mais je ne peux pas accepter le prêt. [R, O, AM]
- Mais je suis pas intéressé. [R, O, INC]
- Je ne veux pas de ton aide. [R, O, AM]

Nous pouvons aussi remarquer que certains répondants emploient des formules performatives, lesquelles comportent les verbes tels que *refuser*, *décliner* et la locution verbale *dire non*. Ces formules sont pour la plupart adoucies à l'aide de marqueurs et/ou d'énoncés qui soulignent l'obligation de décliner l'offre en question tel qu'en (13) et (14):

- C'est très gentil monsieur mais je dois refuser car je me sens nettement mieux ici. [R, O, PAT]
- Mais sincèrement je me sens obligé de dire « non ». [R, O, AM]

L'analyse a aussi révélé que les formulations directes peuvent être atténuées ou adoucies moyennant des marqueurs de sincérité tels que les adverbes (15) et/ou des tournures qui soulignent l'obligation de refuser tel qu'en (16) ou l'impossibilité d'accepter l'offre tout court (17).



- Honnêtement<sup>6</sup> je ne peux pas je ne saurai où prendre cette argent pour te rendre. [R, O, AM]
- Vraiment c'est trop gentil à toi, mais je me sens obligé de refuser vois-tu ce n'est pas dans mes habitudes d'emprunter. [R, O, AM]
- C'est gentil de votre part, mais de toute façon je ne peux pas. [R, O, INC]

La formulation directe peut aussi être adoucie à l'aide des marques de subjectivité du type *je (ne) pense (pas) que* tel qu'en (18).

- Je ne pense pas que ce soit une bonne idée que je me déplace. [R, O, PAT]

Pour durcir leurs refus, certains locuteurs peuvent combiner plusieurs formulations directes dans un même énoncé tel qu'en (19). Le dernier énoncé de cet exemple *j'ai mon argent de transport* sert non seulement à expliciter la raison des trois refus directs, mais aussi à valoriser la face du locuteur, qui semble penser qu'accepter l'offre d'être raccompagné équivaldrait à se mettre en position basse (de pauvre).

- Non merci. Je ne suis pas intéressé. Je n'en ai pas besoin, j'ai mon argent de transport. [R, O, INC]

#### 4.2.2. Refus indirects

Pour refuser indirectement une offre, les locuteurs utilisent d'autres types d'actes de langage. Les formulations indirectes peuvent apparaître seules, être redoublées ou se combiner avec d'autres types de formulations. Les 311 occurrences de formulations indirectes attestées dans le corpus sont réparties dans les trois situations comme suit : 115 exemples sont employés pour refuser l'offre d'un(e) ami(e) (soit 42.44%), 83 occurrences apparaissent dans la situation du refus de l'offre d'une personne inconnue (soit 32.94%) alors qu'il y a 113 exemples dans la situation de l'offre du patron (soit 51.13%).

Qu'en est-il des types d'actes exécutés pour refuser une offre de manière indirecte? Notre analyse nous a permis de constater, d'une part, que les différents types de refus indirects attestés peuvent fonctionner comme des actes substitutifs (c'est-à-dire qu'ils peuvent remplacer les refus directs) ou comme des actes accompagnateurs (c'est-à-dire qu'ils peuvent s'associer à d'autres types de refus). D'autre part, les analyses révèlent que les différents types de refus indirects recensés peuvent soit valoriser soit mettre en péril la face de l'allocutaire. Nous présentons tout d'abord les refus indirects qui valorisent la face de l'interlocuteur.

##### 4.2.2.1 Refus indirects polis

Certains refus indirects représentent des procédés de politesse positive ou négative. Rappelons que la politesse positive est orientée vers la face positive et qu'elle consiste, plus précisément, à tenir compte du besoin / désir d'être accepté par les autres. La politesse négative, quant à elle, est dirigée vers la face négative / le territoire de l'allocutaire et elle a pour fonction de tenir compte de la liberté d'action d'autrui. Puisque le refus d'une offre est un acte qui met en péril les faces positive et négative de l'allocutaire, les locuteurs soucieux de l'harmonie sociale déploient divers types de refus indirects destinés à atténuer les menaces qui pèsent sur les deux faces de l'autre lorsqu'ils

<sup>6</sup> Les marqueurs en question sont signalés en gras.

déclinent l'offre faite par ce dernier. Le Tableau 4 présente les types de refus indirects polis ainsi que leurs fréquences dans les trois situations de l'enquête.

Types de refus indirects	Ami(e)	Inconnu(e)	Patron	Total
Justification	19	43	80	143
Tentative de dissuasion	63	3	2	68
Préférence	5	14	11	30
Principe	15	10	0	25
Excuse / regret	0	5	14	19
Solution alternative	1	2	4	7
Promesse	1	2	2	5
<b>Total</b>	104	79	113	296

Tableau 4  
Distribution des refus indirects polis.

On voit à travers les résultats présentés dans le Tableau 4 que le degré de familiarité et la distance hiérarchique influent d'une certaine manière sur les types et les fréquences des refus indirects polis. Le taux d'emploi des refus indirects polis montre à suffisance que les répondants traitent le refus en général comme un acte très menaçant, quel que soit le type de rapport (horizontal ou vertical) qu'ils entretiennent avec leurs interlocuteurs. Cependant, et comme on le verra ci-dessous, la fréquence, le type et la fonction des actes réalisés varient selon le type de situation.

La *justification* est le type de refus indirect dont le taux d'emploi est le plus élevé dans le corpus. D'après Brown et Levinson (1987, p. 128), la justification est une marque de coopération. Cette stratégie s'emploie par les répondants pour mettre en relief les motifs de leurs refus et pour ménager la face positive de l'autre. La justification est beaucoup sollicitée lorsque les locuteurs déclinent l'offre du patron (80/143, soit 55.95%) et celle d'un inconnu (43/143, soit 30.1%). Les raisons évoquées sont nombreuses et diverses. Elles varient selon le type de situations et la manière dont elles sont mises en mots révèle le type de rapport social que le locuteur entend négocier avec l'autre.

