



LUND UNIVERSITY
Joint Faculties of Humanities and Theology

Centre de langues et de littérature

VT 2012

**ACTIONS D'OFFRIR ET STRUCTURE
PRÉFÉRENTIELLE**

Analyse conversationnelle d'un repas de famille

Mémoire de Master II

Hanna Strömberg

Directeur de mémoire :

Paul Touati

Table de matière

1 INTRODUCTION.....	3
1.1 Disposition de l'étude.....	5
1.2 Questions de recherche.....	6
2. DONNÉES	7
2.1 Le corpus.....	7
2.1.1 Les participants	7
2.1.2 L'enregistrement.....	8
2.2 La transcription.....	8
2.2.1 Les logiciels de la transcription	9
2.2.2 Les conventions de transcription	9
3 CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE.....	11
3.1 L'Analyse Conversationnelle	11
3.1.1 Les tours de paroles	13
3.1.2 La paire adjacente	13
3.1.3 L'organisation des séquences	14
3.1.4 L'organisation préférentielle	15
3.2 L'analyse multimodale des interactions.....	17
3.3 Repas de famille et offrir comme action	20
3.4 Quelques remarques méthodologiques	21
4. ANALYSES	23
4.1 Acceptation de l'offre accomplie de manière préférée	24
4.1.1 Séquence d'offre constituée d'une seule paire adjacente	24
4.1.2 Séquences avec une répétition de l'offre	26
4.1.3 Offre avec une pré-séquence	31
4.1.4 Offre avec négociation de la manifestation	34
4.2 Refus de l'offre accompli de manière préférée	44
4.3 Refus de l'offre accompli de manière non préférée	52
5. CONCLUSIONS	66
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	69

1 INTRODUCTION

L'action d'*offrir* quelque chose à quelqu'un, soit un objet, soit un service, a constitué dès le début de la tradition scientifique de l'Analyse Conversationnelle et de la linguistique interactionnelle un objet d'étude privilégié dans la mesure où elle a été considérée comme une action particulièrement récurrente lors des interactions humaines (Schegloff & Sacks, 1973 ; Sacks, Schegloff & Jefferson, 1974 ; Heritage & Goodwin, 1990 ; Schegloff, 2007). Le plus souvent abordée dans la perspective de l'organisation préférentielle, l'action d'*offrir* n'a fait l'objet que de rares études quant à sa formation (à l'exception de Firth, 1995 et Curl, 2006).

Avec cette étude nous entendons donc examiner l'action elle-même à travers une transcription multimodale des données dites authentiques en partant de la notion de paire adjacente (Schegloff & Sacks, 1973) et la manière dont elle est liée avec l'organisation préférentielle. Regardons d'abord quelques angles d'approches différents pour cerner l'action en question.

Les définitions données par *Le Petit Robert* d'*offrir* sont d'abord celle de « Donner en cadeau » puis celle de « Proposer, présenter (une chose) à qqn en la mettant à sa disposition » (Lpr, ISBN 2-85036-976-42004 :1774).

Le site CNRTL (Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales) nous donne sept antonymes au mot *offrir* qui nous fournissent une autre conception du sens du mot. Il est possible de les regrouper dans deux catégories différentes, l'une répondant à la question comment se comporter vis-à-vis du fait d'être offert quelque chose : *accepter, recevoir, refuser*, l'autre considère ce que l'on conçoit comme le contraire d'*offrir* quelque chose à quelqu'un : *demander, exiger, quémander et prendre*.

Kerbrat-Orecchioni (2005 : 220) attribue à son tour trois traits caractéristiques à l'action d'*offrir*. Cette action :

- « (1) fait partie de la famille des *commissifs* (ou *promissifs*) d'Austin et Searle, par lesquels le locuteur (dorénavant A) s'engage à adopter une certaine conduite future ;
- (2) est aussi un cas particulier de *directif* puisque l'offre tente d'agir sur autrui (dorénavant B) en lui suggérant d'accepter le bien proposé (qui peut être de nature diverse : bien matériel ou symbolique, service ou aide, etc.) ;
- (3) s'oppose à ce directif prototypique qu'est l'ordre à double titre : elle porte sur

nul objet qui est *au bénéfice du destinataire* (le directif est formulé dans l'intérêt de B), et son acceptation est présentée comme facultative (respect du *principe d'optionalité* : B est libre d'accepter ou de refuser l'offre). »

Il s'agit alors d'une action le plus souvent véhiculée par une interrogation (constituant la première partie d'une paire adjacente) projetant une réponse qui implique une prise de position du destinataire supposé, plus précisément une acceptation ou un refus. L'acceptation est la réponse préférée alors que le refus est considéré comme une réponse marquée. Traverso insiste sur cet aspect en affirmant que: « Le refus du cadeau est un acte extrêmement marqué, c'est un véritable affront. » (1996 : 40). Cependant, Kerbrat-Orecchioni qui considère l'action de l'offre dans la perspective du travail de figuration (d'après Goffman, 1967 et Brown & Levinson, 1987) constate que la réponse à une action d'offrir ne se manifeste pas par une simple possibilité binaire, acceptation vs refus. Elle précise en effet que :

« Ni l'acceptation pure et simple, ni le refus pur et simple n'apparaissent comme correspondant à la définition de l'enchaînement préféré, même si le refus est « encore moins préféré » que l'acceptation : la réaction positive s'accompagne le plus souvent de certaines précautions rituelles, et le refus est bien attesté, au moins dans une première étape du cycle réactif. » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 225)

L'action d'*offrir* une fois initiée implique donc que les participants obligatoirement ont à faire avec un projet interactionnel ayant une influence considérable sur la structure préférentielle de l'interaction.

C'est à partir des actions d'offre produites au cours d'un repas de famille que nous proposons une analyse interactionnelle de l'action d'offre et de son organisation séquentielle ainsi que de ses manifestations verbales et para-verbales qui servent de ressources aux locuteurs impliqués dans sa réalisation.

En basant notre analyse sur la notion analytique de la paire adjacente (Schegloff, 2007), il sera dans un premier temps raisonnable de traiter l'offre comme une unité première et secondaire d'une même action (Schegloff, 2007). La première partie de cette unité constitue la *proposition* de l'offre et la deuxième partie la *prise de position* vis-à-vis de celle-ci produite par le participant auquel elle est adressée. L'*acceptation* de l'offre projetée à son tour sa *manifestation*.

En appliquant une analyse de la préférence organisationnelle par rapport à l'accomplissement ou bien l'interruption d'une séquence initiée, l'organisation interactionnelle des séquences d'offres peut être éclaircie. Nous avons alors regroupé les extraits en trois catégories différentes dont la première rassemble les séquences où l'offre est acceptée de manière préférée mais la séquence élaborée de façon différentes, la deuxième traite les séquences où l'offre est refusée de manière également préférée et la troisième exemplifie des cas où l'offre est refusée de manière non préférée.

Par une transcription multimodale où toute action visible jugée pertinente par l'analyste a été notée, nous entendons pouvoir mettre en relief la relation complexe qui existe entre le verbal et le para-verbal. L'analyse multimodale des activités interactionnelles incarnées est depuis plusieurs années considérée comme inévitable pour les analystes de l'interaction (Schegloff 1984 ; Goodwin 2000, 2007 ; Hayashi, 2005 ; Mondada et Traverso, 2005 ; Mondada 2009a, 2009b, 2010 ; Broth, 2009 ; Stivers 2009, Streeck, Goodwin & LeBaron, 2011). Nous insistons sur l'idée que les interactions dans lesquelles nous nous engageons sont toutes dépendantes de l'espace dans lequel nous sommes situés et des objets que nous manipulons (Mondada ; 2007, 2009a, 2009b).

Notre corpus est constitué par un enregistrement d'un repas de famille, duquel nous avons tiré une collection d'exemples qui illustrent l'action récurrente d'offrir. A la suite de Mondada qui affirme que: « [...] la collection fait l'objet d'une analyse focalisée sur un phénomène, observé à travers plusieurs fragments, à la recherche de procédures généralisables. » (Mondada, 2010 : 6), nous considérons que la collection d'actions d'offre recensée ci-dessous après avoir parcouru à plusieurs reprises notre corpus, constitue une base de données amplement suffisante pour permettre de mener à bien notre étude.

1.1 Disposition de l'étude

Nous continuons ce premier chapitre avec un compte rendu de nos questions de recherche. Le deuxième chapitre qui est dédié à la méthode utilisée dans cette étude présente notre corpus et notre système de transcription. Dans le troisième chapitre nous donnons un compte rendu des études antérieures qui constituent notre base théorique ainsi que des outils analytiques qui sont mis à notre disposition par ce cadre

théorique et quelques remarques méthodologiques. Le quatrième chapitre est consacré aux analyses de nos données. Notre travail s'achève avec un résumé de nos conclusions dans le chapitre cinq.

1.2 Questions de recherche

Dans ce qui suit nous entendons en premier lieu examiner les ressources interactionnelles diverses mises à la disposition des locuteurs afin de former l'action de l'offre de manière séquentielle. En deuxième lieu nous entendons analyser comment la notion de la structure préférentielle se réfère à l'organisation séquentielle d'une telle action, tout en faisant une catégorisation des séquences d'offres à partir de cette notion-là.

2. DONNÉES

Dans le chapitre suivant nous entendons décrire la mise en place du corpus qui constitue nos données, les participants qui y figurent et les conventions de transcription.

2.1 Le corpus

Le corpus MARREPAS consiste en des données audio et vidéo qui ont été enregistrées pendant trois jours dans une villa à Marseille en février 2011. L'enregistrement sur lequel nous travaillons pour cette étude-ci est celui du troisième jour lors d'un déjeuner en famille.

2.1.1 Les participants

Le repas réunit cinq participants principaux qui apparaissent sous des noms fictifs pour des raisons éthiques:

Eric	âge 58	homme (maître de maison et frère de Carine et Benjamin)
Carine	âge 61	femme (sœur d'Eric et Benjamin)
Benjamin	âge 63	homme (frère d'Eric et Carine, père de Mina et le mari de Sophie)
Sophie	âge 63	femme (la mère de Mina et la femme de Benjamin)
Mina	âge 36	femme (fille de Sophie et Benjamin)

Eric et Carine habitent à Marseille, Benjamin et Sophie à Avignon et Mina habite à Montpellier. Eric habite seul dans la villa où le repas prend place. Ils se voient tous assez régulièrement, surtout depuis quelques mois à cause de l'hospitalisation d'un membre de la famille. L'exception est Mina et Carine qui se ne sont pas vues depuis quelques années.

Eric, Benjamin et Mina ont atteint un niveau d'éducation élevé, contrairement à Sophie et Carine. Sophie et Carine ne travaillent pas non plus.

Eric qui est paralysé depuis un accident datant d'une trentaine d'années se trouve dans une chaise roulante, ce qui a un certain impact sur l'aménagement du repas.

À part ces cinq participants principaux, il y a deux menuisiers qui travaillent dans la maison et qui passent par la cuisine quelques fois pendant l'enregistrement mais qui ne figurent pas dans les extraits transcrits ici.

2.1.2 L'enregistrement

Le déjeuner a été enregistré le 12 février 2011 dans la cuisine d'une villa à Marseille. L'interaction dure trois heures (181 minutes), à partir de l'arrivée des invités jusqu'au moment où ils quittent les lieux. La langue parlée est le français, la langue maternelle de tous les participants. Le placement des caméras jouant en principe un rôle important quant à la faisabilité de l'analyse des activités en train de se dérouler entre les participants (Mondada, 2006), deux caméras HD ont été montées d'une manière complétive afin de couvrir le plus d'espace possible de la cuisine, ce qui a permis une transcription fine des activités interactionnelles.

Les participants déjeunent ensemble avant de rendre visite à un parent proche qui est hospitalisé. Benjamin, Carine et Sophie arrivent ensemble à la maison, tandis que Mina n'arrive que plus tard.

2.2 La transcription

La transcription qui constitue les données secondaires de l'étude est naturellement d'une importance décisive. Les données primaires constituées par la vidéo et ses traces sonores ont effectivement été consultées continuellement lors du travail d'analyse. Comme Mondada le remarque (2008 : 151) :

« Ainsi que le montre l'analyse réflexive à laquelle nous avons soumis à la fois la transcription, les outils qui la permettent et les analyses qui la sous-tendent, la *question du temps* – de sa préservation, transformation, réduction dans les représentations de la parole et de la multimodalité – constitue un enjeu conceptuel fondamental, qui se matérialise dans les pratiques, dans les choix, dans les outils du transcripateur. »

Une interaction se déroulant entre des participants qui se trouvent face à face est effectivement d'une nature fugace, fort dépendante du contexte et soumise à des contraintes physiques (la transmission des signaux sonores et visuels) et donc temporels (ces signaux une fois produits ne laissent pas de traces physiques à l'inverse de la transcription écrite). La technique dont nous disposons aujourd'hui nous permet, dans une certaine mesure, de capter ces signaux communicatifs fugaces et, grâce à la transcription, de les transformer en des données possibles à étudier à long terme et de manière minutieuse.

Pour compléter le texte que constitue la transcription multimodale nous avons également extrait des images de la vidéo, pour rendre ainsi plus visible le déroulement interactionnelle et l'accomplissement des actions communicatives.

2.2.1 Les logiciels de la transcription

Les données ont été transcrites avec le logiciel Audacity 1.3.14 pour la transcription verbale et Quick Time Player 7 et ELAN pour la transcription multimodale. Cela permet une description très exacte des événements enregistrés et les logiciels traitant les données visuelles nous fournissent un accès continu aux données primaires que constitue la vidéo (à l'opposé des données secondaires qu'est la transcription).

2.2.2 Les conventions de transcription

Nos données ont en principe été transcrites selon les conventions élaborées par le laboratoire ICAR (<http://icar.univ-lyon2.fr/projets/corinte/>) :

Conventions pour la notation des données verbales :

ERI	tour de parole d'un participant, trois lettres majuscules
[chevauchement
(.)	micro-pause
(2.1)	pauses en secondes
/ \	intonation montante/ descendante\
<u>extra</u>	segment accentué
((rire))	phénomènes non transcrits
:	allongement vocalique
°bon°	murmuré
par-	troncation
&	continuation du tour de parole
=	enchaînement rapide
.h	aspiration
xxx	segment incompréhensible
	indication du temps de 0.2 sec

Conventions pour la notation des gestes :

eri	description des données para-verbales d'un participant
* *	indication du début/de la fin d'un geste, ou d'un regard décrit à la ligne suivante (un symbole par participant : eri : *, ben : +, car : #, sop : ∞, min : ÷)
* ^h	mouvement de tête
* ²	indication des étapes différentes du geste
.....	amorce du geste
-----	maintien du geste

- , , , , , , retraits du geste
- % continuation du geste à/de un ligne suivant/précédant
- > continuation du geste aux lignes suivantes
- >7 continuation du geste à la ligne 7
- >> continuation du geste au-delà de la fin de l'extrait
- >>-- commencement du geste avant le début de la transcription de l'extrait
- F3 situe exactement l'emplacement de l'image tirée de la bande vidéo par rapport à la parole transcrite (F = « Figure » est indiqué en marge)

3 CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE

Dans le chapitre suivant, nous donnerons un aperçu du cadre théorique et méthodologique dans lequel l'étude s'inscrit, notamment celui de l'analyse conversationnelle et celui de l'analyse multimodale des interactions incarnées. Le chapitre conclure avec quelques remarques méthodologiques.

3.1 L'analyse conversationnelle

S'inspirant des travaux de Erving Goffman et de Harold Garfinkel et élaborée à la fin des années soixante par Harvey Sacks, Emmanuel Schegloff et Gail Jefferson, l'analyse conversationnelle considère que toute interaction sociale est régie par une organisation systématique (Sacks, Schegloff, Jefferson, (1974) ; Schegloff, Sacks (1973)). Ainsi a-t-elle mis au centre de ses études les échanges verbaux en tours de paroles, tels qu'ils sont réglés dans leur émergence dans un contexte naturel.

Comme la production du discours verbal a lieu en temps réel de manière plus ou moins planifiée, les énoncés produits lors d'une interaction verbale sont naturellement fort dépendants du contexte. L'analyse conversationnelle s'appuie ainsi essentiellement sur des données naturelles, émergentes dans leurs contextes naturels.

Lors d'un déroulement communicatif séquentiel, chaque participant s'engage dans un comportement vis-à-vis des actions effectuées, et, ainsi, il ou elle est obligé de se demander en permanence pourquoi une certaine action lui semble se produire. La question qui se pose est donc « 'why that now', a question whose analysis may [...] also be relevant to finding what 'that' is.» (Schegloff et Sacks, 1973:299).

Comme la séquentialité se fonde à la fois sur un mouvement rétrospectif vers l'action précédente et un mouvement prospectif vers l'action suivante, l'analyse doit être concentrée sur cette transition : « what the practices of talk and other conduct are which have as an outcome the production of a recognizable action X ; that is, that can be shown to have been recognized by co-participants as that action by virtue of the practices that produced it. » (Schegloff, 2007:7).