Dans la situation du prêt d'argent proposé par un(e) ami(e), la personne qui décline l'offre peut indiquer qu'elle n'est pas certaine de rembourser tel qu'en (20) et (21). Elle peut aussi déclarer qu'elle a beaucoup de dettes et, par conséquent, elle ne voudrait pas s'endetter davantage (22). Dans les exemples (20) et (21), on note que le locuteur souligne indirectement que préserver l'amitié lui est plus important que résoudre le problème d'argent auquel il est confronté: il justifie son refus en indiquant qu'il ne voudrait pas compromettre les liens d'amitié en cas de non-remboursement.

- Non merci, **je suis très dur à la détente surtout lorsqu'il s'agit de rembourser une dette**<sup>7</sup>. [R, O, AM]
- Merci pour ton aide, mais il est impossible pour t'emprunter cette somme **car je ne sais pas comment je ferai pour rembourser**. [R, O, AM]
- Non merci, **j'ai déjà assez de dettes**. [R, O, AM]

<sup>7</sup> La justification est signalée en gras.

Dans la situation de l'offre d'un poste à temps plein dans une autre ville, le locuteur peut faire savoir au patron que le déménagement risque de bouleverser sa vie sociale (23) et qu'il a d'autres obligations dans la ville où il se trouve actuellement (24). Dans certains cas, le locuteur peut dire qu'il se plaît bien là où il est (25). Il peut aussi évoquer des problèmes de santé (26) ou des problèmes spécifiques que son déménagement pourrait créer (27). Tout d'abord, on remarque que la justification est généralement précédée d'un acte de gratitude ou d'excuse qui atténue davantage le refus indirect ; ce qui complexifie la structure des énoncés utilisés. En outre, l'employé évoque des problèmes personnels précis pour indiquer que le refus n'est pas une marque d'insubordination. Mentionnons aussi que l'évocation des raisons personnelles est une « précaution oratoire » qui pourrait être dictée par le caractère asymétrique des rapports entre patron et employé en contexte camerounais. Il faudrait rappeler que le Cameroun est, d'une manière générale, une société à ethos hiérarchique où l'inégalité dans les rapports sociaux, sous-tendue par les variables comme l'âge, le statut social, la richesse matérielle, le statut institutionnel, etc. influe énormément sur la nature (valorisante ou menaçante) et la direction (de haut en bas ou de bas en haut) des actes de parole (cf. Mulo Farenkia 2007). Ainsi, en milieu professionnel, les locuteurs de rang inférieur doivent éviter tout acte qui menace la face au supérieur. Puisque le refus menace la face et la place du patron, le locuteur tente de justifier son acte verbal de manière à provoquer chez la personne en position d'autorité compréhension et/ou compassion, des sentiments qui permettent d'accepter le refus tel quel et de préserver la cohésion en entreprise.

- Merci beaucoup monsieur d'avoir pensé à moi pour ce poste **mais ici j'ai mes amies et ma famille. Je ne pourrais pas vivre seul dans une autre ville et la location sera chère. Ici je ne loue pas.** [R, O, PAT]
- Désolé monsieur, **j'ai d'autres obligations dans cette ville. Je ne peux la quitter pour le moment.** [R, O, PAT]
- Je ne peux pas accepter votre offre, **je me plais ici.** [R, O, PAT]
- Désolé! C'est très profitable mais **je suis en traitement médical qui va durer 6 mois.** [R, O, PAT]
- Désolé monsieur, **j'ai des engagements à respecter ici et ma situation deviendra instable. De ce fait la tâche me sera plus compliquée.** [R, O, PAT]

Dans la situation du chauffeur inconnu qui se propose de raccompagner le locuteur, ce dernier indique, entre autres, qu'il empruntera un autre moyen de transport ou qu'il rentrera avec d'autres personnes, comme le montrent (28) et (29). Ce qui frappe ici c'est le fait que l'on se sent obligé de se justifier auprès d'une personne qu'on connaît à peine. Ce comportement verbal semble le reflet d'un contexte socioculturel où il n'est pas bien indiqué de rabrouer un inconnu. Ainsi, au lieu de dire tout simplement *non*, le locuteur prend le soin de donner les « vraies » raisons de son refus. La cohésion sociale est d'autant plus préservée que la face de l'inconnu est ménagée. Tout semble indiquer que l'inconnu est traité ici comme une personne qu'on connaît déjà bien. On remarque aussi que la justification est accompagnée de procédés de politesse positive, notamment les marques de gratitude.

- Je vous remercie, **mais j'attends un ami qui a une voiture. C'est avec lui que j'irai.** [R, O, INC]
- Merci monsieur pour votre générosité **mais je suis avec des amis que je suis en train d'attendre pour rentrer ensemble.** [R, O, INC]

À l'aide de la *tentative de dissuasion*, le locuteur entend amener son interlocuteur à renoncer à son offre. Ce type de refus indirect permet d'épargner un certain coût à la personne qui offre et au locuteur d'éviter d'être redevable. Il faut relever que le taux

d'emploi de ce type de refus indirect est très élevé dans la situation de l'offre d'un ami et il est extrêmement bas dans les deux autres situations. La tentative de dissuasion peut se réaliser de différentes manières. Le locuteur peut minimiser le problème en question en indiquant qu'il y trouvera une solution tel qu'en (30) et (31). Il peut aussi indiquer qu'il supportera la situation dans laquelle il se trouve (32), ou demander à l'interlocuteur de ne pas se déranger outre mesure, comme le montrent (33) et (34). Pour renforcer sa tentative de dissuasion, le locuteur peut aussi ajouter les actes tels que le refus direct, le remerciement, l'excuse, etc., comme le montrent les exemples (30), (31), (32), (33) et (34). Il peut aussi combiner deux ou plusieurs tentatives de dissuasion dans la même séquence énonciative tel qu'en (35) et (36).