Pour l'analyste, les questions à se poser sont donc quelles sont les activités identifiables, quand émergent-elles, de quelle manière, et comment pourra-t-on les classer. *Offrir* est une telle action, reconnue comme récurrente dans des interactions sociales. Un exemple emprunté à Curl (2006) nous permettra de préciser la structure

d'une telle action. En étudiant les offres d'assistance il lui a été possible de distinguer trois formats d'offre dans le corpus constitué par des appels téléphoniques.

Le premier type est l'offre comme raison de l'appel lui-même. Il est composé de trois phases différentes : l'ouverture qui est suivie d'un compte-rendu de l'arrière plan qui résulte en l'offre.

Le deuxième type consiste des offres qui sont générées par l'interaction et qui proposent une solution au cours de la conversation à un problème latent. Curl fait l'observation que ces offres figurent souvent comme des séquences de clôture, prenant le format des « Do You Want - questions », *Tu veux X ?*.

Troisièmement il y a un type d'offre fonctionnant comme la réponse à un problème qui vient d'être relevé pendant l'interaction. Elle n'est jamais construite avec l'interrogative « Do you want », à cause du fait qu'elle implique un désir de la personne qui met le problème en lumière et que cette construction directe peut insinuer que l'interlocuteur a prononcé une requête :

« The ability to use – within certain constraints – different syntactic constructions to make offers allows speakers to foreground either themselves or would-be recipients: offerers can display themselves as independent actors, choosing to assist; or they can make offers which expose the implicit desires of others. » (Curl, 2006 : 1277)

Levinson (à paraître) emploie le terme '*action ascription*' pour dénoncer ce que l'analyste a en main à étudier, c'est-à-dire l'attribution d'une certaine action à un tour de parole. Celle-ci est négociée et ratifiée par les tours de parole suivants qui, s'ils ne contestent pas l'attribution d'une telle action, approuvent son traitement telle quelle. L'action principale d'un tour est alors censée être définie comme celle que *le tour suivant est obligé de traiter afin d'être considéré comme un tour suivant adéquat* : « [...] the assignment of an action to a turn as revealed by the response of a next speaker, which if uncorrected in the following turn(s), becomes in some sense a joint 'good enough' understanding. » (Levinson, à paraître).

Il constate également que des interactions peuvent être conçues comme des projets dont les participants font partie intégrante tout en les créant. A l'intérieur de ces projets il existe cependant des hiérarchies d'actions diverses. Cela est en partie le résultat du fait qu'un tour de parole peut porter plusieurs actions différentes, une observation à laquelle nous reviendrons plus bas.

3.1.1 Les tours de paroles

Les tours de paroles sont constitués d'une ou plusieurs TCUs (Turn Constructional Units). Un TCU peut être reconnu par un participant comme tel à l'aide de la grammaire, des traits phonétiques spécifiques et de la prosodie avec laquelle il est modelé, des ressources visibles comme des activités gestuelles, et surtout par l'action qu'il incarne. L'objectif étant d'analyser les actions accomplies lors de l'énonciation d'un TCU, la démarche doit permettre de reconstruire la façon dont un TCU produit est interprété par des interlocuteurs. Ce n'est que dans la reconnaissance d'une action accomplie, par un ou plusieurs participants, qu'elle peut être définie comme une telle action.

Il se peut évidemment qu'un énoncé qui, quant au format, est analysé comme une interrogation et ainsi facilement interprété comme une offre, peut en réalité constituer d'autres types d'actions. Des contextes ironiques ou sarcastiques en sont des exemples.

Les unités constructives des tours constituent alors la base avec laquelle l'interaction est organisée, ensuite formant des paires adjacentes et des séquences, traitées ci-dessous.

3.1.2 La paire adjacente

La base d'une paire adjacente est la production d'une première partie d'une paire étant reconnue comme telle par la personne à laquelle elle est adressée. Le locuteur qui la produit s'arrêtera au premier TRP possible pour que la deuxième partie puisse être produite par un co-locuteur qui, à son tour, produit la deuxième partie du même type de paire (Schegloff & Sacks, 1973 : 296).

La paire adjacente est également soumise à la pertinence conditionnelle. Si la deuxième partie de la paire manque, cela est noté par les participants qui mettront ce fait en évidence.

Des actions typiques véhiculées par des paires adjacentes sont des questions et des réponses, des invitations ou offres projetant des acceptations ou rejets, des salutations projetant des salutations en retour, et cetera. Voilà un exemple tiré de notre corpus (transcription uniquement du verbal) :

1 SOP **1pp** [tu en veux] toi carine des courgettes/
2 (0.4)
3 CAR **2pp** je veux bie:n ouais

A la ligne 1, Sophie produit une première partie d'une paire adjacente, véhiculée par une phrase prononcée avec une intonation montante adressée à Carine à qui elle offre des courgettes : [tu en veux] toi carine des courgettes/. La deuxième partie de la paire est une réponse affirmative de la part de Carine à ce qu'elle manifestement a interprété comme une interrogation : je veux bie:n ouais. La paire est manifestement reconnue comme une offre suivie par une acceptation par les participants, la preuve étant que Sophie à la suite de la deuxième partie de la paire sert des courgettes à Carine.

La paire adjacente constitue alors une séquence d'offre.

3.1.3 L'organisation des séquences

L'*organisation Séquentielle* est un principe général qui affirme que l'activité pratique et interactionnelle est organisée de manière séquentielle, c'est-à-dire pas à pas au fur et à mesure qu'avance l'interaction, en tenant compte des actions des uns et des autres ainsi que des contingences du contexte et des activités que les participants ont en mains.

Par l'*organisation des séquences*, on désigne la manière dont les tours de paroles composent des séquences cohérentes et dont la forme de base est celle de la paire adjacente. Avec la paire adjacente, ce sont les actions physiques qui se déroulent en parallèle avec des actions verbales qui sont les plus importantes pour l'organisation séquentielle (Schegloff, 2007).

La paire adjacente peut cependant être élaborée à l'aide des pré-séquences (Schegloff, 1980 ; 1988 ; 2007) et des séquences d'incise. Schegloff définit la pré-séquence comme « [...] sequences produced to be specifically preliminary to determinate actions, projecting their occurrence, contingent on the response to the pre-sequence initiator. » (Schegloff, 1988 : 58). Une séquence précédant une offre peut par exemple assurer qu'elle sera acceptée par le destinataire.

Les séquences d'incise élaborent à leur tour la séquence que constitue la paire adjacente et peuvent effectivement s'étendre pendant plusieurs tours de paroles, avant que la deuxième partie de la paire ne soit produite. Lors d'une séquence d'offre cela peut se manifester en une négociation de la nature de l'offre ou bien de sa manifestation.

L'organisation séquentielle des thèmes abordés et traités lors d'une interaction, ou l'accomplissement de la clôture d'une séquence ou une interaction, se réalise grâce au travail mutuel organisationnel des interlocuteurs (Schegloff & Sacks, 1973 ; Mondada 2003 ; Mondada & Traverso, 2005).

Notamment l'action de clôturer une conversation ou une séquence discursive et la manière dont on l'accomplit ont été l'objet des multiples analyses. Elle est décisive pour l'organisation des séquences: « That participants attend as a task or as a piece of business to bringing the conversation to a close [...] has to do with the organization of conversation as a constituent part of an occasion or interaction, » (Schegloff & Sacks, 1973 : 325). Par rapport à l'organisation des tours de paroles, il a été observé que les participants s'orientent le plus souvent de manière collaborative vers la fin d'une séquence au moyen des paires adjacentes (voir Mondada & Traverso, 2005). Cette démarche aide à éviter deux règles s'imposant sur les participants selon lesquelles au moins et pas plus qu'un participant parle à la fois et que l'échange des locuteurs se reproduit (Schegloff et Sacks, 1973 : 293).

3.1.4 L'organisation préférentielle

Une analyse cruciale pour l'organisation séquentielle est celle de l'analyse de l'organisation préférentielle de la première et la deuxième partie de la paire adjacente.

« Sequences are the vehicle for getting some activity accomplished, and that response to the first pair part which embodies or favors furthering or the accomplishment of the activity is the favored – or, as we shall term it, the preferred – second pair part. » (Schegloff, 2007 : 59).

Les termes *préférée* et *non préférée* réfèrent dans ce contexte-là uniquement à la relation structurelle et réciproque entre des parties d'une séquence. Ils n'ont aucun rapport avec les préférences personnelles ou psychologique des interlocuteurs. Comme le formule Lerner (1996 : 304) :

« The privileging of one class of actions over another is not a matter of personal prerogative, but is constituted by structural preferences built into various aspects of the sequential organization of talk-in-interaction. This asymmetry of relevant action alternatives is realized through practices that produce systematic advantages for certain types of (thereby preferred) action over other types of (thereby dispreferred) action. There are both turn-constructive and sequence-organizational practices that enable these preferences. »

L'organisation préférentielle a fait l'objet de multiples études différentes (Sacks & Schegloff, 1979 ; Bilmes, 1988 ; Lerner, 1996 ; Boyle, 2000 ; Heritage, 2002 ; Koschik, 2002 ; Raymond, 2003 ; Stivers, 2006 ; Mondada, 2009a ; 2009b), notamment par Pomerantz (1984) qui avait mis en évidence les différents formats des tours préférés vs. non préférés lors des séquences évaluatives.

En prenant comme exemple l'action d'offrir quelque chose à quelqu'un, il s'avère que du point de vue organisationnel l'acceptation de l'offre est préférée au refus de l'offre. La raison est celle de la recherche mutuelle présupposée entre les interlocuteurs d'un alignement avec le *cours d'action* que la première partie d'une paire adjacente implique. En énonçant la volonté d'offrir un objet ou un service d'une personne à une autre, la préférence organisationnelle est celle d'une démarche menant à un accomplissement de l'action en question. Le même principe vaut pour des salutations, des questions-réponses, et cetera.

Il se trouve néanmoins qu'il y a des exceptions. Pomerantz (1984) montre qu'une évaluation critique envers soi-même est suivie d'un désaccord de préférence, ce qui va à l'encontre de l'organisation préférentielle des deuxièmes évaluations au général. Schegloff (2007) constate également que les offres du type « Est-ce que tu veux le dernier morceau de tarte ? » sont refusées de préférence. Curl (2006) explique cela par la projection d'une requête au destinataire, une action qui effectivement est séquentiellement non préférée.

Plusieurs actions différentes peuvent être mises en place simultanément. Les interrogatives, par exemple, véhiculent souvent l'activité d'*offrir* à l'aide des questions projetant une réponse de *oui* ou *non*. La première action, la question, peut alors formellement être prise en compte de manière préférée (en y répondant), en même temps que le refus est une réponse non préférée à l'action que constitue l'offre, véhiculée par l'interrogation.

Il se trouve qu'il y a aussi des tendances préférentielles quant aux premières parties des paires adjacentes : « In accomplishing the transfer of something of value – whether object, service, or information – from one person to another, there appears to be a preference for offer sequences over request sequences. » (Schegloff, 2007 : 82)

Afin de gérer les préférences organisationnelles, les éléments non préférés d'une séquence sont produits sous forme élaborée par les locuteurs de différentes manières. Les constituants des paires préférés sont au contraire généralement courts et simples. Il a par exemple été observé que la deuxième partie préférée d'une paire est positionnée juste après la première partie de la paire, tandis que les deuxièmes parties non préférées sont séparées de la première partie. Les interlocuteurs disposent de moyens différents afin de les positionner (Schegloff, 2007 : 67-70) :

- *Une pause reconnaissable* : pause longue qui sépare les deux parties de la paire.
- *Un délai du début du tour* : des expressions d'hésitation comme *euh, hmm, j'sais pas, ben*.
- *Des justifications anticipatives* : fonctionnent comme retardement, séparant les deux parties de la paire. Également nommés 'pre-disagreements' vu que ces justifications signalent une rupture avec l'action initiée dans la première partie de la paire. '*Demain je vais aller voir ma mère, alors je peux pas venir*'.
- *Des accords 'pro forma'* : un premier accord qui directement est retenu. 'Oui, mais en fait *non*'.
- *Des reformulations de prévention avec inversion préférentielle* : reformulation qui permet à l'interlocuteur de produire une réponse formellement préférée.

A	Tu veux encore des courgettes ?
	(.)
A	Tu n'as plus faim, non ?
B	Non

3.2 L'analyse multimodale des interactions

Historiquement les travaux traitant de nos activités communicatives incarnées ont avant tout pris en compte les gestes étant lié à une sorte de sémantique (Morel, 2005 ; Bouvet, 2001)

Dans son étude intitulée « La mimique-gestuelle dans la description du dialogue oral en français », Morel a tenté de révéler l'ensemble des signaux communicatifs en

partant de l'hypothèse qu'« il pourrait exister des fonctions stables pour les gestes dans une langue donnée » (Morel, 2005 : 2). L'auteur essaye, à l'aide d'une description fine des mouvements de la tête, du regard, des mains et du buste, de rassembler des traits récurrents qu'il est possible de lier à des actions verbales.

Dans l'ouvrage *Gestures*, Kendon (2004) insiste sur quatre arguments qui sont en faveur de l'importance et l'intérêt d'étudier nos actions visibles et corporelles lors de leur mise en place au sein d'une interaction. Il évoque d'abord la connexion intime entre la parole et les gestes, en demandant si les deux types de procédés communicatifs relèvent du même procès cognitif. Il soulève ensuite le rôle crucial que les gestes jouent dans la structuration de l'interaction, comme celui de l'organisation de prise du tour de parole. Troisièmement la relation entre « geste » et « signe » qui mène à la question de la nature de nos codes communicatifs est discutée. Enfin, les origines de la langue humaine et le rôle important que les gestes ont probablement joué au sein de cette évolution sont discutés.

En cherchant à cerner la façon dont nos actions verbales sont liées avec nos actions non verbales, la question de comment définir la notion d'un *énoncé* est naturellement soulevée. Kendon avance qu'une telle définition doit être basée sur quelques caractéristiques particulières, notamment l'intentionnalité, la relation directe avec une pensée ou un sentiment et la pertinence pour l'interaction (2004 : 13) :

« Just as a hearer perceives speech, whether comprehended or not, as 'figure' no matter what the 'ground' may be, and just as speech is always regarded as fully intentionally communicative, so it is suggested that if movements are made so that they have certain dynamic characteristics they will be perceived as 'figure' against the 'ground' of other movement, and such movement will be regarded as fully intentional and intentionally communicative. »

Communiquer implique alors qu'un participant s'engage dans une activité où les gestes et la langue parlée sont deux ressources expressives, deux composants du produit final, c'est-à-dire l'énoncé transmis à un interlocuteur (Kendon, 2004 : 111). Cet engagement implique un certain degré de collaboration : « [...] the semantically coherent gesture-speech ensemble is a speaker achievement. » (Kendon, 2004 : 127). Stivers et Sidnell formule le même fait mais dans le contexte de l'analyse conversationnelle : « Whereas gestures such as nods and points are designedly

communicative, putting a pen down becomes communicative only in a particular sequential context. » (2005:5).

A l'intérieur du cadre de l'analyse conversationnelle de nombreuses analyses ont été menées sur les interactions incarnées. Les objets que nous manipulons et l'espace dans lequel nous interagissons ont une influence décisive sur nos actions interactionnelles (Schegloff, 1984 ; 1988 ; Goodwin, 1986 ; 2000 ; 2007 ; Hayashi, 2005 ; Stivers & Sidnell, 2005 ; Sidnell, 2006 ; Turk, 2007 ; Stivers, 2008 ; Broth, 2009 ; Mondada, 2004 ; 2007 ; 2009a ; 2009b ; 2010 ; 2011 ; Streeck, 2009 ; De Stefani, 2010).

Hayashi a montré à quel point la contextualisation mutuelle de nos productions communicatives vocales et visuelles est constitutive pour l'organisation des tours de parole. Il argumente pour une vue d'ensemble alternative de cette organisation, insistant sur la prise en compte de tous les modalités communicatives : « [...] temporally unfolding, interactively sustained domain of embodied action through which both the speaker and recipients build in concert with one another relevant actions that contribute to the further progression of the activity in progress. » (2005 : 47-48).

Sidnell insiste davantage sur l'importance des études multimodales des activités interactionnelles (2006 : 380) :

« The promise of multimodality as an analytic orientation is, then, to explicate the formal structures of activity within which different modalities are integrated. [...] This involves examining interaction *not* for gesture, gaze, or particular features of the talk per se but for the *activities* that participants understand themselves to engaged in. »

Schegloff avance que des gestes sont avant tout accomplis par le locuteur qui a la parole, sauf dans trois cas : 1) quand un interlocuteur affiche une intention de prendre le tour, 2) quand un interlocuteur utilise des gestes à la place de la parole pour communiquer quelque chose, et 3) quand un locuteur qui a été interrompu signifie son intention de continuer le tour en retenant une action gestuelle (1984 : 271-272).