- Non merci! **Mais j'aurai l'argent dans les quelques jours à venir**<sup>8</sup>. [R, O, AM]
- Non merci, **tu sais ce n'est pas si grave**. [R, O, AM]
- C'est gentil. **Je vais supporter**. [R, O, AM]
- Je suis désolé monsieur, **ne vous en faites pas pour moi**, merci. [R, O, PAT]
- Merci beaucoup monsieur, vous êtes gentil. **Ne vous en faites pas surtout pour moi**. [R, O, INC]
- Non, **ne te fais pas de souci pour moi. Je peux me débrouiller toute seule. C'est pas grave**. [R, O, AM]
- C'est très gentil de ta part **mais ça ira je trouverai bientôt la solution à mon problème ne t'inquiète pas pour moi**. [R, O, AM]

Une autre manière de décliner indirectement l'offre consiste à *exprimer ses préférences et ses goûts*. Le Tableau 4 indique que le taux d'emploi de cette stratégie de refus est beaucoup plus élevé lorsque les répondants refusent l'offre d'un(e) inconnu(e) (14/30 soit 46.67%) et celle d'un patron (11/30, soit 36.67%) que celle d'un(e) ami(e) (5/30, soit 16.66%). En général, l'expression de la préférence fonctionne comme une sous-catégorie de la justification. Employée dans une structure complexe, l'expression de la préférence peut être combinée au refus direct et/ou aux modificateurs externes. En ce qui concerne les formes de réalisation employées, les locuteurs peuvent utiliser des formulations explicites (c'est-à-dire celles qui contiennent le verbe *préférer*), comme dans les exemples (37) et (38). Les locuteurs peuvent aussi recourir aux formules comparatives qui font référence à une situation qui serait bien meilleure que celle de l'offre faite tel qu'en (39). Un autre procédé d'expression de la préférence consiste à indiquer qu'on se contente des acquis (40).

- Non merci! **Mais je préfère ne pas être endetté**<sup>9</sup>. [R, O, AM]
- Merci pour l'offre, c'est bien tentant **mais je préfère attendre un taxi**. [R, O, INC]
- Pardon, je pouvais bien le faire **mais je trouve encore mieux et avantageux le travail à temps partiel**. [R, O, PAT]
- Non! Merci monsieur les miens sont ici et mes études y comptent aussi. **Je me contente de ce que j'ai déjà**. Merci encore. [R, O, PAT]

L'autre stratégie de refus indirect consiste à *faire référence à un principe*. Autrement dit, le locuteur peut préciser que sa réponse négative n'est pas un signe de rejet de l'autre, mais que le refus obéit plutôt à ses principes de vie, à sa manière à lui d'appréhender la vie tel qu'en (41) et (42), ou à son éducation ou sa culture, comme le montrent (43) et (44). Le locuteur peut aussi indiquer que le refus est motivé par le souci de préserver la bonne relation qui existe entre les deux protagonistes, admettant implicitement que l'offre

<sup>8</sup> La tentative de dissuasion est signalée en gras.

<sup>9</sup> Les expressions de préférence sont signalées en gras.

pourrait en constituer un élément perturbateur (45). Il faut relever toutefois que l'allusion au principe peut mettre en péril la face de l'interlocuteur. Dans l'exemple (42) par exemple, on voit bien que le locuteur martèle qu'il *n'entre jamais dans les voitures des inconnus* et durcit l'expression de la méfiance et de la distance moyennant le refus direct *non monsieur*, l'énoncé *je ne vous connais pas* et le refus catégorique *et je ne peux pas entrer dans votre voiture*.

- Non merci, **je ne prends pas les voitures personnelles**<sup>10</sup>. [R, O, INC]
- Non monsieur, je ne vous connais pas et je ne peux pas entrer dans votre voiture. **Je n'entre jamais dans la voiture des inconnus**. [R, O, INC]
- **Vraiment ça n'entre pas dans mes habitudes de faire des prêts à des amis** ça gêne vraiment les amitiés. [R, O, AM]
- Merci beaucoup car **notre coutume n'exige pas qu'on fasse des prêts aux prochains même étant dans un état agonisant**. [R, O, AM]
- Merci bien j'apprécie ton geste mais je n'aime pas emprunter de l'argent. **Si plus tard je n'arrive pas à te le rembourser notre amitié pourrait en souffrir, ce que je ne veux surtout pas**. [R, O, AM]

Comme le montre le Tableau 4, l'*excuse* ou l'*expression de regret* est une autre stratégie utilisée pour décliner une offre de manière indirecte. Cet acte réparateur peut se combiner aux autres stratégies présentées ci-dessous tel qu'en (46). On observe que cette stratégie est utilisée uniquement lorsque les répondants déclinent l'offre d'une personne inconnue et celle du patron. Ce choix semble indiquer que le refus de l'offre d'un proche ne s'interpréterait pas comme un affront au même titre que comme le refus de l'offre d'un supérieur ou d'une personne qu'on connaît à peine.