Les mouvements de la main ont par exemple été observés comme un moyen de projeter le déroulement de l'interaction : « Hand gestures often pre-figure units that are performed in another modality with which it forms packages of social action – notably, speech. » (Streeck, 2009 : 164) Cela se voit clairement lors des séquences

d'offre quand l'objet de l'offre peut être désigné de façon incarnée, ou, comme nous allons le voir dans les extraits suivants, la manipulation de l'objet de l'offre est très liée à la proposition verbale et à l'attente de la prise de position vis-à-vis elle.

3.3 Repas de famille et offrir comme action

Le repas de famille fait partie de nos rites sociaux de base et constitue un contexte naturel d'interaction social (Traverso, 1996 ; Ochs & Shohet, 2006 ; Blum-Kulka, 2008). Avec sa mise en place, le projet commun de partager un repas est explicite et constitue – à part d'autres actions mises en route et des thèmes abordés au cours de l'interaction – l'engagement de base des participants :

« Talk at dinner is affected by the nature of the activity: the business of having dinner (food brought to the table and accessed by the participants) generates minimally the instrumental food focused talk, which in turn may or may not be superimposed by other, more open-ended conversation. » (Blum-Kulka, 2008 : 87)

Afin d'accomplir ce projet, les participants doivent être réunis sur place et le repas doit être préparé, servi et mangé par ces mêmes participants. Ce projet implique à son tour des actions interactionnelles possibles à décrire comme *servir*, *se servir*, *offrir*, et cetera.

En travaillant sur la conversation familiale et la visite, Traverso souligne l'offre comme une action fondamentale lors d'une visite, à la fois de la part des invités qui offrent souvent des cadeaux aux hôtes que de la part des hôtes qui naturellement offrent à manger et à boire aux invités :

« Le fait que l'hôte offre à ses visiteurs des boissons et/ou de la nourriture est la règle dans le fonctionnement de la visite en France. Les guides de savoir vivre sont intarissables sur ce sujet, car il faut non seulement savoir quoi offrir, à quelle heure et pour quel type de visite, mais aussi veiller à la quantité de ces collations et à l'insistance mise à en faire accepter la consommation. » (Traverso, 1996 : 40)

Dans nos analyses nous allons également partir de l'action elle-même d'offrir, tout en regardant son accomplissement multimodale ainsi que la manière dont elle est liée avec l'organisation préférentielle.

3.4 Quelques remarques méthodologiques

La méthodologie de l'analyse conversationnelle – la récolte et l'analyse de données naturelles obtenues hors du laboratoire – a fait l'objet d'une vive discussion scientifique. Les questions posées concernent la définition des données, leur obtention et évidemment le traitement qui en est fait (Mondada 1998 ; 2005 ; 2008).

Pour l'étude que nous avons en main, les deux caméras ont été placées et mises en route avant l'arrivée des invités. Non seulement pour couvrir le repas dans sa totalité, mais aussi afin de minimiser un impact potentiel de l'équipement d'enregistrement sur les participants et leur interaction. L'hôte de la maison a été prié de signer l'autorisation d'enregistrement à l'avance, tandis que les autres participants ne l'ont signée qu'après le déjeuner. Ils prennent également conscience de l'enregistrement seulement au cours du repas.

Nous voudrions juger les données comme les plus naturelles possibles sans pour cela avoir à faire un enregistrement à l'insu des participants, une démarche qui irait à l'encontre des comportements scientifiques établis.

Comme nous l'avons déjà constaté, la nature immédiate de l'interaction face-à-face implique que l'analyste soit dépendant de la technique à sa disposition pour saisir les événements tant continus qu'instantanés. En outre, le travail avec la transcription est soumis à la question de *pertinence*, à la suite de l'exigence de la lisibilité du texte entre autres. En supposant que l'interaction soit organisée de manière systématique, voire séquentielle, il est à priori impossible de savoir avec certitude sur quel niveau cette organisation opère. La discussion porte par exemple sur la notion de *regard* (*gaze*) comme un paramètre conversationnel décisif (pour l'organisation de la prise de parole par exemple), un paramètre qui, aujourd'hui, est mesurable avec la technique dite de *eye-tracking*.

L'initiative de faire la jointure entre la linguistique purement interactionnelle et la psycholinguistique a cependant déjà été prise, notamment grâce aux nouvelles technologies (voir par exemple Tanenhaus et Trueswell, 2005).

Tout en étant conscients des multiples questions méthodologiques existantes, nous envisageons, pour cette étude, d'essayer de conduire avec prudence une analyse basée sur une fine description de l'enregistrement obtenu.

Il aurait également été préférable de parcourir d'autres corpus avec des interactions se déroulant dans des contextes divers afin de voir à quel point nos suggestions sur la démarche organisationnelle dans le cas de l'offre pouvaient être « généralisables ». Dans l'optique de la présente étude, il nous a tout de même semblé plus intéressant de mettre en place un travail pratique profond en allant de la constitution du corpus (récolte des données par enregistrement vidéo et transcription des données) jusqu'au travail analytique.

4. ANALYSES

En interagissant nous nous engageons toujours dans ce qu'il est possible de décrire comme des *projets* différents (Levinson, à paraître). Il y a ensuite beaucoup d'interactions qui sont à l'origine d'un *certain* projet. Comme nous l'avons déjà constaté, le repas de famille est un projet où l'activité commune des participants est avant tout être celle de *manger ensemble*. Cette activité est entre autres manifestée par des offres de nourriture et de boissons effectuées par les différents participants. Ces offres sont souvent produites à l'aide d'interrogatives du genre « *Tu veux [x] ?* » (cf. Curl, 2006).

A partir de l'analyse de l'organisation préférentielle nous entendons mettre en évidence la complexité structurale variée des séquences d'offres. Nous avançons que cette complexité surgit non seulement du fait que la mise en place d'une action (telle qu'une offre) est toujours accomplie selon le schéma de la préférence mais également par le fait que certaines actions s'insèrent de manière préférentielle dans le flot de l'interaction (ainsi l'offre est préférée à la requête) (Lerner, 1996 ; Schegloff, 2007).

La plupart des offres qui sont produites dans nos données reflètent l'activité principale dans laquelle les participants sont engagés, c'est-à-dire de partager le déjeuner. Cela se manifeste surtout en des offres de nourriture et de boissons.

Nous allons dans un premier temps analyser les offres les plus simples quant au niveau du format linguistique ainsi que de l'organisation préférentielle, pour ensuite nous pencher sur les cas atypiques qui sont plus complexes à tous les niveaux interactionnels. Nous pouvons alors distinguer trois catégories différentes : 1) acceptation de l'offre accomplie de manière préférée, 2) refus de l'offre accomplie de manière préférée et 3) refus de l'offre accomplie de manière non préférée. Chaque extrait est d'abord suivi d'une analyse minutieuse des événements interactionnels et ensuite d'une discussion de l'action de l'offre et de sa relation à l'organisation préférentielle.

4.1 Acceptation de l'offre accomplie de manière préférée

Commençons avec quelques exemples d'offres qui sont acceptées et accomplies de manière préférée. Nous partons d'un exemple de base structurellement très simple

constituant une seule paire adjacente, pour ensuite continuer avec des séquences plus élaborées.

4.1.1 Séquence d'offre constituée d'une seule paire adjacente

Exemple (1)

Lors de l'exemple ci-dessous, les interlocuteurs sont en train de s'installer dans le salon pour boire l'apéritif. Les verres et les boissons y sont déjà. Eric et Sophie viennent de sortir de la cuisine vers le salon. Ben fait des allers retours entre le salon et la cuisine pour mettre tout en place, Carine se prépare également à quitter la pièce (Mina n'est pas encore arrivée à la maison).

C'est Ben qui a pratiquement tout préparé pour l'apéro. En sortant de la cuisine, Carine produit une offre de service en proposant d'amener le bol de radis au salon.

MARREPAS_20110211_c1.00.42.40.CAR.radis

ben: +, car: #.

```

1          (3.5)
2 car      #se redresse et se dirige vers la porte--> (Fig 1)
3 CAR    #hj'amène#h les ra#dis/#+
4 car      #htourne la tête à droite#h--->
5                                #s'arrête devant le comptoir# (Fig 2)
6                                #se penche et prend le &
7 ben      +entre dans la cuisine+---->>
8          (0.4)
9 BEN    ouais # (Fig 3)
10 car     & bol des radis# se retourne et sort de la cuisine-->>

```

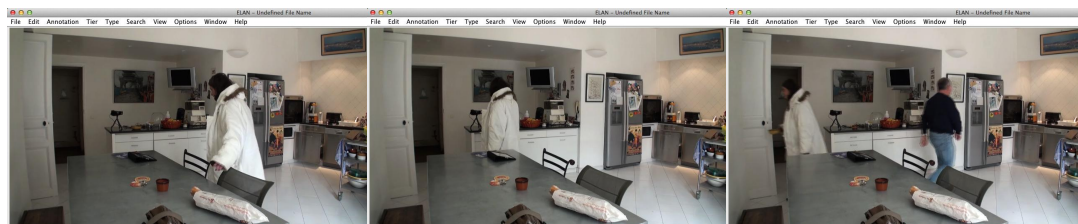


Fig 1

Fig 2

Fig 3

Analyse

Au début de l'extrait, Carine se lève et se dirige vers la porte qui donne au salon. (Fig 1). Au moment où elle se trouve au niveau du comptoir, elle produit l'offre du service (3) : « #^hj'amène#^h les ra#dis/#+ ». La phrase est prononcée avec une intonation montante, la seule indication qu'il s'agit d'une forme d'interrogative

puisque le format syntaxique de la phrase est celui d'une déclarative. Au moment où elle prend la parole, elle tourne également la tête à droite vers le comptoir et quand l'objet de l'offre est prononcé (« les radis »), elle s'arrête devant le comptoir de cuisine et saisit le bol avec les radis. A cet instant-là, Ben entre dans la cuisine et traverse la pièce derrière Carine en se dirigeant vers l'évier. Après une pause de 0.4 secondes il accepte l'offre d'assistance de Carine avec un simple « ouais » (9) en passant derrière elle. Dès que cette acceptation est effectuée, Carine se tourne avec le bol de radis à la main et sort de la cuisine.

Discussion

Il s'agit alors d'une offre de service qui émerge suite à la décision prise par Eric de boire l'apéro dans le salon. Les rafraîchissements doivent alors être apportés dans la pièce à côté, un projet qui a été pris en main par Ben pendant que les trois autres conversent. Ben ne s'attend pas à Carine d'amener les radis, ce que se montre par l'énonciation de l'offre de service. Carine aurait pu amener le bol avec les radis sans interroger Ben.

En saisissant le bol avec les radis, Carine se prépare pour la manifestation d'offre avant que l'acceptation de la part de Ben ne soit énoncée (6-10). Cela reflète le fait que le déplacement du bol de radis est un problème clair à résoudre, ce qui n'est pas verbalement explicité mais qui néanmoins est évident pour Carine. Il ne manque que les radis et les glaçons (que Ben vient chercher) afin de pouvoir commencer l'apéro. Cependant, le service n'est effectué qu'au moment où l'acceptation est produite (9-10).

La vidéo nous montre que la manifestation de l'offre est finement alignée avec son acceptation. C'est seulement quand Ben a produit la deuxième partie de la paire adjacente, que Carine accomplit l'action et sort de la cuisine avec les radis.

Quant à l'organisation séquentielle de cet exemple, elle peut être schématisée ainsi :

- a Offre
- b Acceptation de l'offre
- c Manifestation de l'offre

La séquence fait preuve d'une organisation préférentielle simple et préférée, où l'offre est acceptée immédiatement et ensuite manifestée.

4.1.2 Séquences avec une répétition de l'offre

Exemple (2)

L'exemple suivant se trouve au début du repas quand les participants commencent à se servir et Sophie propose des courgettes à Carine.

MARREPAS_20110211_c2.00.21.14.offrir.courgettes

```
1  SOP → [tu en] veux/ toi carine des courgettes
2          (0.6)
3  CAR → j'veux bien ou[ais]
4  SOP          [he ]in oui/=
5  car          tend l'assiette à SOP
                ((14 lignes supprimées de la transcription pendant
                lesquelles sophie sert des courgettes à carine))
20 CAR → merci x[x ]
21 car          retire l'assiette
```

Analyse

L'extrait commence quand Sophie demande à Carine si elle '*veut*' des courgettes, une interrogation qui n'est pas une sollicitation d'information quant à une envie générale de Carine par rapport aux courgettes, mais une offre de la part de Sophie de lui *servir* des courgettes. Après une pause de 0.6 secondes Carine accepte l'offre de manière préférée et en partie en reprenant la structure de la phrase telle qu'elle a été construite par Sophie : j'veux bien ou[ais].

La pause entre les deux parties de la paire adjacente est manifestement trop longue par rapport à ce que Sophie s'attend de l'enchaînement des tours de parole et la production de la deuxième partie de la paire adjacente. Cela se montre par la répétition de Sophie en chevauchement avec l'acceptation de Carine à la ligne 4 : [he]in oui/. Le tour de répétition de l'offre prend la forme d'une première interrogative courte, « hein », suivie d'une réponse (et acceptation) plausible de la part de Carine, notamment la proposition d'une acceptation : « oui ».

L'offre est cependant déjà acceptée, Carine tendant son assiette à Sophie. Celle-ci lui sert alors des courgettes. Après la manifestation de l'offre, Carine produit un remerciement et retire l'assiette (lignes 20-21).

Discussion

L'extrait montre à quel point la temporalité (dans ce cas la durée de la pause entre les tours de paroles) joue un rôle décisif pour l'organisation séquentielle de la paire

adjacente et l'ajustement des actions (Mondada et Traverso, 2005). Le fait que Carine tarde à donner sa réponse à la question pourrait indiquer que l'offre n'a pas été prise en compte par Carine ou bien qu'elle sera refusée. Sophie choisit donc de la répéter. La manière dont elle le fait montre cependant que l'offre attend une acceptation et non un refus, le « oui/ » étant clairement en faveur d'une attente de réponse préférée. L'offre est aussi acceptée de manière préférée, et manifestée juste après.

Le remerciement fonctionne alors non seulement comme une action de politesse (Traverso, 1996) mais aussi comme un réglage de la manifestation de l'offre. L'action incarnée de retirer l'assiette est alignée avec le remerciement et la clôture de la séquence (Mondada et Traverso, 2005).

Exemple (3)

Dans l'exemple suivant, la répétition de l'offre est explicite et plus élaborée. Les participants se trouvent toujours à table et la séquence émerge une minute seulement après l'exemple précédent.

Eric est en train de donner un compte rendu de l'état de son pied frappé par une infection depuis quelque temps. Ben qui est en train de se servir du pain produit ensuite une offre de pain à Eric, une offre qui après une auto-répétition est acceptée et manifestée.

MARREPAS_20110211_c2.00.22.34.painEric

eri: *, ben: +, car: #, sop: ∞, min: ÷

```

1  ERI      au talon/ j'ai-
2  eri      ((manipule la nourriture avec les deux mains pendant
3           l'extrait entier))
4           (0.3)
5  MIN      +ouais
6  ben      +tend la main vers le pain--> (11)
7  ben      +htourne la tête vers le pain--> (12)
8           (0.2)
9  ERI      alors c- c- c- c'est+ pour [ça- c- c'est pour ça/ je::]
10 BEN      [mais +ça contihnue/ alors+]
11 ben      +touche le pain+retient la main +
12 ben      +hvers eric->(18)
13 ben      +tend
14          la main vers le pain, le prend et retire la main-->
15          (0.6)
16 ERI      ouh[AIS:/+ enfin c'est ] fini/ puish ça recommence/=
17 BEN →   [tu veux du pain/ ]
18 ben      +h vers le pain--> +h vers eric-->
19 ben      +repose le pain, approche la main de l'autre
20          bout de pain et la tient juste au-dessus du pain--> (25)
21 BEN →   =[tu veux* du x/]
22 ERI      [xxxx ] xx
23 eri      *lève le regard--> (24)

```




F4



F5

16 **ERI** ou^h[AIS:/ F4enfin c'est] fini/ puis F5 ça recommence/=
 17 **BEN** → [tu veut du pain/]

En énonçant l'offre, Ben ne regarde plus Eric mais le pain et repose le bout de pain sur la table (F4). Il se retourne ensuite encore une fois vers Eric tout en approchant sa main vers l'autre bout de pain où il tient sa main immobile jusqu'à la prise de position de l'offre de la part d'Eric (F5).

Eric finit cependant son tour (16), toujours en regardant son assiette et en donnant aucun signe d'avoir reconnu l'interrogation de Ben. Dès qu'Eric a fini le tour, Ben répond avec une répétition de l'offre au premier point de transition possible (21) : =tu veux* du x/. Quand le verbe *veux* est prononcé, Eric lève le regard et enchaîne ensuite rapidement à la répétition d'offre avec une acceptation produite de manière préférée : =ouais je veux bien *merci\++^h (F6).