- **Désolé monsieur**<sup>11</sup>, je ne peux pas car j'ai une famille à gérer ici. [R, O, PAT]
- **Je suis navré Patron** mais je ne peux accepter votre offre pour plusieurs raisons. [R, O, PAT]

En *promettant d'accepter une autre offre*, le locuteur indique que le refus actualisé est ponctuel et qu'il reste ouvert à une offre dans le futur. Cette stratégie est d'autant plus importante qu'elle permet d'atténuer le refus et de jeter de bonnes bases pour les interactions à venir. Pour ce qui est des modalités d'actualisation de la promesse, les exemples (48), (49), (50) et (51) montrent que locuteur peut combiner la promesse avec d'autres types d'actes de langage. Dans l'exemple (48), la promesse d'accepter une autre fois est précédée d'un refus direct et de deux expressions de gratitude. À cela s'ajoute l'expression de la préférence qui suit la promesse. Dans les exemples (49) (50), la promesse est implicite : le locuteur indique qu'il pourrait accepter une autre offre lorsque certaines conditions sont réunies. Enfin, le locuteur peut retarder son refus ou éviter de se prononcer au moment de l'échange en promettant de répondre à l'offre qui lui est faite dans un avenir plus ou moins proche tel qu'en (51).

- Non merci, c'est gentil de votre part, **une prochaine fois peut-être**<sup>12</sup>, je préfère un taxi. [R, O, INC]
- Je voudrais d'abord obtenir un diplôme universitaire avant de changer de poste. [R, O, PAT]
- Monsieur pour l'instant je ne veux pas un travail à temps plein, **la vie continue j'aurai l'opportunité une autre fois**. [R, O, PAT]

<sup>10</sup> La référence au principe est signalée en gras.

<sup>11</sup> L'excuse est signalée en gras.

<sup>12</sup> La promesse est signalée en gras.

- Monsieur je vais réfléchir et vous donner mon point de vue dans quelques jours. [R, O, PAT]

À l'aide de la *solution alternative*, le locuteur fait preuve de bonne foi en proposant une condition d'acceptation qui lui conviendrait. Dans le corpus analysé, cette stratégie se réalise de diverses manières. Le locuteur peut indiquer qu'il est en faveur d'une ligne d'action différente de celle proposée par l'interlocuteur, comme le montrent (52) et (53). Le locuteur peut aussi exprimer le vœu que son vis-à-vis adopte une autre ligne d'action susceptible de combler les limites de l'offre faite. Les exemples illustratifs de ce cas de figure sont attestés dans la situation où le patron offre un poste à temps plein dans une autre ville. Le vœu / souhait peut s'employer seul ou se combiner à d'autres types d'actes de langage tel qu'en (54) et (55). Dans la situation d'offre de prêt d'argent, le locuteur peut *conseiller à son interlocuteur* de garder l'argent proposé pour usage personnel tel qu'en (56).

- C'est gentil de votre part de vouloir m'aider mais **je pense que ce serait mieux pour moi d'attendre le taxi comme d'habitude.**<sup>13</sup> [R, O, INC]
- Merci, c'est gentil de ta part mais pour un prêt je n'en ai pas besoin. **Le mieux serait que je me batte pour avoir un peu d'argent.** [R, O, AM]
- Si seulement je pouvais changer de poste sans changer de ville. [R, O, PAT]
- **Si vous pouviez me retenir ici Patron!** Ce poste à temps partiel me satisfait déjà. [R, O, PAT]
- C'est vraiment gentil de ta part tu es une vraie amie. Mais je ne préfère pas je vais trouver une solution. **Garde le il va te servir.** Merci. [R, O, AM]

Comme nous l'avons déjà indiqué, certains locuteurs recourent plutôt aux formulations indirectes qui sont de nature à attaquer la face positive ou négative de leurs interlocuteurs. La section qui suit est consacrée à ces types de stratégies.

#### 4.2.2.2 Refus indirects impolis

Le taux d'emploi des refus indirects impolis est nettement plus bas que celui des refus indirects polis, comme l'indique le Tableau 5 ci-dessous.

Types de refus indirects impolis	Ami(e)	Inconnu(e)	Patron	Total
Minimisation de l'offre	3	0	0	3
Reproche / moralisation	4	1	0	5
Ordre (réprimande)	2	1	0	3
Requête	2	0	0	2
Accusation / insulte	0	2	0	2
<b>Total</b>	11	4	0	15

Tableau 5  
Fréquences des refus indirects impolis.

<sup>13</sup> La solution alternative est signalée en gras.

Le Tableau 5 montre qu'aucun locuteur ne se montre discourtois lorsqu'il décline indirectement l'offre du patron. Ce résultat s'explique bien évidemment par la nature de la situation : il serait vraiment risqué d'adopter une attitude irrespectueuse envers son supérieur, même si on est obligé de décliner son offre d'emploi. En outre, en regardant le Tableau 5, on voit bien que les actes indirects impolis sont plus nombreux dans la situation de l'offre d'un proche. Cela semble indiquer que la proximité est une variable qui permettrait de courir le risque d'être discourtois lorsque l'on décline une offre. D'une manière générale, ces actes indirects s'interprètent ainsi comme des refus indirects et des procédés d'intensification du refus. Penchons-nous maintenant sur les différents types identifiés dans le corpus.

À travers la stratégie de *minimisation de l'offre*, le locuteur indique que l'aide proposée est insuffisante. Il s'agit de toute évidence d'un acte menaçant pour la face positive de l'interlocuteur d'autant plus qu'on banalise les efforts de ce dernier. Cette marque d'ingratitude est attestée trois fois dans la situation 1 (offre de prêt d'argent faite par un(e) ami(e)). Comme le montre l'exemple (57), le locuteur indique que la somme proposée est insuffisante. Dans certains cas, la minimisation débouche sur la demande d'une aide financière plus considérable tel qu'en (58).

- 2000 sont peu. J'ai besoin de 15,000 F pour manger et faire des photocopies donc vos 2000 ne pourront pas résoudre mes problèmes. [R, O, AM]
- Gars 2000 sont très petits pour résoudre ce problème. Peux-tu m'en trouver plus? [R, O, AM]

Une autre stratégie blessante consiste à *faire des reproches* à son interlocuteur ou à moraliser ce dernier. Ce type de refus est attesté quatre fois lorsqu'on refuse l'offre d'un ami et une fois dans la situation de l'offre d'un inconnu tel qu'en (59) et (60).