F6

24 **ERI** =ouais je veux bien *merci\ F6

Une fois l'offre prononcée, Ben regarde Eric jusqu'à la prise de position vis-à-vis d'elle. Le regard d'Eric qui est concentré sur l'assiette aide Ben à comprendre que l'absence d'une réponse n'est pas un refus de l'offre mais une indication du fait que son frère n'a pas entendu la question. Seulement au moment où Eric a reconnu la proposition, il lève son regard et accepte ensuite l'offre de pain.

Il n'y a pas de pause entre les deux tours de parole (21-24), l'affirmatif *ouais* initie l'acceptation qui est ensuite élaborée avec la reprise du format de l'offre avec la reformulation *je veux bien* suivi d'un remerciement qui finit le tour.

Dès qu'Eric a accepté l'offre, Ben regarde le pain, le prend et le donne à Eric (26-33). Cependant il y a une pause longue de 0.8 secondes. En prenant le pain de la main de Ben, Eric prend la parole en produisant un remerciement et en levant le regard. Il continue ensuite la séquence narrative traitant de son pied (*°**merci**° **ça m'emmerde**/* **non** +j'sais pas:\ + j'sais pas^h **comment régler ça\ quoi**^h +).

Dès qu'Eric a reçu le pain, il baisse le regard et se reconcentre sur son assiette. Ben regarde à son tour le pain sur la table et prend l'autre bout de pain pour ensuite d'abord regarder Eric et ensuite stabiliser sa posture au centre de la table.

Une fois achevé le tour d'Eric, suit encore une longue pause de 2.1 secondes avant qu'il laisse la séquence en disant «**mais bon**\ », un énoncé suivi de 3.1 secondes de pauses avant que la séquence suivante soit mise en route.

Discussion

Il s'agit ici d'une séquence d'incise d'offre qui est placée à l'intérieur de la deuxième partie d'une paire adjacente constituant la réponse à une question. Le fait que l'offre, qui est produite en chevauchement avec Eric après la longue pause de 0.6 secondes n'est pas prise en compte par Eric, est marqué par la répétition de l'offre au premier point de transition possible. Après la manifestation de l'offre et son deuxième remerciement, Eric continue son commentaire du pied.

Comme c'était le cas dans l'exemple précédent, il s'agit d'une offre d'un objet qui est fortement intégrée dans le repas, celle du pain. Une acceptation de l'offre est certainement plus attendue qu'un refus, d'où l'absence de la réponse qui est seulement marquée par une simple répétition. L'offre du pain fait partie du projet commun du repas, le pain étant un constituant de base d'un repas français.

Le remerciement répété clôture la séquence tout en affirmant que l'action d'offre et sa manifestation a été accomplie. Il est également important de remarquer que Ben reste la main immobile au dessus du bout de pain jusqu'au moment où Eric accepte l'offre. Cependant il semble que Ben s'attende à une acceptation de l'offre, étant prêt à lui donner le pain et en attendant sa réponse (comme nous l'avons vu dans l'exemple précédent). Si Ben s'attendait à un refus, il aurait pu se servir un bout de pain pour lui-même simultanément avec l'offre proposée à son frère sans forcément attendre son acceptation. A la place, il se sert du pain seulement après en avoir servi à Eric.

L'organisation séquentielle de l'offre des deux exemples précédents ressemble à celle de notre premier exemple mais elle est un peu plus élaborée :

- a Offre
- a₁ Répétition de l'offre
- b Acceptation de l'offre
- c Manifestation de l'offre

4.1.3. Offre avec une pré-séquence

Exemple (4)

Dans l'exemple suivant, le repas est fini. Les participants se préparent à aller à l'hôpital pour rendre visite à un proche. Eric, Mina et Carine se trouvent dans la cuisine – Mina est debout à coté du comptoir, Carine est assise à la table de cuisine et Eric se trouve au milieu de la cuisine. Ben et Sophie sont dans le salon à côté.

Au moment de départ Eric se propose de conduire les participants à l'hôpital dans sa voiture, une offre qui est précédée d'une pré-séquence.

MARREPAS_20110211_c3.00.51.03.laVoiture.

|eri : *|ben: +|car: #|sop: ∞|min: ÷

```

1      (0.7)
2 min  ->> ÷marche vers le salon -->
3 eri  ->> *va vers la table de la cuisine -->
4 ERI allez/÷
5 min  ÷tourne la tête-->
6      (0.6)
7 MIN #bon/÷∞* au travail
8 min  ÷se retourne et marche vers la porte--> (17)
9 sop  ∞entre dans la cuisine et va vers le milieu-->(18)
10 eri  *s'arrête au centre de la cuisine-->(14)
11 car  #se redresse, se lève et prend ses affaires-->(44)
12 SOP alors allez+*
13 ben  +entre dans la cuisine -> (31)
14 eri  *lève la main gauche des genoux, %
15 ERI → j'sais pas on prend ÷qu'une* voiture/ alors/∞ selon&
16 eri  %la paume vers le haut *regarde mina et met la%
17 min  ÷s'arrête et regarde eric--> (23)
18 sop  ∞s'arrête
19      derrière mina et regarde eric -->(33)
20 ERI &[vous (.) ] °vous j- *je° pense/
21 MIN [÷ben oui/÷]
22 eri  %main gauche sur son front*regarde en bas-->
23 min  ÷hoche la tête, le bras droit laisse le côté et fait un
24      mouvement vertical+
25      (0.8)
26 SOP ÷pour+ se ga*rer ça∞ doit être plus si/[mple ouais\]
27 ERI [ouais c'est]&
28 MIN [ouais]
29 min  ÷tourne la tête et regarde sop, marche vers la porte et
30      sort de la cuisine-->

```


Après une longue pause de 0.8 secondes, Sophie donne une justification de la proposition d'Eric, notamment l'argument qu'il est plus simple de se garer en prenant qu'une voiture (26). Mina regarde Sophie pendant son tour de parole, produit un accord en chevauchement, « ouais » (28), et se dirige vers la porte pour ensuite sortir de la cuisine. Eric prend encore la parole en chevauchement avec Sophie. Il ratifie d'abord l'argument de Sophie : [ouais c'est] plus ça/, pour ensuite offrir de les conduire dans sa propre voiture : **on prend la mienne/ si vous voulez\+** °comme ça: on xx°. Pendant le tour, il regarde Sophie et Ben et descend encore sa main aux genoux. Pendant le tour d'Eric, Sophie et Ben commencent à marcher vers la porte et sortir de la cuisine. C'est Ben qui accepte l'offre d'Eric en enchaînement rapide et de manière préférée avec un simple =oui/. Dès que l'acceptation de l'offre est produite, Eric commence lui aussi à rouler vers la porte.

Après une pause de 0.7 secondes Eric dit quelque chose d'in audible à voix basse et Carine sort de la cuisine. Suit encore une longue pause et après quatre tours de paroles produits en enchaînement rapide (46-49) Ben et Eric sortent eux aussi de la cuisine.

Discussion

La séquence dans sa totalité est une séquence de clôture du repas pendant laquelle Eric produit une offre de service. L'offre elle-même est précédée d'une pré-séquence afin de s'assurer qu'elle ne soit pas refusée. Comme Schegloff l'avance:

« In general, one job pre-sequences are designed to do is to explore the likelihood that the utterance being prefaced, and the action(s) it will do, will not be responded to in a dispreferred way – will not, for example, be rejected. » (Schegloff, 1990 : 60-61)

Quand Eric fait la proposition de prendre seulement une voiture pour aller à l'hôpital (15-20), il reçoit par l'accord des autres une indication du fait que l'offre de les amener avec sa propre voiture ne sera pas refusée. La première proposition est manifestement acceptée par Mina (21) et Sophie (26) et l'offre formelle est acceptée par de Ben de manière préférée.

Cependant, il est possible d'analyser l'offre formelle comme une requête déguisée en offre. Comme Eric est dans une chaise roulante il est effectivement plus pratique pour lui (et pour les autres) de prendre sa voiture. En allant à l'hôpital avec

deux voitures différentes, au moins un des autres participants sera obligé d'aller le chercher afin de l'aider à sortir de la voiture. Cela compliquera sans doute le fait de se garer – ce qu'est l'argument avancé par Sophie (26) comme réponse à la question d'Eric. En prenant une autre voiture que celle d'Eric, la chaise roulante pliable qui se retrouve dans sa voiture devra être déplacée d'une voiture à une autre. Le plus simple pour tous les participants est de prendre la voiture d'Eric. Son offre est donc plus une proposition explicitant cette circonstance qu'une offre réelle. Cet aspect se manifeste par le fait que Mina, Sophie et Ben commencent à quitter la cuisine avant que l'offre n'ait été produite dans sa totalité, ce qui implique que les participants, peut être, voient la démarche logistique du départ comme une évidence.

Vu qu'il s'agit d'une offre d'assistance et non pas d'un objet présent des participants, il n'y a effectivement pas de concordance avec l'acceptation de l'offre et une manifestation et transmission d'un objet physique. Néanmoins, Eric ne bouge pas avant que l'acceptation de l'offre ait été énoncée, une observation qui va en ligne avec la conduite para-verbale des séquences d'offre où il y a un objet présent à transmettre.

Le schéma organisationnel peut être posé de façon suivant :

- a¹ Pré-séquence à l'offre
- a Offre
- b Acceptation de l'offre
- c Manifestation de l'offre

4.1.4 Offre avec négociation de la manifestation

Exemple (5)

Lors de l'extrait suivant, les participants viennent d'arriver à la maison. Sophie énonce qu'elle va se servir du pain et produit ensuite une offre de pain à Carine. L'offre est acceptée et une négociation traitant de la manifestation la suit. (Transcription seulement de l'activité verbale.)

MARREPAS_20110211_c1.00.24.56.SOPoffreDuPain

1 SOP attends je prends un p'tit bout si[non/]
 2 BEN [mm]
 3 (0.5)
 4 SOP → t'en [veux]/
 5 ERI [x-]
 6 (0.3)
 7 CAR → j'veux bien
 8 (0.2)

9 CAR ((rire))
 10 (0.5)
 11 BEN t'as fa[im/]
 12 SOP → [tu] veux celui-là/ ou un autre\
 13 CAR → ÇA ça va\
 14 (0.6)

Analyse

Ici, Sophie ouvre la séquence en donnant une justification du fait qu'elle va se servir un bout de pain (1) : attends je prends un p'tit bout si[non/]. La fin du tour est soutenue par Ben en chevauchement : [mm]. Après une pause de 0.5 secondes Sophie produit l'offre adressée à Carine : t'en [veux]/. Elle est construite comme une interrogation avec une intonation montante et le « en » qui réfère au pain. Eric commence un tour de parole en chevauchement avec le tour de Sophie, et Carine accepte ensuite l'offre de manière préférée après une petite pause (7) : j'veux bien. Juste après, elle rit et Sophie détache un bout de pain.

Quand Ben prend la parole, il demande à Sophie si elle a faim, une question à laquelle elle ne répond pas. A la place elle enchaîne avec une question adressée à Carine par rapport au morceau de pain qu'elle tient dans sa main : [tu] veux celui-là/ ou un autre\
 Carine donne son accord à la proposition, « ÇA ça va\
 », le déictique ça prononcé de façon accentué. Sophie lui donne le pain, il suit une pause de 0.6 secondes et la séquence est laissée.

Discussion

L'extrait nous fournit un premier exemple de comment une offre peut être suivie d'une négociation de sa manifestation. Quand Sophie offre le pain elle n'offre pas une certaine entité, mais du pain en général, ou plus précisément un bout du même pain qu'elle va se servir elle-même. L'offre formelle est néanmoins acceptée de manière préférée.

Exemple (6)

Dans l'exemples suivant les participants sont proposés des boissons différentes à boire pour l'apéro entre lesquelles ils doivent faire un choix.

L'offre est d'abord initiée par Ben mais ensuite reprise par Eric, l'hôte de la maison. La structure est en général la même que lors de l'exemple précédent, avec la différence que l'offre est adressée à plusieurs personnes.

Les participants se trouvent dans la cuisine, et ils vont bientôt boire l'apéro.

MARREPAS_20110211_c1.00.31.55.à.boire.pour.l'ap.

eri: *, ben: +, car: #, sop: ∞, min: ÷, |: 0.2 sec

1 eri ((eri est occupé avec la salade à l'évier pendant
2 l'extrait entier))
3 ben >>-- regarde parmi les verres-->>
4 sop >>--fait un tour derrière car et s'arrête à côté de la
5 table roulante--> (?)
6 ERI **il faut que je le remette/ + parce que pour réparer &**
7 ben +se redresse et va vers le %
8 ERI **& il faut le xxx:**
9 ben %frigo -->
10 BEN → **bon+ (.) [qu'est]-ce que vous voulez boire\ il y a &**
11 ERI **[voilà\]**
12 ben +ouvre le frigo, le dos vers les autres-->
13 BEN **& des jus de fruit:/ ou:**
14 **(0.5)**
15 ERI → **il y a du coca/ si vous voulez\ il y a plein de coca là**
16 **bas/**
17 **(0.7)**
18 ERI **du perrier/+**
19 ben +se penche et sort une bouteille %
20 **(0.8)**
21 ERI **°si vous voulez du° jus de fruit fermenté ou p[as/]**
22 CAR **[je] &**
23 ben % de coca light -->
24 CAR **& veux bien un coca**
25 SOP **je [prends du per[rier si ça va du] [perrier] &**
26 ERI **[c'est coca zéro ça va/]**
27 BEN **[zero + c'est (.) ça va/]**
28 CAR **[ouais]**
29 ben + se redresse et ferme la porte du frigo en
30 donnant le coca à car-->
31 SOP **& moi je pre[nds]**
32 ERI **[du]+ perrier y en a:**
33 ben +ré-ouvre la porte et se penche-->
34 BEN **peri[er]**
35 SOP **[mer]ci/**
36 **(0.4)**
37 CAR **°quel x [xx°]**
38 SOP **[((rires))]**
39 **(0.6)**
40 ERI **[+pour commen]cer:/ ((sourit))+**
41 BEN **[de la badoit/]**
42 ben +se redresse et se retourne vers sop avec une bouteille
43 de perrier -->
44 **[(0.6)]**
45 SOP **[((rit))]**
46 BEN **[xx]**
47 SOP **[+∞voilà]**
48 sop ∞prend un pas vers l'avant-->
49 ben +se tourne vers le frigo avec la bouteille-->
50 **(0.4)**
51 BEN **ah [ma]is non tiens là il y en a encore∞**
52 SOP **[ah]**
53 sop ∞prend un pas%
54 **(1.7)**
55 sop % vers l'arrière∞
56 ERI **il y a de la bière/ bien sûr\+**

57 ben +se retourne avec deux
58 bouteille de perrier-->
59 (0.6)
60 ERI à la pression ou en canette/
61 (0.9)
62 BEN °en pression/ hein°+
63 ben +va à la table de cuisine et pose les
64 bouteilles sur un plateau -->
65 (1.1)
66 ERI la pression on [a: xx et] les +ouvriers là-bas ils &
67 BEN [euh:: là/]
68 ben +se retourne et va encore
69 au frigo-->
70 ERI & [utilisent vous avez vu l'autre jour\] en fait (.)&
71 BEN [tu veux quoi alors\ (.) eric\ (.)]
72 ERI &[on va faire une] mezzanine/ en haut\
73 BEN [du vin blanc/]
74 SOP ah là-[haut]+
75 CAR [j'ai] vu l'autre jour=
76 ben +ouvre le frigo-->>
77 SOP =ah/ tu [xxx/]
78 ERI [tu es] mont[ée/]
79 CAR [avec] xx/
80 ERI (.) ah OUI c'est vrait oui c'est vrai [x x x x x] ah &
81 SOP [x x x x x]
81 ERI & oui x x longtemps x x [x]
82 CAR [il] est pas longtemps tu l'as
83 [mis]
84 ERI [mm]+
85 ben +se retourne vers la table de cuisine avec%
86 (1.1)
87 ben % une bouteille de blanc-->
88 BEN +toi tu veux ton:: ton vin blanc/+=
89 ben +se tourne vers eri --> +se retourne et va à%
90 ERI =mon xxx/ ouais ((en riant)) (.) x
91 (4.3)
92 ben % la table de cuisine, pose la bouteille, prend le
93 plateau et sort de la cuisine.

Analyse

Au début de l'extrait, Eric finit une description de la démarche des travaux qu'il va faire à la maison. C'est ensuite Ben qui initie la séquence d'offre : **bon+ (.) [qu'est]-ce que vous voulez boire\ il y a des jus de fruit:/ ou:.** En même temps il ouvre le frigo, le dos tourné vers les autres. L'offre a le format d'une interrogation avec la formule « qu'est-ce que... », prononcée avec une intonation descendante et suivie de ce que deviendra une liste des choses différentes à boire. Après avoir annoncé la première boisson, des jus de fruit, il abandonne la parole au milieu de la phrase par un « ou : » allongé. Suit une pause de 0.5 secondes, puis Eric prend la parole en continuant la liste au point où Ben l'a laissé (15) : **il y a du coca/ si vous voulez\ il y a plein de coca là bas/.** Après une longue pause (0.7 secondes) il continue la liste (18) : **du perrier/.** À ce moment-là, Ben se

penche et sort une bouteille de Coca Light du frigo. Après encore une longue pause (0.8 secondes), il reprend la première alternative que Ben a déjà énoncé (**°si vous voulez du° jus de fruit fermenté ou p[as/]**), mais en ajoutant le paramètre de fermentation de la boisson. À la fin du tour, Carine est la première à accepter l'offre en affirmant qu'elle aimerait boire un coca (22-24) : **je veux bien un coca**. Sophie prend ensuite la parole et accepte à son tour l'offre du Perrier une première fois pour ensuite se répéter (25-31) : **je [prends du per[rier si ça va du][perrier] moi je pre[nds]**. La répétition de l'acceptation à la deuxième partie du tour se diffère de la première acceptation dans le sens où l'objet et mis à la première position de la phrase à la place du sujet et du verbe (*je prends du perrier – du perrier moi je prends*). Il est fort probable que la répétition est due au fait qu'une négociation sur l'acceptation de l'offre de la part de Carine est mise en place en chevauchement avec le tour de parole de Sophie (26). C'est d'abord Ben qui vient de sortir la bouteille qui annonce qu'il s'agit de Coca Cola Zero à place du Coca Cola normal et il veut savoir si cela cause un problème à Carine qui a accepté de boire un « Coca » tout simple : **[zero c'est (.) ça va/]**. En disant cela, il se redresse cependant pour donner la bouteille de Coca Zero à Carine tout en fermant la porte du frigo. Eric l'interrompt en clarifiant la même chose : **[c'est coca zéro ça va/]**. La réponse à la question est affirmative et préférée de la part de Carine qui dit « ouais » (28), elle aussi en chevauchement avec l'acceptation étendue de l'offre du Perrier de Sophie.

Eric prend encore la parole en chevauchement avec la fin du tour de Sophie pour affirmer que la manifestation de l'offre sera accomplie sans problème (32) : **[du] perrier y en a:**. Ben ouvre encore la porte du frigo et se penche vers les bouteilles et répète l'objet de l'offre accepté, « perrier » (34), et Sophie enchaîne avec un remerciement en chevauchement (35).

Après quelques tours de paroles, Eric continue avec la liste des boissons en proposant de la bière (56-60), tandis que Ben sort deux bouteilles de Perrier et les met sur la table de cuisine.

À la ligne 71, une fois revenu au frigo, Ben prend la parole en chevauchement avec Eric qui est en train de raconter une chose sur les ouvriers qui travaillent dans la maison et lui demande à son tour ce qu'il veut boire pour l'apéro : **[tu veux quoi alors\ (.) eric\ (.)]**. Eric ne répond pas mais continue son tour, et Ben répète l'offre, toujours en chevauchement, en lui proposant encore une autre boisson (73) :

[**du vin blanc**/]. Eric ne répond toujours pas à la question, mais continue la séquence traitant l'appartement à l'étage de la cuisine avec Carine et Sophie. Ben reste au frigo et à la ligne 85 il se tourne avec une bouteille de blanc, et après une longue pause de 1,1 secondes, il répète l'offre une troisième fois. Cette fois-ci il le l'énonce sous forme d'une interrogation complète avec l'objet de l'offre à la fin (88) : **toi tu veux ton:: ton vin blanc/+**=. Le possessif « ton » affiche le fait qu'il s'agit d'une offre des boissons propre à l'hôte de la maison. Eric enchaîne de manière rapide en l'acceptant de façon préféré (=mon xxx/ **ouais ((en riant)) (.) x**) et Ben pose la bouteille de vin blanc sur le plateau et sort de la cuisine avec les boissons.

Discussion

Il est possible de distinguer l'ordre étendu suivant de l'offre générale ainsi que leurs élaborations et manifestations. Les offres effectuées par Ben sont marquées avec un A et les offres effectuées par Eric sont marquées avec un B :

Offre ben ¹		<i>Générale</i>	(10)
Offre (ben) ²		<i>Jus de fruit</i>	(10-13)
Offre (eri) ³		<i>Coca cola</i>	(15)
Offre (eri) ⁴		<i>Perrier</i>	(18)
Offre (eri) ⁵		<i>Jus de fruit</i>	(21)
	Acceptation car ²	<i>Coca</i>	(22-24)
	Acceptation sop ³	<i>Perrier</i>	(25-31)
	Manifestation ben ²		(29)
	Manifestation ben ³		(57)
	Offre eric ⁶	<i>Bière</i>	(56-60)
Offre ben ⁷		<i>Générale</i>	(71-73)
	Répétition ben ⁷	<i>Vin blanc</i>	(88)
	Acceptation eri ⁷	<i>Vin blanc</i>	(90)
	Manifestation ben ⁷		(92)

Il est évident qu'il n'est pas vraiment question d'une offre qui projette une prise de position par rapport à *si* les participants veulent avoir quelque chose à boire, mais *quelle* boisson ils choisissent parmi celles qui leur sont offertes.

Comme dans l'extrait précédent, la séquence montre clairement que la séquence d'offre ne finit pas avec l'acceptation ou le refus qu'elle projette, mais avec sa manifestation qui peut susciter des séquences de négociation. Quand il s'avère que le coca cola est en fait du coca zéro, Ben et Eric le remarquent tous les deux (26, 27) sous forme d'interrogation à Carine si « ça va ». Cela résulte également en une affirmation de la part d'Eric qu'il y a du Perrier, à la suite de la prise de position faite par Sophie (32).

Il est important de remarquer l'interaction des offres réciproques de Ben et Eric. Comme Ben est celui qui est en train d'aménager l'apéro, c'est lui qui prononce l'offre générale des boissons. Il n'énonce cependant qu'une première alternative, tandis qu'Eric continue à proposer une liste des boissons entre lesquelles ses invités peuvent choisir. Cela ne pose aucun problème comme le repas se déroule chez Eric et que c'est naturellement lui qui sait ce qu'il y a à proposer comme boissons. Ensuite, une fois que l'offre a été acceptée et manifestée par Carine et Sophie, c'est encore Ben qui reprend ce rôle initial et demande à l'hôte ce qu'il veut boire.

Cependant, c'est Ben qui effectue l'offre de manière incarnée : une fois le choix fait (22, 25), Ben sort les bouteilles du frigo, celle du vin blanc pour Eric y compris (89).

Exemple (7)

L'extrait ci-dessous ressemble à celui qui vient d'être analysé, dans le sens où il s'agit d'une offre de boissons qui également sont proposées d'être servies.

Les participants sont réunis autour de la table de cuisine en attendant de commencer à manger, sauf Eric qui est au téléphone dans le salon. Ben est debout à la table, tandis que Carine, Sophie et Mina sont assises.

Ben va produire une offre de boissons aux trois autres participants, ce qui implique que chacun doit prendre position vis-à-vis de la même interrogation qui devient presque une activité d'offre.

A la différence de l'exemple précédent, il émerge un désaccord entre deux des participants quant à la manifestation de l'offre. L'activité qui est mise en route est rompue et une requête de négociation prend place avant que l'offre ne soit accomplie.

MARREPAS_20110211_c2.00.18.32.offrir.de.leau.
eri : *, ben: +, car: #, sop: ∞, min: ÷, | : 0.2 sec

```

1  ben      >>--+ tient une bouteille d'eau-->
2  SOP      [oui ] oui on y va en[sembl]e (.) eric xxx qu'il va xx &
3  CAR      [ouais]                                [ouais]
4  SOP      &+ xx [en plus ]
5  BEN →    [tu veux de l'eau] dans l:- +
6  ben      +lève la bouteille avec la main gauche+ prend la
7           bouteille avec la main droite-->
8  CAR →    ouais +[j'veux bien]
9  SOP      [xx x ] x xx à manger
10 ben      +approche la bouteille au verre et verse de l'eau%
11          (0.8)
12 ben      %dedans---->

```

13 CAR merci+
14 ben +arrête de verser, se redresse et se tourne vers %
15 (1.8)
16 BEN → tu +veux du rouge de [l'eau]
17 MIN [+oui+ je] veux bien un +peu &
18 ben %min+regarde min--> +verse %
19 min +hoche la tête+
20 MIN & d'eau x xx -oir merci/
21 ben % de l'eau dans le verre à vin de min-->
22 (0.4)
23 MIN °pas trop +xx + merci°++
24 min +regarde ben+
25 ben +arrête de verser,%
26 min +prend le verre et boit->
27 SOP j'veais prendre un peu de rouge °s'il t'plaît°+
28 ben → % se tourne vers sop et descend la bouteille vers son
29 verre à eau-----+retire la %
30 (5.1)
31 ben % bouteille, la pose sur la table avec la main gauche,
32 prend la bouteille de vin rouge et verse le vin dans le
33 verre á eau----->
34 SOP il est dé- dé- du frigo/+
35 ben -----+retire la bouteille et verse du%
36 (1.0)
37 ben & vin dans son propre verre--->
38 BEN c'est un +beaujolais oui\
39 min +pose le verre sur la table et descend les bras
40 aux genoux-->>
41 (0.4)
42 BEN x
43 SOP non c'est pas ça qu'je demande c'est s'il est
44 [du frigo]
45 BEN [il+ était] au frigo oui
46 ben ---+pose la bouteille sur la table et s'assoie -->>
47 (1.3)
48 car ((tousse))
49 (1.8)

Analyse

Au début de l'extrait, Sophie et Carine parlent du départ à l'hôpital prévue après le repas et de la manière de s'y rendre, quand Ben effectue une offre d'eau à Carine en chevauchement avec le tour de Sophie (5) : [tu veux de l'eau] dans 1:- +. En même temps il lève la bouteille avec la main gauche pour ensuite la passer à la main droite qui est plus près du verre de Carine. L'offre est formulée de même façon comme on l'a vu dans la plupart des exemples ci-dessus. Carine accepte l'offre de façon préférée pendant le tour suivant (8) : ouais +[j'veux bien]. Lors de l'acceptation, juste après le « ouais », Ben approche la bouteille du verre et verse de l'eau pendant une longue pause sonore de 0.8 secondes. Quand Carine prend la parole en le remerciant (13), Ben arrête de verser, se redresse et se tourne ensuite à Mina.

Ce changement de cadre interactif se passe également en silence, et c'est Ben qui prend la parole en énonçant une deuxième offre à Mina (16) : tu +veux du

rou:ge de [l'eau]. À la différence de l'offre adressée à Carine, Ben n'offre pas seulement une boisson, mais donne aussi un choix de boisson. Mina répond de manière très similaire à Carine, et effectue aussi un hochement de tête (19) accompagnant l'acceptation verbal (17-20) : **[+oui+ je] veux bien un +peu d'eau x xx -oir merci/**. Comme c'était le cas juste avant, la manifestation de l'offre est mise en route en parallèle avec l'acceptation du destinataire. Pendant que Ben verse l'eau dans le verre de Mina, elle lui demande de ne pas trop en verser. Quand elle dit « merci », Ben retire la bouteille du verre, Mina le prend et boit.

Ensuite, Ben se retourne vers Sophie et descend la bouteille vers son verre à eau en même temps que Sophie prend la parole et effectue une requête qui négocie la manifestation de l'offre incarnée qui n'a pas encore été effectuée verbalement (27) : **j'vais prendre un peu de rouge °s'il t'plaît°**. La phrase de politesse « s'il te plaît » est prononcée en voix basse. Quand Sophie a fini le tour, Ben retire la bouteille d'eau et la pose sur la table, prend la bouteille de vin rouge et verse le vin dans le verre à eau pendant une longue pause sonore de 5.1 secondes.

Sophie prend ensuite encore la parole et demande à Ben si le vin vient d'être sorti du frigo : **il est dé- dé- du frigo/+**. À la fin du tour de Sophie, Ben retire la bouteille et verse du vin dans son propre verre. Suit une pause de 1.0 seconde avant que Ben ne réponde à la question. Quand il répond à la question il ne le fait pas de manière explicite, mais il explicite à la place le type de vin qu'il sert (38) : **c'est un +beaujolais oui**. Après encore une pause, Sophie rejette la réponse en avançant qu'il s'agit d'un malentendu et répète la question (43) : **non c'est pas ça qu'je demande c'est s'il est [du frigo]**. Ben répond en chevauchement (45), **[il+ était] au frigo oui**, en même temps qu'il pose la bouteille de vin et s'assoit à la table.

Discussion

L'extrait contient alors trois séquences d'offres de boisson effectuées par Ben et adressées à Carine, Mina et Sophie. La première est adressée à Carine. C'est une proposition d'eau et non pas de vin, ce qui n'est pas étonnant vu que Carine n'a pas bu d'alcool lors de l'apéro. L'offre est acceptée de manière préférée (8) et la manifestation est coordonnée avec le remerciement de Carine (13) qui ratifie que l'action est accomplie et la séquence est ensuite clôturée.

La deuxième offre est adressée à Mina, et cette fois-ci Ben lui propose en plus un choix entre du vin et de l'eau. Elle accepte l'offre de manière verbale (17-20) et non-verbale (avec un hochement de tête) et structurellement préférée. Quand la manifestation de l'offre ensuite prend place, elle négocie sur cette action en demandant à Ben de ne pas mettre trop d'eau (23), **°pas trop +xx merci°**, tout en le regardant. Comme c'était le cas avec l'offre adressée à Carine, l'énonciation du remerciement constitue le signal pour Ben d'arrêter de verser de l'eau. La négociation sur la manifestation porte alors sur la quantité de l'objet proposé et accepté, le verbal projetant la fin de l'action incarnée de la manifestation.

La troisième séquence d'offre est adressée à Sophie mais n'est jamais exprimée de manière verbale. Après d'avoir servi l'eau à Mina, Ben se tourne simplement vers Sophie et descend la bouteille d'eau vers son verre. Juste après qu'il ait commencé à verser, Sophie énonce une requête de vin à la place de l'eau (27). En disant cela, Sophie affirme qu'elle accepte l'offre implicite d'une boisson, mais pas celle que Ben est en train de lui servir. Pendant la manifestation de l'offre négociée, Sophie ouvre encore une séquence de négociation sur ce que l'objet de l'offre constitue. A la question si le vin vient d'être sorti du frigo, Ben répond que c'est un Beaujolais (38), ce qui pour lui implique que le vin a été au frigo, le Beaujolais étant un des seuls vins rouges que l'on garde au frais. Pour Sophie cette réponse n'est pas suffisante, ce qu'elle affiche d'abord en explicitant que la réponse à sa question n'est pas l'information qu'elle cherchait (**non c'est pas ça qu'je demande**), et ensuite en répétant la question (43). Ben répond alors une deuxième fois à la question (45) en affirmant que le vin vient d'être sorti du frigo et la séquence est ainsi laissée.

Il est possible de considérer cet extrait comme une seule séquence pendant laquelle les offres de boissons à table constituent et deviennent une *activité d'offre* de la même façon que Goodwin et Goodwin choisissent de traiter les séquences évaluatives (1987). Au-delà des segments d'une action accomplie telle qu'une évaluation ou une offre, cette action peut se déployer en une activité commune des participants. Le fait que Ben n'explicité pas l'offre de façon verbale en serait un argument, elle nous amène à poser la question si, et dans ce cas quand, une telle activité peut être définie comme une transition faite à l'action de *servir*.

Dans cet exemple les remerciements n'ont évidemment pas seulement une fonction de politesse rituelle (Traverso, 1996), mais aussi une fonction de projection

de clôture de l'action en train de s'accomplir, la preuve étant la fin de la manifestation incarnée par l'émetteur de l'offre (13-14, 23-25).

Contrairement aux exemples 1-3, ces trois derniers extraits montrent clairement la projection de la manifestation de l'offre que son acceptation implique. Le schéma peut être posé ainsi :

- A Offre
- B Acceptation de l'offre
 - a Proposition de la manifestation de l'offre
 - b Acceptation de la proposition de la manifestation
- C Manifestation de l'offre

L'acceptation qui constitue la deuxième partie de la paire adjacente *proposition-prise de position*, fonctionne à son tour comme la première partie d'une paire adjacente qu'on peut décrire comme *acceptation-manifestation*. Cela peut effectivement susciter des complications si la manifestation qui suit ne correspond pas avec l'attente du destinataire du résultat. Le dernier exemple illustre cela très bien, la négociation faite sur la manifestation ne portant pas seulement sur la manifestation incarnée, mais aussi sur la définition de l'objet même de l'action en train de s'accomplir.