- Non merci. Je ne veux pas de ton aide. Je ne t'ai pas demandé de me prêter de l'argent. **Quand on aide quelqu'un on donne, mais on ne prête pas**<sup>14</sup>. [R, O, AM]
- **Ce n'est pas toi qui m'amène souvent** merci! [R, O, INC]

Dans l'exemple (59), le locuteur rejette l'offre de son vis-à-vis en lui indiquant que le prêt ne saurait, à son avis, s'interpréter comme de l'aide. Cette requête indirecte est d'autant plus désobligeante qu'elle tente de forcer la main à l'interlocuteur. Il n'est pas inutile de préciser que le reproche ici est renforcé par plusieurs autres actes menaçants, notamment deux refus indirects et un autre reproche. L'exemple (60) provient du contexte où un inconnu offre de déposer le locuteur qui attend un taxi. L'offre est déclinée à l'aide d'un énoncé dans lequel le locuteur indique qu'il s'est toujours tiré d'affaire sans l'aide de son vis-à-vis. En d'autres termes, le locuteur rabroue son vis-à-vis en précisant qu'il peut bien se passer de l'aide qui lui est proposée. Il y a chevauchement entre le dénigrement de l'autre et l'auto-valorisation.

Le locuteur peut aussi décliner une offre en réalisant un *ordre* sous forme de réprimande ou de blâme tel qu'illustré par les exemples en (61) et (62).

- Non! **Pardon laissez-moi** je préfère marcher à pieds cela ne me dérange pas. [R, O, INC]
- Donc ça veut dire qu'en tant que ami tu ne peux pas me déranger. Par contre tu ne préfères que me prêter. **Garde ton argent**. [R, O, AM]

<sup>14</sup> Le reproche est signalé en gras.

Dans l'exemple (61), l'énoncé *pardon laissez-moi* constitue un ordre à l'endroit de l'automobiliste de ne plus importuner le locuteur. Pour indiquer pourquoi l'offre n'est pas appréciée, le locuteur renforce sa réprimande en soulignant sa préférence *je préfère marcher à pieds* et en soulignant que cela ne le dérange pas. Avec l'énoncé *garde ton argent* dans l'exemple (62), le locuteur voudrait certainement faire part de sa déception. Le locuteur semble en effet déçu parce qu'il s'attendait plutôt à un don et non à un prêt de son ami(e). La réprimande sert à rappeler à l'interlocuteur que son intention de prêter de l'argent méprise certaines lois tacites qui régissent leurs liens d'amitié.

Une autre stratégie de refus indirect et impoli consiste à *insulter* ou à *accuser* son interlocuteur, comme dans l'exemple (63).

- On t'a demandé quelqu'un? Pardon passe avec ta malchance. [R, O, INC]

Cet énoncé complexe provient de la situation où l'on offre de déposer le locuteur en voiture. Puisque les interlocuteurs ne se connaissent pas, le locuteur exprime ses réserves en ce qui concerne les véritables motifs de l'aide proposée. En posant la question polémique *on t'a demandé quelqu'un ?* le locuteur prête des intentions louches à son interlocuteur. Cet énoncé est en effet actualisé dans certaines interactions au Cameroun pour accuser l'allocutaire d'appartenir à un cercle mystique et d'être à la recherche d'un sacrifice humain afin de répondre aux exigences et pratiques du cercle dont il est membre. En d'autres termes la question polémique fonctionne comme un refus sous forme d'accusation. Le deuxième énoncé *pardon passe avec ta malchance* est un ordre ou une réprimande qui renforce la méfiance et l'accusation exprimées dans le premier énoncé.

#### 4.2.3. Modificateurs externes

Il convient de rappeler que les modificateurs externes (aussi appelés actes subsidiaires) sont des actes qui se placent avant et/ou après les refus directs et/ou indirects et qui servent à atténuer ou intensifier la force illocutoire de l'acte principal. Les types et fréquences des modificateurs externes varient selon le type de situation, comme le montre le Tableau 6.

Situations	Fréquence No (%)
Ami(e)	91 (33.09%)
Inconnu(e)	111 (40.36%)
Patron	73 (26.55%)
<b>Total</b>	<b>275 (100%)</b>

Tableau 6  
Distribution des modificateurs externes.

Le Tableau 6 indique que les répondants sont plus prodigues en modificateurs externes lorsqu'ils refusent l'offre des personnes qu'ils connaissent à peine. En ce qui concerne les types d'actes employés comme modificateurs externes, nous avons remarqué une grande différence entre les trois situations, différences dues au poids du degré de familiarité et de la distance hiérarchique. Les locuteurs recourent aux actes tels que l'expression de la



gratitude, la valorisation de l'offre, l'expression de bonnes intentions, le conseil et la salutation de clôture, comme le montre le Tableau 7.

Types de modificateurs externes	Ami(e)	Inconnu(e)	Patron	Total
Gratitude	89	107	53	249
Valorisation de l'offre	0	1	17	18
Bonnes intentions	1	2	3	6
Conseil	1	0	0	1
Salutation de clôture	0	1	0	1
<b>Total</b>	91	111	73	275

Tableau 7  
Distribution des actes subsidiaires dans les trois situations.