4.2 Refus de l'offre accompli au format préféré

Exemple (8)

Dans l'exemple suivant, les participants viennent de finir l'apéro. Eric et Ben sont toujours dans le salon tandis que Sophie, Mina et Carine se retrouvent de nouveau dans la cuisine. Sophie s'occupe avec les plats différents à l'évier tandis que Mina et Carine se trouvent à la grande table de cuisine. Mina est en train de mettre la table. Quand elle offre un verre à vin à Carine, l'offre est refusée – d'abord par l'émetteur elle-même et ensuite par Carine.

MARREPAS_20110211_c2.00.01.16.verreàvin.refus.

|eri : *|ben: +|car: #|sop: ∞|min: ÷

```

1        CAR    #j'me mets là/
2        car    #.....-->
3        MIN    ouais#+
4        car    .....#pose son verre à eau sur la table et retire
              la main-->
5        min    ÷prend deux verres à vin de la table----->
6        (1.3)
```


7 **MIN** °celui-là\ c'est le pr+opre\°
 8 min -----÷repose un verre sur la table
 9 (1.2) ÷prend l'autre verre (0.6) ÷fait le tour de car et
 approche le verre à la table..... -->
 11 (4.7)
 12 **MIN** **toi+ tu veux un verre à vin/ (.) non/+**
 13 min ÷s'arrête au-dessus de la table ÷pose le verre-->
 14 **CAR** #¹non non÷#¹#² (.) ↓non non heh heh #²
 15 min -----÷retire la main et se retourne -->>
 16 car #¹ (F. 7) index pointe sur son verre à eau, la tête tournée
 vers le verre#¹
 17 car #²tourne la tête vers min#²se tourne de
 18 nouveau vers la table...->
 (5.0)

Analyse

L'extrait commence lors d'une interrogation de la part de Carine concernant le placement à table, plus précisément si elle peut se mettre au coin à droite en haut (« j'me mets là/ »). Pendant son tour elle approche son verre à eau à la table de cuisine, mais elle ne le pose seulement lors de la réponse positive de la part de Mina (« ouais », ligne 3). La demande de placement est ainsi manifestée physiquement par le placement du verre.

Au moment où Carine pose son verre, Mina prend deux verres à vin de la table. Elle constate ensuite à voix basse que « °celui-là\ c'est le pr+opre\° » (à la ligne 7), comme si il elle parlait à elle-même, et repose ensuite un des verres sur la table en prenant l'autre, posé sur le côté court, y laissant le verre propre. Elle fait ensuite un tour derrière Carine et approche l'autre verre propre à la place à côté de celui où Carine vient de poser son verre à eau. Elle le tient immobile juste au dessus de la table pendant qu'elle produit l'offre (« **toi+ tu veux un verre à vin/ (.) non/+** » à la ligne 12).

L'offre elle-même est construite avec le déictique pronominal « toi », et continue ensuite comme nous l'avons vu avant, avec le sujet, le verbe et à la fin l'objet de l'offre. Elle est également produite avec une intonation montante. Avec l'accomplissement de l'offre, elle pose enfin le verre propre sur la table.



(F. 7)

Carine prend ensuite la parole en affirmant le refus une première fois : « non non » (F.7). En même temps elle pointe sur son verre à eau avec son index, la tête orientée vers la table. Quand ce refus est accompli, son index est de nouveau joint aux autres doigts, elle oriente la tête vers Mina et répète ensuite le refus de l'offre une deuxième fois (« ↓non non », à la ligne 14), suivie par des rires.

Lors de la production du premier refus de Carine, au moment où Carine oriente sa tête vers elle, Mina retire sa main, se retourne et s'éloigne de la table pour poser le verre sale dans l'évier (aux lignes 15-18).

Discussion

Ici le refus d'offre ne demande pas d'élaboration, mais est accomplie de manière préférée. Une explication possible à cela peut être que Mina qui fait la proposition achève le tour avec une indication de ce quelle s'attend comme réponse : **non**/. Une acceptation du verre du destinataire n'est manifestement pas attendue de la part de l'émetteur et facilite un refus de l'offre de la part de Carine.

Cela rend l'offre ambiguë. Carine n'a pas bu d'alcool pendant l'apéro, et elle vient d'indiquer où elle pense se mettre à table en y plaçant son propre verre à eau. Un besoin d'un verre à vin n'est alors pas plausible et ce fait invalide dans une certaine mesure qu'une offre est tout de même faite en allant à la rencontre d'un besoin prétendu. Néanmoins, la proposition reçoit non seulement une réponse, mais aussi une ratification à cette réponse.

La raison pour laquelle Mina attend avant de poser le verre propre peut être qu'elle serait obligée de le donner à Carine en premier si elle l'avait accepté, plutôt que le mettre de côté et ensuite chercher un autre verre propre à Carine.

Il est aussi évident comment les actions visibles vont en parallèle avec le verbal, reflétant ce qui vient d'être explicité de façon verbale (comme à la ligne 8 où Mina commence le trajet vers la table pour reposer le verre propre quand la

manifestation verbale de la réflexion que le verre en question est propre est déjà accomplie) où ce qui va venir (comme à la ligne 13, où Mina tient le verre immobile sans le poser sur la table). Enfin, elle le pose néanmoins avant que Carine n'ait répondu à la question, ainsi indiquant qu'elle présuppose un certain cours d'action – dans ce cas-là un refus de l'offre.

Exemple (9)

Au début de l'extrait ci-dessous les participants ont fini le plat principal. Ils passent à la salade. Eric a parlé au téléphone pendant quelques temps pendant le rangement de la table et la préparation de la salade, qui ont été faits par les invités. Au commencement de la transcription ils sont tous à table. Tout le monde s'est servi de la salade, sauf le maître de maison, qui vient de s'installer à table mais qui est toujours occupé avec la rédaction d'un message écrit sur le portable.

MARREPAS.c2.00.44.51.LaSalade.

|eri : *|ben: +|car: #|sop: ∞|min: ÷

1 **SOP** +xx des vacances/* la xx x x [x x/]
2 **ERI** [°pardon\°]
3 ben +regarde sop --> (5)
4 eri *range le portable dans sa poche et
5 lève la tête, orienté au centre--> (9) (F8)
6 **BEN** ((s'éclaircit sa voix))+
7 ben +tourne la tête vers min-->(10)
8 *(0.6)+
9 eri *tourne la tête à droite et recule la chaise
roulante-->(F 9-10)
10 ben + baisse la tête, orientée vers le plat--> (16)
11 **MIN** euh::
12 (0.4)
13 **MIN** enfin c'est::* ehm des: +colloques/ qui* sont &
14 eri * tourne la tête au centre (F 11), avance
15 la ch. r. et la tourne vers la table->
16 ben +lève tête, regarde min-> (22)
17 eri *tourne la%
18 & proposés [de x x x]
19 **ERI** → [y a du from-] (.) *+ du fromage avec +&(F 16)
20 eri % ch. à gauche, avance (F 12) * tourne la tête vers%
22 ben +tourne la tête vers eri%%
eri %ben, recule la chaise roulante--> (28) (F13)
23 **ERI** & (F17 +vous voulez/ + ou\ (F18)
24 ben %% +s'oriente au centre, les mains s'étendent vers le
haut, la tête va vers l'avant+ la main gauche prend la
serviette->(29)(F 19)
26 (0.6)
27 **ERI** → *si +vous voulez du fromage/ je +crois qu'on en a:\
28 eri *tête au centre, avance la chaise roulante à la
table->(35)(F14)
29 ben + la tête s'oriente vers eri +manipule la serviette
30 avec les deux mains, la tête vers le centre --> (34)



Fig 8



Fig 9



Fig 10



Fig 11



Fig 12



Fig 13



Fig 14



Fig 15

Ben est orienté vers Sophie lors de l'énonciation de la question qu'elle pose, après laquelle il se racle la gorge et s'oriente vers Mina, la personne à laquelle la question est adressée. Il suit une longue pause de 0.6 secondes avant que Mina ne prenne la parole avec la marque d'hésitation d'un *euh* allongé. Il y a encore une pause de 0.4 secondes avant la réponse à la question (13), une réponse retardée avec la particule *enfin* et des allongements des voyelles (*enfin c'est:: ehm des: colloques/ qui sont proposés [de x x x]*).

Au milieu du tour quand le mot *colloque* est prononcé, Ben lève la tête et regarde Mina. Aussitôt, Eric avance la chaise roulante et produit l'offre en chevauchement avec Mina (19) : « [y a du from-] (.) *+ du fromage avec +vous voulez/ + ou\ ». L'offre est en premier lieu construite comme une déclaration de l'existence du fromage, la phrase n'étant d'abord pas accomplie et alors reprise après une courte pause. La question est construite avec le sujet et le verbe placés à la fin du tour, suivie d'une deuxième conjonction, *ou*, prononcé avec une intonation descendante. L'offre prend ainsi le format de « *Tu veux [x] ?* », avec la différence que l'objet proposé d'être offert se trouve au début de la phrase.

Immédiatement après la petite pause, Eric et Ben s'orientent l'un vers l'autre simultanément. Quand Eric continue le tour, il recule la chaise roulante en même temps qu'il effectue l'offre.

Ben à son tour s'oriente vers le centre de la table au moment où Eric prononce la question *vous voulez/ ou*, tout en étendant les paumes des mains de manière verticale au même temps que la tête va un peu vers l'avant et vers le bas.



Fig 16



Fig 17



Fig 18



Fig 19

Quand Ben fait le haussement d'épaules il affiche alors un refus de l'offre de façon incarnée. Comme Streeck le remarque : « Shrugs suspend the forward-movement of object-directed activity. It figures “letting go” rather than “taking hold”; an attitude of disengagement, non-commitment, or distancing can thus be displayed. » (2009 : 168).

Suit une pause de 0.6 secondes. Quand Eric reprend ensuite la parole, il s'oriente vers le centre de la table en s'approchant de la table dans sa chaise roulante. L'offre est ensuite répétée mais avec un format conditionnel : « **si +vous voulez du fromage/ je +crois qu'on en a:** ».

Ben s'oriente de nouveau vers Eric lors de la répétition de la proposition du fromage jusqu'à l'énonciation de la modalisateur «je crois» quand il s'oriente de nouveau vers le centre de la table, tout en manipulant la serviette qu'il vient de prendre de la table avec sa main gauche.

Vient ensuite une série de refus de l'offre par tous les locuteurs. C'est d'abord Mina qui prend la parole à la ligne 31 : *moi ça va:/=*. La phrase est prononcée avec une intonation montante, et le déictique qui initie la phrase souligne qu'elle ne parle que pour elle-même. Le refus n'est effectivement pas explicite de manière « non je ne veux pas du fromage » mais constitue en revanche une évaluation positive de son état personnel. Le tour est suivi par un enchaînement rapide de Ben (32) qui explicite son refus antérieur para-verbal, similaire à l'énoncé de Mina : = mm [ça va mm]. Simultanément avec le premier « mm » Ben effectue un hochement de tête et

accentue ainsi sont énoncés. Après l'accomplissement du tour, Ben se réoriente de nouveau vers Eric.

Sophie prend la parole à la ligne 33 et refuse l'offre en chevauchement avec Ben : [non j'en veux* pas/ hein/]. A la différence de Ben et Mina, Sophie s'exprime de manière explicite en déclarant qu'elle ne désire pas de fromage, ce qu'est atténué avec la particule « hein » et l'intonation montante.

Carine prend la parole juste après, en refusant l'offre d'abord par une négation suivie par le même argument que Mina vient de donner, que « ça va » (36) : [°non ça va°]. En chevauchement avec elle, Eric prend la parole en disant quelque chose d'in audible (37), en même temps que Ben également prend la parole (38) : [t'en +veux] toi/+, en adressant la question à Eric. Ben reproduit alors l'offre une troisième fois et à la personne qui tient le rôle d'émetteur. Lors de l'énonciation de la deuxième partie de la phrase, Ben lève sa main et pointe avec son pouce derrière lui en direction du frigo. Pendant la pause de 0.4 secondes qui suit, Eric fait non de la tête et explicite ensuite cette réponse négative à la question en disant « non » (42) avec une intonation descendante. Au moment où il prend la parole, Ben interrompt l'orientation vers lui et tourne la tête au centre de la table. Après avoir répondu à la question, suit un silence de 6.7 secondes pendant lequel Eric se sert de la salade et les autres participants continuent d'en manger.

Discussion

Les refus de l'offre qui sont produits par tous les participants le sont de manière préférée en enchaînement direct et sans justification. Cela a quelques explications différentes.

Le marqueur oppositif « ou\ » qui est ajouté après l'offre (**+vous voulez/ + ou** (23)) la complique de la même façon que dans l'exemple précédent. Il est effectivement propice à une réponse négative, étant donnée que la phrase implique une continuation possible du genre 'vous en voulez **ou** vous en voulez pas'.

La construction de la répétition de l'offre est également complexe : « **si +vous voulez du fromage/ je +crois qu'on en a:** ». Non seulement la phrase est tournée d'une façon qui focalise sur un désir éventuel de la part des invités, mais la proposition qui informe de l'existence du fromage est réduite avec le modalisateur **je crois qu'on en a:** (Traverso, 2004).

L'absence de l'objet de l'offre proposée par l'hôte de la maison est également

frappante. En envisageant de manger du fromage avec la salade il est le coutume de le sortir du frigo quelque temps avant de le manger pour qu'il soit fait justice aux goûts. Si Eric avait vraiment eu envie d'offrir du fromage à ses invités il l'aurait normalement sorti avant. Il s'agit alors d'une offre formelle de la part de l'hôte, offre qu'on n'est pas censé accepter.

4.3 Refus de l'offre accompli de manière non préférée

Exemple (10)

Dans l'exemple suivant, Benjamin et Eric se trouvent dans la cuisine. Ils viennent de discuter l'état de santé de leur mère. Quand Sophie entre dans la pièce avec Carine, elle offre de l'aide à l'hôte, une offre qui est refusée et accompagnée d'une élaboration qui fait preuve d'une complication quant à l'organisation préférentielle.

MARREPAS_20110211_c1.00.30.41.aide.de.prep

|eri : *|ben: +|car: #|sop: ∞

```

1   ERI   on va prendre l'apéritif [au salon/      ] comme ça on &
2   BEN   [ouais/ ouais/]
3   ERI   & se sent bien/ hein/[°x x °      ]
4   BEN   [qu'est-ce qu' ]on prend de:\
5   (0.3)
6   ERI   [eh]:: eh ouais/ (.) il y du vin blanc/ et y a &
7   BEN   [x ]
8   ERI   & du des des: pastis/
9   (0.2)
10  ERI   on va aller au salon/ *pendant ∞l'apérit[if] non/
12  BEN   [mm]
11  eri   *tourne la tête vers la salade->
13  sop   ∞entre dans la cuisine->
14  SOP→ tu as des choses à préparer eric là/
17  ERI   [hein/*]
19  SOP→ [tu as ] des choses tu veux qu'je fasse là/ &
eri   *tourne la tête vers sop -->
SOP   & [tu as *des choses à prépa[rer/] x x x &
BEN   [où sont les plateaux/ :      ]
eri   *tourne la tête vers la salade----->>
25  ERI   [non non c'est juste &&
SOP   & x x/ ]
ERI   && ça∞ dans] le saladier/ tu va voir\
sop   ∞tourne à droite et va à l'autre coin de
28   la pièce ---->>
30   (1.4)
31  ERI   °ça colle ça un peu (.) c'est un peu° (.) vous
32   aimez la roquette//
33  SOP   ah ouais beau[coup ] ou[ais]
34  BEN   [ouais/]
35  ERI   [alo]rs on va mélanger
ouais
36   (0.6)

```


Analyse

A la ligne (1), Eric propose d'aller boire l'apéritif au salon. Ben commence à se préparer pour cet événement, en demandant à Eric ce qu'il faut prendre (à la ligne 4) et en cherchant un plateau pour éventuellement amener des choses au salon (à la ligne 23-24). Lorsque Carine et Sophie entrent dans la cuisine, Eric leur adresse la parole pour leur faire la même proposition. Sophie prend alors immédiatement le tour (ligne 14) en offrant de l'aide à Eric : *tu as des choses à préparer eric là/*. La question est produite avec une intonation montante et le mot « là » encadre l'offre de façon temporelle dans un « ici et maintenant ». Avec la proposition, Sophie soulève la possibilité qu'il existe un besoin immédiat d'aide avec les préparations du repas. Eric tourne la tête vers Sophie au moment où la particule « là » est prononcé, un mouvement qui est accompli en même temps qu'il prononce la particule « hein/» (à la ligne 17). Sophie répète cependant la proposition une deuxième fois en chevauchement avec Eric (à la ligne 19) : *[tu as] des choses tu veux qu'je fasse là/**. Cette fois-ci la forme est changée dans la mesure où Sophie change « à préparer » à « tu veux qu'je fasse », ainsi explicitant qu'il s'agit d'une offre de service de sa part. L'interrogation est prononcée avec une intonation montante et complète du point de vue syntaxique. Sophie renouvelle néanmoins la proposition encore une fois en reprenant le format de la première version (à la ligne 19-23) : *[tu as des choses à prépa[rer/] x x x*.

Pendant la deuxième offre de Sophie la tête d'Eric a été orientée vers elle, mais au moment où elle répète « là », il se réoriente vers la salade. Lors de la prononciation de la dernière syllabe de la troisième offre (à la ligne 23, « prépa[rer] »), Eric commence à refuser la proposition en chevauchement avec Sophie (à la ligne 25-29, « [non non c'est juste ça dans] la saladier/ tu va voir\ »). Outre du refus direct qui d'ailleurs est répété deux fois (« non non »), Eric ajoute une élaboration qui consiste en une explication du refus. Comme nous l'avons déjà constaté, une telle élaboration indique la production d'une deuxième partie d'une paire adjacente structurellement non préférée. L'explication est dans ce cas-là qu'il n'y a pas grande chose à faire et que cela est la raison pour laquelle Sophie ne peut pas aider dans la cuisine. Cela est encore souligné avec l'assurance « tu vas voir\ ».

Sophie, qui pendant la séquence entière s'est dirigée vers Eric et le centre de la cuisine, se retourne après la moitié du refus de la part d'Eric, juste avant la précision

de la place où « ça » se trouve (« ∞ dans la saladier »). Quand elle se retourne, elle va de l'autre côté de la cuisine et s'éloigne en pratique ainsi de l'endroit où elle aurait pu « préparer quelque chose » pour le repas.

Discussion

L'élaboration qui accompagne de manière typique la réponse non préférée d'une offre est frappante. Dans cet exemple elle est davantage mise en lumière par le fait que le destinataire de l'offre souligne davantage la justification donnée du refus (c'est juste ça ∞ dans la saladier/) en y insistant avec un autre encadrement temporel d'ici et maintenant : tu va voir\ . Il est également intéressant de noter que l'offre est répétée trois fois avec seulement deux formats d'interrogation différents.

Les participants produisent toute la séquence en chevauchement ou sans pauses plus longues que 0.2 secondes, sauf après le refus de l'offre qui est suivie par une pause longue de 1.4 secondes. Encore une pause de 0.6 secondes suit la séquence de la paire adjacente question-réponse sur la roquette, une séquence analysée comme une élaboration de la séquence d'offre.

La séquence semble être initiée comme une réaction à la proposition de l'hôte de se rendre dans une pièce attenante pour boire l'apéro. Il y a alors une situation où un besoin d'aide est probable, surtout que Ben est déjà en train de chercher un plateau pour apporter des boissons au salon. L'offre est énoncée comme une offre d'aide du repas, ce qui est refusé par Eric. Cette relation séquentielle est encore explicitée par un commentaire de plus sur ce qu'il fait, prenant la forme d'une demande si ses invités aiment bien la roquette. La réponse étant positive, il peut finir la seule chose qu'il reste à faire, et la séquence est clôturée.

La question de préférence n'est pas facile non plus. La question de politesse joue naturellement un rôle important. Le frère d'Eric a commencé à l'assister sans demander s'il en avait besoin ou pas. La proposition faite par Eric de prendre l'apéro dans le salon semble même avoir fonctionné comme un signal compris par Ben pour s'en occuper, alors que l'offre explicite de Sophie d'aide est refusée. En même temps l'offre est adressée spécialement à Eric. Elle n'est alors pas une question générale de ce qu'il y a à faire.

Exemple (11)

Dans l'extrait suivant, Sophie propose des bonbons aux autres, une offre qui est acceptée par Carine mais refusée par Eric et Ben. L'acceptation est énoncée de manière structurellement préférée tandis que les deux refus de la même offre sont énoncés de façon non préférée.

MARREPAS_20110211_c1.00.40.52.bonbonfraises

eri: *, ben: +, car: #, sop: ∞, |: 0.2 sec

```
1  ben      ((se trouve devant l'évier en train de préparer des
2  radis pour l'apéro-->>))
3  (0.7)
4  eri      *>>- regarde tout droit en souriant
5  car      #>>- debout, tournée vers sop et eri-->
6  sop      ∞se retourne et va au comptoir de la cuisine-->
7  BEN     toi tu le:\ (. ) tu le dis tourner/ [toi/ ]
8  ERI      [ouais]∞
9  sop      ∞se retourne
10 vers eri et car avec le bol de bonbons --->
11 (0.5)
12 SOP     m il y a des fraises* là\∞ tu en veux une/
13 eri      *tourne la tête vers sop-->
14 sop      ∞ tend la main droite avec le
15 bol de tagada----->
16 (0.4)
17 ERI     *euh non\*
18 eri      *fait un mouvement vertical avec la main gauche*(F 20-22)
19 SOP     bonbons fraises #[øt'en veux un//]
20 CAR     [°oui m mm °] m
21 sop      ∞se penche vers car devant eri -->
22 car      #prend un pas vers sop et tend la main
23 vers les bonbons-->
24 ERI     #très sucrés très chimiques
25 car      #fouille dans les bonbons-->
26 SOP     oui ((rires))
27 ERI     ah oui LÀ/ c'est:
28 SOP     alors j'ai pas des bonbons [qui x #xx ∞non/]
29 ERI     [((rires)) ]
30 car      #retire la main, mange
31 le bonbon et prend un pas vers l'arrière -->>
32 sop      ∞retire la main et
33 se retourne à moitié -->
34 (1.5)
35 SOP     t'en veux une/ d'fraises bonbons/
36 sop      ∞commence à marcher vers ben et mange un bonbon-->
37 (1.4)
38 BEN     hein:/
39 SOP     une fraise bonbons t'en veut une/∞
40 sop      ∞s'arrête à côté de ben
41 en lui tenant les bonbons-->
42 (0.7)
43 BEN     quoi c'est tagada/ ∞
44 sop      ∞se retourne au moitié, se tourne
45 encore vers ben-->
46 (0.4)
47 sop      %se retourne et va vers le comptoir où elle pose les
48 bonbons -->>
49 (0.2)
```

50 SOP x (.) °x x x x x°
 51 (21.7)
 52 ERI isabelle elle vient demain/ c'est ça/

Analyse

Les participants viennent de laisser une séquence d'explication de comment l'iPad d'Eric fonctionne. Ben est devant l'évier et prépare des radis qu'ils vont manger à l'apéro, le dos tourné vers les autres qui sont regroupés autour de la table de cuisine. A la ligne 8 Sophie se tourne vers le comptoir de la cuisine et en revient ensuite avec un bol de bonbons « fraises tagada ». Après une pause de 0.5 secondes elle énonce la première offre de bonbons (12) : **m il y a des fraises* là\∞ tu en veux une/**. Aussitôt que la déclaration de la présence des fraises a été énoncée Sophie lui tend le bol des fraises et Eric tourne la tête et regarde Sophie simultanément avec l'avancement de sa main droite.

Une fois l'offre prononcée, suit une pause avant qu'Eric refuse l'offre (17) : ***euh non***. Parfaitement coordonné avec le tour, la main d'Eric qui était posée contre sa joue (Fig. 20) s'en détache dans un mouvement vertical, la paume de la main ouverte en direction de Sophie (Fig. 21) avant de rejoindre plus ou moins sa position de départ (Fig. 22). Cette démarche correspond à ce que Kendon traite comme *gesture unit*. (cf. Kendon, 2004).



Fig 20



Fig 21



Fig 22

18 eri *fait un mouvement vertical avec la main gauche*(F 20-22)

Sophie répète l'offre à Carine (**bonbons fraises #[∞t'en veux une//]**) qui accepte l'offre en chevauchement avec l'interrogatif formel de Sophie de manière préférée (20) : [**oui m mm°**] m. En même temps que l'acceptation est produite, Sophie se penche devant Eric et Carine prend un pas vers Sophie en tendant la main vers les bonbons. Pendant que l'offre est manifestée Eric produit un tour justifiant son

refus des bonbons (24) : **#très sucrés très chimiques**. Cette justification qui consiste d'une évaluation négative est acceptée par Sophie qui dit « oui » (26) en riant. L'alignement de Sophie avec l'évaluation d'Eric projette une troisième évaluation qui encore renforce les deux premières (27) : **ah oui LÀ/ c'est:**. En prononçant le déictique « là » à voix forte, Eric donne à sa justification encore plus de poids en insistant sur les caractéristiques négatives des bonbons. Eric rit en chevauchement avec le tour suivant de Sophie : **alors j'ai pas des bonbons [qui x #xx ∞non/]**, un tour qui semble être une justification de la production même de l'offre, notamment celle d'une manque de bonbons qui sont différents de ceux-là. Suit une pause de 1.5 secondes pendant laquelle Carine retire sa main, mange un bonbon et prend un pas vers l'arrière. Sophie retire également sa main et se retourne vers Ben.

Sophie commence à marcher vers Ben en même temps qu'elle produit l'offre une troisième fois (35) : **∞t'en veux une d'fraise bonbon/** et se sert une fraise tagada elle-même. Après encore une longue pause de 1,4 secondes, Ben ne répond pas à la question mais exprime à la place qu'il n'a pas eu accès à la première partie de la paire adjacente : **hein:/**. Sophie répète alors l'offre, mais avec l'ordre des mots inversé, l'objet de l'offre mis au début de la phrase suivi par l'interrogation (39) : **une fraise bonbon t'en veux une/∞**. Au moment où l'offre est répétée elle s'arrête à côté de Ben et lui tend le bol des bonbons. Ben ne répond pas pendant encore 0.7 secondes, et quand il enfin prend la parole, il produit une interrogation lui-même (43) : **quoi c'est tagada/ ∞**, le dos toujours tourné vers Sophie et les autres. Sophie ne répond pas à la question mais l'interprète apparemment comme un refus de l'offre et se retourne d'abord à moitié, se re-retourne vers lui, pour enfin le quitter et aller au comptoir de la cuisine où elle pose le bol de bonbons et reprend son ancienne position.

Discussion

Deux des offres sont refusées de manière non préférée. Le refus d'Eric est précédé d'une pause et l'expression d'hésitation « euh », et ensuite suivi d'une justification du refus qui constitue une première partie d'une séquence évaluative des fraises tagada, basée sur l'argument que ces bonbons sont « trop sucrés trop chimiques ». Cette séquence de quatre tours de paroles (24-28) est composée d'une première évaluation de la part d'Eric suivie d'un accord avec la première évaluation de la part de Sophie.

Goodwin et Goodwin constatent qu'une évaluation garantit une deuxième évaluation consécutive du destinataire (1987:11). La deuxième évaluation projette à son tour une troisième évaluation de la part d'Eric. Comme des locuteurs s'orientent vers l'ordre des évaluations entre elles comme étant lié à l'accès épistémique, le travail interactionnel tend à élaborer l'interaction d'une manière qui ne dérange pas cet ordre. Cette activité est principalement accomplie avec l'aide des deuxièmes évaluations qui s'alignent ou désalignent avec le premier.

La manière dont on évalue quelque chose suggère ainsi de quel point de vue on l'évalue : « [...] *in its details the talk of each party attends to the access each has to the phenomena being assessed.* » (Goodwin & Goodwin, 1987:26). En plus, un locuteur produisant une évaluation affiche le niveau d'accès épistémique qu'il ou elle prétend avoir de l'objet évalué, et au delà de cela aussi le droit qu'il ou elle a de produire l'évaluation en question. Comme Raymond et Heritage (2005) le formulent : « Participants orient to first and second position as involved in claims about rights to make assessments. This is most apparent in cases where there is some incompatibility between the epistemic rights that a speaker wishes to claim and the position in which the assessment is offered. ». Vu que les bonbons appartiennent à Eric, l'hôte de la maison, il n'est pas étonnant qu'il insiste sur un droit épistémique supérieur que celui de Sophie quant au goût des bonbons à travers une troisième évaluation davantage elliptique (27) : **ah oui LÀ/ c'est:**.

Le deuxième refus de la part de Ben est également produit de façon non préférée mais de manière différente. Quand Sophie s'approche de Ben et énonce l'offre, il y a d'abord une très longue pause avant qu'il ne réponde, et quand il prend la parole il énonce seulement un initiateur de réparation « hein ». L'offre est alors répétée par Sophie. Il y a encore une longue pause avant que Ben produise le refus qui du point de vue du format est une question interrogeant sur le caractère de l'offre (43): **quoi c'est tagada/**. L'absence de la production de la deuxième partie de la paire adjacente fonctionne alors comme un refus. Dès que le tour de Ben est accompli Sophie se retourne, hésite et se retourne encore vers Ben, puis se rend encore au comptoir. Le fait que Sophie ne produit pas non plus une réponse à la question prouve que la question ne projette pas forcément une réponse mais peut aussi fonctionner comme un refus.

Exemple (12)

Lors de notre dernier exemple, également le plus complexe, le repas est fini. Dans quelques minutes ils vont tous partir de la maison. Ben, Eric et Carine se trouvent autour de la table de la cuisine, Eric et Carine sur un côté et Ben sur l'autre, en face d'Eric. Carine qui est occupée avec ses affaires ne participe pas à la conversation.

En arrivant à la maison Ben a apporté deux baguettes pour le repas, l'une étant mangée et l'autre laissée dans son sac de papier sur la table de la cuisine pendant le repas. Cette offre n'a pas été mentionnée pendant le repas à part des énoncés évaluatifs du type « il est bon ce pain ».

MARREPAS_20110211_c3.00.44.21.Laisser.le.pain.

eri : *, ben: +, car: #, sop: ∞, min: ÷, |: 0.2 sec

```

1   ben   >>+ se frotte le menton->+
2         ((eric jette des clés sur la table))
3   ERI   tu connais/ les x [tu con]nais/ *hc'est pas::
4   BEN           [mm hm ]
5   eri           *h baisse la tête->11
6         (1.5) | | |h | | |+ F 23| |
7   ben           +htourne la tête vers le pain-->
8               +descend la main.....->+
10  BEN → *htu +veux qu'on+ te le laisse/ ça/ ouh::
11  eri           *h tourné vers ben->
12  ben           ....+ touche le pain (F 24) ----->18 +htête s'oriente
13              vers eric-->+h
14  (0.2)
15  ERI → euh:: *ben* moi/ ce soir je suis invité+h[non je]
16  BEN           [c'est ] comme &
17  eri           *lève les sourcils*
18  ben           +-----+lève la main et la
19              frappe dans l'air-->(23)           +h tourne la tête
20              vers le pain-->
21  BEN & tu +1veux+2 hein/ moi [j'en] ai +3pris/ eh+4 de toute &
22  ERI           [non ]
23  ben           +1touche le pain+2lève la main +3tourne la paume de la
24              main vers le haut           +4fait deux %
25  BEN & façon/ [eh: je suis:+h/ euh: ]+5
26  ERI           [*non non mais en* fait/] euh ce soir &
27  eri           *hochement de tête*
28  ben           mouvements(F. 25-28-----+5retourne au menton->
29              +h tourne la tête vers eric-->
30  ERI & j'suis pas là:+halors je vais [pas:\ ]
31  BEN           [°d'accord] parce que° &
32  ben           ////////////////+-----
33  ben           -----+h tourne la tête vers le pain-->
34  BEN &(.)+demain j'le mangerai/+ de toute+ façon/ donc euh :\
35  ben           -- +mouv. horizontal de la main+,,,,+-->> (F. 29-33)
36  ERI +h((raclement de gorge)) ah il est très *hbON/ mais &
37  ben           +h tourne la tête vers eric,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,-->
38  eri           *h hochement de %
39  ERI & c'est vrai que de::* +h[dem]ain je *sais pas si:: &
40  BEN           [mm ]
41  eri           % tête           *lève les sourcils*
42  ben           //,,,,,+h tourne la tête vers le pain.....%
43  ERI & [ce que je fais mais ce soir] j'suis pas là: hein/

```

44 **BEN** [°je vais l'emmener alors°]+^h
 45 ben %-----+^h tourne la tête à gauche
 47 (1.0)
 48 **ERI** +^h .h normale*ment/
 49 ben +^h tourne la tête vers carine -->>
 50 eri *baisse la tête
 51 (1.7)

Analyse

Quand Ben explicite l'offre verbalement avant de partir, elle est également reconnaissable comme étant une requête. La problématique principale est alors celle de la coexistence de plusieurs actions (Levinson, 2012). L'offre doit être acceptée de préférence, tandis qu'une requête du pain de préférence suscite un accord, ce qui dans ce cas-là résulterait en un refus de l'offre. Les multiples préférences sont manifestées à travers plusieurs tours de paroles élaborés de façons différentes afin de s'aligner avec la mise en place de chacun des deux cours d'actions.