L'*expression de la gratitude* est l'acte plus utilisé comme modificateur externe dans les trois situations. La marque de gratitude a pour fonction d'adoucir le refus à l'aide d'une valorisation de l'offre. Les expressions employées à cet effet peuvent occuper diverses positions au sein de l'énoncé complexe et peuvent se combiner à l'expression de la préférence (64), au refus direct (65). La forme de réalisation peut être complexe et peut accompagner le refus direct et/ou indirect tel qu'en (66) et (67). Dans la plupart des cas, le remerciement et le refus proprement dit sont reliés à l'aide de la conjonction adversative *mais*. Dans certains cas, le remerciement peut être combiné à l'expression de la joie et à d'autres stratégies de refus tel qu'en (68).

- **C'est très gentil ton œuvre**<sup>15</sup> mais je préfère me battre moi-même. [R, O, AM]
- **Monsieur, je suis vraiment très ravie que vous ayez pensé à moi pour ce travail qui présente des avantages meilleurs que celui-ci** mais je ne pourrais pas accepter, juste parce que c'est dans une autre ville. [R, O, PAT]
- Non, non! Ce n'est pas la peine voyons! **Je te remercie tout de même pour ta proposition d'aide. Tu es une véritable amie!** Ne t'inquiète pas. Ça ira. [R, O, AM]
- Non je ne suis pas intéressé. **Merci pour votre gentillesse.** J'ai déjà un taxi qui va me ramener chez moi et ceci tous les jours. [R, O, INC]
- Merci mon ami. **Je suis contente que tu te soucie de moi** mais t'inquiète pas tout ira bien. [R, O, AM]

La *valorisation de l'offre* est un autre type de modificateur externe du refus. Comme le Tableau 6 l'indique, elle est attestée 17 fois dans la situation du refus de l'offre du patron une seule fois dans la situation de l'offre faite par un(e) inconnu(e). La forte fréquence de ce modificateur dans la situation 3 (offre du patron) pourrait s'expliquer par la nécessité de flatter l'égo du supérieur hiérarchique. À cet effet les répondants indiquent explicitement que leur refus ne remet pas en cause la qualité de la proposition offerte. L'évaluation positive de l'offre est souvent prise en charge par les adjectifs tels que *bonne, belle, importante, intéressant, profitable, pertinent, tentant*, etc. les verbes *flatter, plaire*, etc. et d'autres locutions laudatives, comme le montrent les exemples (69) et (70).

<sup>15</sup> Les expressions de gratitude et de joie sont signalées en gras.

- **Votre offre me flatte**<sup>16</sup>, mais je ne peux l'accepter car j'aime vivre en famille dans cette ville. [R, O, PAT]
- Merci pour l'offre, **c'est bien tentant** mais je préfère attendre un taxi. [R, O, INC]
- Monsieur, je vous remercie de la proposition car **c'est très important pour mon avenir professionnel** mais je ne l'accepterai pas; ma famille a besoin de moi ici. [R, O, PAT]

L'*expression de bonnes intentions* est un autre type de modificateur externe utilisé pour atténuer le refus. Ce procédé consiste à exprimer sa bonne volonté de coopération en dépit des circonstances actuelles qui ne permettent pas d'accepter l'offre qui est faite. Les formulations employées à cet effet sont au passé (de politesse) tel qu'en (72) et au conditionnel tel qu'en (73) et celles-ci sont généralement du type « j'aurais bien voulu mais » et ses variantes.

- **Patron, je pouvais bien le faire**<sup>17</sup> mais je trouve encore mieux et avantageux le travail à temps partiel. [R, O, PAT]
- **J'aurais bien voulu** mais malheureusement maman vient me chercher pour qu'on aille faire des courses. [R, O, INC]

Un répondant a manifesté de la sollicitude envers son interlocuteur au moyen du conseil tel qu'en (74) et d'une salutation de clôture (75).

- Non! Ne t'inquiète pas. J'ai encore quelques ressources. Quand j'aurai besoin de toi, je sais que tu seras là! **Garde cet argent, pour plus tard. On ne sait jamais.** [R, O, AM]
- Non monsieur, c'est gentil de votre part mais je continue à attendre le taxi ici. C'est préférable, **au revoir.** [R, O, INC]

#### 4.3. Marques de solidarité et de déférence et atténuation du refus

D'une manière générale, les répondants utilisent les termes (pronominaux et nominaux) pour adoucir le refus direct ou indirect et pour renforcer les modificateurs externes. Selon la situation de communication, les termes employés servent à construire la solidarité, la complicité, la convivialité ou le respect.

Dans la situation où l'on refuse l'offre d'un(e) ami(e), les locuteurs emploient généralement les hypocoristiques tels que *ma copine*, *(mon) gars*, *chère amie*, *mon pote*, *mon ami*, etc. et le pronom *tu* pour relever l'appartenance au même groupe social, pour réaffirmer les liens socio-affectifs et indiquer que ces liens ne souffrent d'aucune menace en dépit du refus, comme le montrent les exemples (76) et (77).

- Non **gars**, je préfère ne pas prendre (cet argent). [R, O, AM]
- **Chère amie**, c'est très gentil de ta part. Mais seulement, je veux me débrouiller autrement. [R, O, AM]

Dans la situation où l'on décline l'offre d'un(e) inconnu(e), les locuteurs se montrent respectueux de la face de l'autre moyennant la forme nominale *monsieur* qui s'accompagne du *vous de politesse* tel qu'en (78).

- Merci beaucoup **monsieur, vous** êtes gentil. Ne **vous** en faites pas surtout pour moi. [R, O, INC]

<sup>16</sup> La valorisation est signalée en gras.

<sup>17</sup> Les expressions de bonne volonté sont signalées en gras.

Enfin dans la situation où l'offre du supérieur est rejetée, les termes nominaux *monsieur* (79), *monsieur le directeur* (80), *patron* (81), etc. et *vous de politesse* expriment le respect et la déférence et contribuent à atténuer l'impact négatif du refus sur le supérieur.

- **Monsieur** le poste est vraiment très intéressant mais **voyez-vous**, j'ai de très lourdes responsabilités ici dont je ne pourrai m'en détacher. [R, O, PAT]
- **Monsieur le directeur**, l'offre que vous me proposez ne me satisfait pas car je suis étudiant. Un poste à temps plein perturbera mes études. Je voudrais d'abord obtenir un diplôme. [R, O, PAT]
- Je suis navré **patron** mais je ne peux accepter **votre** offre pour plusieurs raisons. [R, O, PAT]

#### 4.4. Cumul des formulations

L'analyse a aussi révélé une forte tendance au cumul de types de formulations dans un même énoncé. Dans la plupart des exemples du corpus en effet l'acte principal, c'est-à-dire le refus proprement dit, est associé à d'autres actes de langage. Ce cumul génère des macro-actes de refus qui peuvent se structurer de diverses manières en termes de positions et types d'actes mobilisés. Si, de manière générale, les répondants combinent le refus direct ou indirect avec les expressions de gratitude et/ou les excuses, le choix de certains types d'actes de langage est déterminé par les variables situationnelles présentées dans l'enquête.

Dans la situation 1 (offre de prêt d'argent par un(e) ami(e)), les analyses révèlent que les marques de gratitude sont les modificateurs externes les plus employés pour atténuer le refus. En effet, le remerciement est actualisé 89 fois dans les 101 exemples recueillis, c'est-à-dire que dans cette situation, le remerciement accompagne le refus direct ou indirect dans plus de 88% des cas. En d'autres termes, les répondants sont plus tournés vers la politesse positive, lorsqu'ils déclinent l'offre d'un(e) ami(e) et ils sont mus par le souci de mettre en relief le bienfait de l'offre, même si celle-ci n'est pas acceptée. Dans la plupart des cas, la marque de gratitude est placée avant le refus. Pour ce qui est des refus indirects dans cette situation, il a été constaté que les répondants recourent dans la grande majorité de cas (63/104, soit 60.58%) à la tentative de dissuasion. Ce résultat pourrait laisser croire que les répondants évoluent dans un contexte culturel où il est difficile d'accepter l'offre de prêt d'argent des proches. La haute fréquence de cette stratégie pourrait être due au fait que les locuteurs en pareilles circonstances préféreraient un don et non un prêt de leurs ami(e)s. On a aussi l'impression que la « dette » envers un proche est hautement menaçante pour l'orgueil personnel. Le taux d'emploi et les types de justification et d'allusion au principe semblent renforcer la gêne que l'on éprouve à « devoir » de l'argent à une personne proche. Au niveau de l'emploi des refus directs, on constate que le refus catégorique avec *non* est énoncé dans 45 occurrences des 101 exemples attestés dans cette situation (44.55%), mais le *non* est généralement adouci moyennant l'expression de la gratitude. Dans la plupart des cas donc le macro-acte de refus dans cette situation est constitué de deux ou trois des micro-actes suivants : refus direct, marque de gratitude, tentative de dissuasion, allusion au principe, justification, comme le montrent les exemples (82), (83), et (84).

- Non merci mon pot, je vais me débrouiller toute seule. [R, O, AM]
- C'est très gentil mais je ne peux le prendre car j'évite d'avoir des problèmes avec toi pour cela. [R, O, AM]
- Merci bien j'apprécie ton geste mais je n'aime pas emprunter de l'argent. Si plus tard je n'arrive pas à te le rembourser notre amitié pourrait en souffrir, ce que je ne veux surtout pas. [R, O, AM]

Dans la situation 2 (offre d'être raccompagné(e) par un(e) inconnu(e)), le remerciement est aussi le modificateur externe le plus utilisé. L'expression de la gratitude présente 107 occurrences dans les 101 exemples du corpus, soit en moyenne au moins un remerciement dans chaque exemple recueilli. La gratitude apparaît avant ou après le refus direct ou indirect tel qu'en (85) et (86). Pour ce qui est des refus indirects, la justification est l'acte le plus employé : elle est attestée 43 fois, soit 54.43% de tous les refus indirects dans cette situation (cf. Tableau 4). Il faut aussi signaler que l'expression de la préférence, en tant que sous-catégorie de la justification, présente un taux d'emploi non négligeable. Elle apparaît 14 fois (17.72%) dans cette situation. Le recours au refus direct se caractérise par un taux très élevé du *non* (51/58, soit 87.93%) qui est adouci, dans la plupart des cas (44/101, soit 43.56% des cas dans cette situation) par le remerciement. Le macro-acte de refus dans cette situation se compose généralement de deux des actes suivants : refus direct, remerciement, justification, expression de la préférence. Pour adoucir davantage son refus, le locuteur peut combiner trois micro-actes, tel qu'en (87).

- Non merci! C'est gentil mais j'ai déjà un taxi qui viendra me chercher. [R, O, INC]
- Merci de vous souciez de moi, mais je préfère attendre le taxi. [R, O, INC]
- C'est gentil de votre part mais je préfère attendre un taxi. Je ne suis pas pressé. [R, O, INC]

Dans la situation 3 (offre d'emploi à temps plein par le patron), l'expression de la gratitude est le modificateur externe le plus utilisé (53/73, soit 72.60% des modificateurs externes dans cette situation). La justification est de loin le refus indirect le plus attesté dans cette situation (80/113, soit 70.80%). Il faut signaler que, contrairement aux situations précédentes, l'excuse est aussi employée pour adoucir le refus : elle est attestée 14 fois (12.31%). Pour ce qui est des refus directs, le locuteur exprime généralement l'impossibilité d'accepter l'offre. Ainsi, le macro-acte de refus dans cette situation combine au moins deux des micro-actes suivants : refus directs, justification, excuse, remerciement tel qu'en (88) et (89). Dans certains cas, l'un de ces micro-actes peut être repris dans la séquence énonciative, il en résulte un macro-acte de refus encore plus complexe, comme le montre (90).

- Merci monsieur pour votre confiance, mais franchement je ne peux pas m'y rendre car ici quand je finis le travail, j'ai la possibilité à faire d'autres choses. [R, O, PAT]
- Désolé monsieur, je ne peux pas car j'ai une famille à gérer ici. [R, O, PAT]
- Je vous remercie de la confiance que vous me témoignez en me proposant ce poste. Néanmoins, je ne peux pas accepter. Je ne pourrais pas assumer ces nouvelles fonctions avec l'emploi de temps qui est le mien présentement. Merci d'avoir tout de même pensé à moi. [R, O, PAT]

Comme on peut le constater, le travail de figuration dans la réalisation de l'acte de refus s'effectue de différentes manières dans les trois situations.

## 5. Conclusion

Dans cette analyse, nous avons présenté quelques formulations mobilisées par les locuteurs camerounais de français pour décliner une offre. L'étude s'est appuyée sur un corpus de données sollicitées - par voie de questionnaire écrit - auprès de quelques étudiants camerounais. Nous avons convoqué à cet effet la théorie des faces, afin de cerner

le lien entre les stratégies de refus et la politesse. Il s'est avéré que, même si certains répondants expriment leurs refus de manière catégorique ou brutale<sup>18</sup>, le refus est perçu dans la plupart des cas comme un acte menaçant pour les faces. Dans ces cas, on assiste à une certaine précaution oratoire qui se manifeste par divers types de formulations indirectes et d'énoncés complexes et par le cumul de procédés de politesse. Les énoncés mobilisés à cet effet représentent pour la plupart des macro-actes de refus dans lesquels l'acte noyau est précédé et/ou suivi d'un nombre assez impressionnant d'actes subsidiaires (remerciements, expression de bonne volonté, valorisation de l'offre, etc.). Il faudrait surtout souligner l'emploi abondant des refus indirects tels que la justification, l'expression de la préférence et la proposition d'une solution alternative. Ces stratégies semblent indiquer que le locuteur valorise l'effort de l'offreur et (a) lui présente la raison pour laquelle il doit décliner l'offre qui lui est faite (justification et préférence); (b) lui suggère une porte de sortie de crise (solution alternative). L'étude a aussi permis de cerner l'impact des variables telles que les types d'offres, le degré de familiarité, et la distance hiérarchique sur les fréquences, types et combinaisons de stratégies de refus.

Rappelons que cette étude est avant tout exploratoire et que les données sur lesquelles elle repose ne permettent pas d'aboutir à des généralisations plausibles. Il faudrait donc approfondir les analyses effectuées ici en utilisant d'autres types de données (par exemple les conversations spontanées, entretiens semi-dirigés, etc.) recueillies auprès des participants d'autres tranches d'âge et groupes sociologiques. L'on pourrait aussi se pencher sur l'acte de refus initié par une invitation, une requête, etc. L'on ne devrait surtout pas perdre de vue que nos données ont été sollicitées en dehors de tout cadre de spontanéité réelle et qu'il existe une marge de distorsion entre les réponses qu'une personne donne à une consigne écrite et les réactions qu'une personne peut avoir dans une situation réelle, qui n'implique pas seulement la rationalité, mais également les émotions<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Comme un évaluateur / une évaluatrice de cet article l'a si bien signalé, nous ne pouvons pas être sûrs que dans une situation réelle, avec des interlocuteurs réels, les répondants utiliseraient effectivement des expressions si catégoriques et brutales.

<sup>19</sup> Nous remercions l'évaluateur / l'évaluatrice de notre article, qui a attiré notre attention sur cet aspect.

## Références bibliographiques

- Anchimbe, E., Janney, R. W. 2011, *Postcolonial pragmatics: An introduction*, in "Journal of Pragmatics", 43(6), pp. 1451-1459.
- Beebe, L., Takahashi, T., Uliss-Weltz, R. 1990, *Pragmatic transfer in ESL refusals*. in. Robin Scarcella, Elaine Andersen & Stephen Krashen (eds), *Developing communicative competence in second language*. Newbury House., New York, pp. 55-73.
- Blum-Kulka, S., House J. & Kasper, G. 1989 (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Ablex Publishing, Norwood.
- Brown, P., Levinson S. 1987, *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Clyne M. 1992 (ed.), *Pluricentric languages. Different norms in different nations*. Mouton de Gruyter, Berlin / New York.
- Félix-Brasdefer, J. C. 2008, *Politeness in Mexico and the United States. A contrastive study of the realization and perception of refusals*. John Benjamins, Amsterdam/Philadelphia.
- Goffman E. 1973, *Les rites d'interaction*. Les Éditions de minuit, Paris.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1992, *Les interactions verbales. Tome 2*. Armand Colin, Paris.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1998, *Les interactions verbales. Tome 3*. Armand Colin, Paris.
- Mulo Farenkia, B. 2007, De la proximité à la confrontation: des styles communicatifs au Cameroun, in "Sudlangues" 8, pp. 13-44, [En ligne], <http://www.sudlangues.sn/IMG/pdf/doc-212.pdf>(2007).
- Pöll, B. 2005, *Le français langue pluricentrique? Étude sur la variation diatopique d'une langue standard*. Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Tannen, D. 2005, *Conversational style. Analyzing Talk among friends*. Oxford University Press, New York
- Vanderveken, D. 1988, *Les actes de discours. Essai de philosophie du langage et de l'esprit sur la signification des énonciations*. Pierre Mardaga, Liège / Bruxelles.
- Zheng, L.-H. 1998, *Langage et interactions sociales. La fonction stratégique du langage dans les jeux de face*. L'Harmattan, Paris.