Le tour d'Eric qui finit la séquence précédente est soutenu par Ben à la ligne 4 ([mm hm]) et l'énoncé n'est pas syntaxiquement complet au moment où Eric la quitte en allongeant la dernière voyelle et baissant la tête, ainsi indiquant la fin du tour. Suit une longue pause de 1.7 seconde. Après à peu près 0.6 seconde de la pause Ben regarde le pain. Il descend la main en direction du pain 0.2 seconde plus tard et encore 0.2 seconde plus tard il produit le tour de parole qui constitue l'offre formelle (à la ligne 10) : « *^htu +veux qu'on+ te le laisse/ ça/ ou+^h: : ». Elle est construite comme une phrase interrogative avec une intonation montante et une déictique ajoutée (ça/), explicitant l'objet auquel Ben réfère. Eric prend le pain avec la main droite au moment où le mot 'veux' est prononcé, et avec la tête qu'y est déjà orientée, le pain est très clairement focalisé comme sujet de la proposition.



F. 23

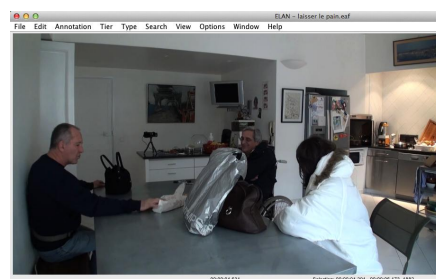


Fig. 24

10 **BEN** → (F. 23) tu veux (F. 24) qu'on te le laisse/ ça/ ou::

Eric lève la tête et regarde Ben au moment où la main de Ben s'approche du pain. Ben à son tour regarde Eric une fois son tour de parole achevé (12), explicitant ainsi davantage à qui il adresse la question et en lui donnant la parole.

La question elle-même est rendue relativement complexe à cause du mot allongé « ou:: » qui complique une réponse simple comme « oui » ou « non » et qui effectivement implique une continuation du type « *Ou est-ce que je peux le prendre ?* ». Un refus potentiel de l'offre impliquerait alors que Ben ramène le pain à la place de le laisser.

Quand Eric répond à la question, il le fait d'une façon très élaborée qui est en conformité avec trois des moyens décrits ci-dessus pour positionner une réponse non préférée à la fin d'un tour (voir page 17). Cela fait preuve de la complication préférentielle que la question implique séquentiellement pour l'interaction.

Premièrement, la prise de parole se laisse attendre pendant une *pause reconnaissable* de 0.2 secondes. Deuxièmement le tour commence avec trois *délais du début du tour* (un 'euh' allongé, la marque d'hésitation 'ben' et une référence à lui-même, 'moi' : « euh:: *ben* moi/»). En même temps que la marque d'hésitation « ben » est énoncée, Eric lève les sourcils et renforce l'expression hésitante. Le pronom « moi/ » est prononcé avec une intonation montante qui met sa propre personne au devant et projette la justification d'anticipation qui suit. Troisièmement une *justification anticipative* est produite qui consiste en une explication (« *ce soir je suis invité/* ») visant à justifier le refus de l'offre. La phrase indique qu'Eric ne se trouvera pas à la maison ce soir-là, une raison pour laquelle le pain ne devrait pas être laissé chez lui vu qu'il ne le mangera pas.

Quand Eric à la fin du tour répond à la question de manière négative ([non je]) Ben prend la parole en chevauchement avec lui à la ligne 16. La prise de parole de la part de Ben est précédée par un mouvement de tête ayant comme effet qu'il quitte son orientation vers Eric et à la place se réoriente vers le pain.

Ben produit un compte rendu qui aurait pu fonctionner comme une *reformulation de prévention avec inversion préférentielle* (Schegloff, 2007 : 67-70) : « [c'est] comme tu +¹veux+² hein/ moi [j'en] ai +³pris/ eh+⁴ de toute façon/ [eh: je suis:+^h/ euh:] +⁵ ». Quand Ben insiste sur le fait que la question est censée être interprétée sans considération de la volonté de Ben, comme une offre produite pour être acceptée, il fait aussi remarquer qu'elle pourra être interprétée autrement, notamment comme une demande ([c'est] comme tu +¹veux+² hein/).

La justification qui suit (« moi [j'en] ai +³pris/ eh+⁴ de toute façon/ [eh: je suis:+^h/ euh:] +⁵ ») argumente en faveur d'une 'vraie' question, comme le fait que ayant déjà pris du pain, son besoin est satisfait. Pendant le tour il touche le pain encore une fois de la main droite avant de tourner la paume de la main vers le haut et faire deux mouvements de balai pendant qu'il dit « de toute façon/ [eh: je suis:+^h/» (voire Fig. 24-27), avant de regagner sa position de départ (le menton) à la fin du tour (28-32) (cf. Kendon, 2004).



Fig. 25

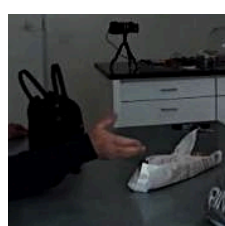


Fig. 26

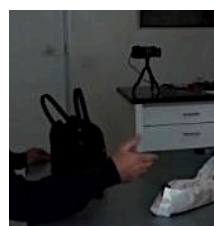


Fig. 27

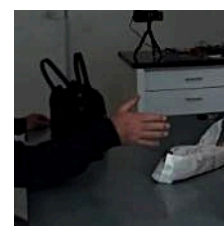


Fig. 28

Il est important de remarquer que la justification de fait est une atténuation d'une requête et non pas de l'offre produit au début de la séquence. Cela complique encore l'organisation préférentielle. Comme Ben ne repose pas la même question mais à la place développe ce qui était seulement implicite dans l'offre initiale, les deux préférences organisationnelles sont davantage mises en jeu.

A la ligne 22, Eric répète le refus d'offre en chevauchement avec Ben : [non]. Le « non » est prononcé juste après le déictique « moi » initiant la phrase « moi [j'en] ai +³pris/», et rien n'indique qu'Eric essaye de prendre la parole.

Après la justification principale de Ben (25), Eric prend la parole en chevauchement avec Ben (26) et répète pratiquement la même justification qu'il vient de produire à la ligne 15 : « [*non non mais en fait/] euh ce soir j'suis pas là:++^h alors je vais [pas:\] ». La différence est celle du positionnement du refus qui cette fois-ci se trouve au début de l'énoncé avant la justification qui le suit.

L'argument lui-même est également développé. D'abord Eric annonce la justification avec un délai qui est également un marqueur de tours non préférés, introduisant de la nouvelle information (« mais en fait/»). Ensuite il donne l'information de ces circonstances spécifiques précédées d'une marque d'hésitation

(« euh ce soir j'suis pas là: ») qui justifie le repris du refus (« alors je vais [pas:\] »).

Au moment où Eric prend le tour il fait un hochement de tête et aussitôt Ben regarde de nouveau Eric et revient avec la main à la position initiale au menton. En même temps qu'Eric finit la justification, Ben s'oriente de nouveau vers le pain avec la tête.

Quand Ben prend encore une fois le tour en chevauchement avec Eric (31), il produit à son tour un argument justifiant sa demande implicite de ramener le pain : « [°d'accord] xx x°(.) +demain j'le mangerai/+ de toute+ façon/ donc euh :\ ». Le tour commence avec un assentiment ([°d'accord] xx x°), suivi de la justification et le modalisateur conclusif « donc ». La marque d'hésitation « euh:\ » est prononcée avec une intonation descendante et ne projette pas de continuation. Quand l'adverbe temporel « demain » est énoncé, Ben laisse de nouveau le menton avec la main droite et produit un mouvement horizontal, la paume de la main orientée vers le bas, les doigts tenus tout droits et la tête orientée vers le pain (Fig. 28-32) (Kendon, 2004).



Fig. 29

Fig. 30

Fig. 31

Fig. 32

Fig. 33

Eric tousse et prend la parole (36) en donnant une troisième justification du refus qu'il est possible de distinguer comme un *accord 'pro forma'* (Schegloff, 2007 : 67-70). Cette justification est encore plus élaborée mais contient le même argument principal, c'est-à-dire son absence future de la maison : « il est très *^hBON/ mais c'est vrai que de::* +^h[dem]ain je sais pas si:: [ce que je fais ce soir] j'suis pas là:/ ». L'évaluation positive du pain précède la justification du refus. Ben tourne la tête vers Eric au moment où il tousse.

Eric commence le tour en produisant une évaluation positive du pain. L'évaluation est accentué par un hochement de tête au même temps que l'adjectif « *^hBON/ » est prononcé avec une intonation montante et une voix forte. Il reprend ensuite la même explication une troisième et dernière fois. Au moment où il prononce « demain » il lève les sourcils, ainsi mettant en relief le facteur temporel comme étant

la raison principale du refus. A ce moment-là Ben produit une marque d'acceptation (40), « mm », en se réorientant encore une fois vers le pain. Il conclut la séquence juste après quand il produit un énoncé en chevauchement avec Eric à la ligne 44 en déclarant qu'il va prendre le pain « [^oje vais l'amener alors^o]+ ». A la fin de l'énoncé il oriente sa tête vers la gauche ne portant plus ainsi son attention sur le pain ni sur Eric.

Quand Eric à son tour a achevé son tour de parole, il y a une longue pause de 1.0 seconde avant qu'Eric ne reprenne la parole (48) en ajoutant un modalisateur à l'énoncé précédent : « normalement/ ». Il baisse également la tête et au moment où il commence à parler Ben oriente la tête vers Carine qui est assise sur sa droite, et Eric baisse la tête aussi. Les participants restent ainsi pendant encore 1.7 secondes et la séquence est clôturée.

Discussion

Le fait que le pain a déjà été apporté à la maison sous forme d'une offre implicite complique effectivement la séquence. En l'apportant, l'offre est manifestée une première fois mais elle n'est pas explicitée dans l'interaction. L'offre véhiculée par la question si Ben va « laisser » le pain est alors la première manifestation verbale de l'offre, ce qu'en partie explique pourquoi Eric semble prendre en considération des cours d'actions différents possibles. Cette problématique est manifestée par les prises de paroles en chevauchement réciproques et les multiples élaborations des tours.

Il est également important de remarquer la manière dont les actions incarnées précèdent l'action verbale (7-12), accordent le réglage des prises de parole (12, 19, 29, 33, 37, 42) et soulignent les actions verbales (17, 18-28, 35, 38, 41).

La demande du pain est approuvée mutuellement par les participants à travers les procédés qui soutiennent l'organisation préférentielle. Comme nous l'avons déjà mentionné, il se peut qu'une offre formelle avec une réponse non préférée soit à préférer à une requête suivie d'une réponse préférée.

5. CONCLUSIONS

A l'aide de notre collection nous avons pu mettre en évidence la manière dont émerge des séquences d'offre qui ont été engendrées, comme nous avons pu l'observer, à l'aide de ressources communicatives diverses.

Notre étude a également permis d'élaborer une catégorisation de ces offres à partir de leur accomplissement interactionnel dans le cadre particulièrement dynamique de l'organisation préférentielle des tours de parole constituant des paires adjacentes.

En essayant de capter l'organisation séquentielle essentielle de l'offre, il est possible de distinguer trois phases principales :

- A Réalisation de la proposition de l'offre
- B Prise de position par rapport à l'offre
- a Acceptation de l'offre
 - C_a Manifestation de l'offre
- b Refus de l'offre
 - C_b –

Une acceptation de l'offre projette alors la manifestation de l'action tandis qu'un refus empêche cette action qui est mise en route d'être accomplie.

La plupart des offres produites de manière verbale sont énoncées par un format d'interrogation construit avec le verbe *vouloir* du type « Tu veux [x] ? » parfois élaborés de manières différentes (voire les exemples 4, 6, 9 et 10). La seule exception est le premier exemple (1). Il est intéressant de remarquer que la réponse à cette interrogation reprend souvent le même format que la proposition faite quand la prise de position vis-à-vis l'offre est faite de manière structurellement préférée : **j'veux bien ouais** (voir les exemples 2,3,5,6,7 et 9). Cette démarche s'oppose aux séquences d'offres où la réponse est produite de façon non préférée. Ces refus d'offres ne reprennent effectivement pas ce format mais sont élaborés différemment avec des réponses négatives et des justifications (voir les exemples 10, 11 et 12).

Dans nos données les séquences d'offres peuvent figurer comme une séquence d'incise (comme dans l'exemple 3) ou comme des séquences émergents d'un problème évident dans l'interaction (comme dans les exemples 1, 4, 8 et 10). La plupart des offres sont cependant étroitement liées au projet du repas et initient une activité de manger ou de boire (voir les exemples 2, 5, 6, 7, 9, 11). Elle peut également être précédée par une pré-séquence (voire l'exemple 4). L'exemple 12 qui

peut également être analysée comme une séquence de requête nous semble échapper à ces catégories.

Le fait d'accepter une offre n'implique pas que la séquence en faisant cela soit clôturée. L'acceptation, qui ne constitue pas uniquement la deuxième partie de la paire adjacente *question – réponse* ou *proposition – prise de position*, constitue également la première partie d'une paire adjacente qui projette la manifestation de l'action en question (l'offre). Cela est rendu très visible dans les exemples 5, 6 et 7 où cette manifestation de l'offre est négociée par les participants. Surtout dans l'exemple 7 la complexité de cette observation est flagrante. L'*offre* incarnée d'une boisson de la part de Ben est acceptée par Sophie mais l'acceptation ne vaut pas pour la *boisson* qui lui est proposée. Il suit alors une séquence de négociation, d'abord sur le type de boisson (du vin ou de l'eau) et ensuite sur le caractère de la boisson (si elle est froide ou pas).

Le remerciement fonctionne dans le plus part des exemples comme un régulateur des manifestations des offres ou bien comme des ratifications que l'action et la transmission de l'objet de l'offre ont été bien accomplies (voir exemple 2, 3 5, 6 7).

Une offre peut naturellement être adressée à une seule personne ou bien à plusieurs participants. Quant aux offres adressées à plusieurs, il s'agit dans les exemples 6, 7, 9 et 11 d'offres par rapport auxquelles chaque participant interrogé prend position, tandis que l'offre faite dans l'exemple 4 ne demande pas le même type de réponse individuelle. Quand Eric propose d'emmener ses invités dans sa voiture, l'offre est plutôt adressée aux participants comme un ensemble et elle ne suscite qu'une seule acceptation verbale explicite de la part de Ben.

La pertinence de la relation temporelle entre la production de la première et de la deuxième partie de la paire adjacente qui constitue l'offre est évidente dans les exemples. Une absence de prise de position par rapport à une offre est notamment remarquée et suivie d'une répétition de l'offre (voire les exemples 2, 3 et 11). Comme nous l'avons déjà constaté le fait de tarder avec la réponse par des procédés différents précède souvent un refus de l'offre (voir les exemples 10, 11 et 12).

L'alignement entre les activités non verbales et les activités verbales est manifestement finement coordonné à travers tous les extraits. Surtout dans les exemples où l'objet de l'offre proposée est présent, l'émetteur ajuste la manipulation

de l'objet de manière très exacte par rapport à la position prise vis-à-vis de l'offre de la part du receveur.

L'offre n'est effectivement pas toujours exprimée de manière verbale. Dans notre corpus il arrive quand l'*action* de l'offre devient une sorte d'*activité*. Ce fait nous mène à la question de comment définir l'action d'*offrir* et à quel point elle devient une action plus fonctionnelle comme celle de *servir* ou *donner*. L'absence d'un élément interrogatif est alors naturellement d'une importance décisive. Dans l'exemple (7) cela devient clairement problématique vu que Sophie n'est pas d'accord avec ce que son mari veut lui servir.

Dans l'exemple (11) nous pouvons voir qu'un refus peut être produit par l'absence même de son énonciation. Ben refuse l'offre des bonbons en remplaçant la réponse à la question avec une nouvelle question.

Effectivement, il y a une distribution des rôles participatifs qui joue un rôle décisif pour les séquences d'offre. Dans l'exemple (6) ce fait est flagrant quand c'est d'abord Ben qui prend l'initiative d'offrir des boissons pour l'apéro aux autres participants, un rôle ensuite repris par Eric et à la fin de la séquence encore une fois repris par Ben. Les segments évaluatifs prononcés par Eric quand il justifie son refus de l'offre de Sophie des bonbons tagada affiche son niveau épistémique supérieur des bonbons qui se trouvent dans sa propre maison.

Comme les exemples 8 et 9 le montrent, le refus d'une offre n'est pas forcément produit de manière non préférée. Cela nous semble en partie être relié au format des propositions d'offre, mais aussi aux implications du contexte telles que des connaissances du contexte interactionnel et la présence ou l'absence des objets des offerts.

Dans des recherches futures, il sera évidemment très intéressant d'élargir la collection de séquences d'offre à travers des autres corpus dans des contextes différents.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bilmes, J. (1988) : « The Concept of Preference in Conversation Analysis. » *Language in Society*, 17 (2), 161-181. Cambridge University.
- Blum-Kulka, S. (1997): *Dinner talk: Cultural patterns of sociability and socialization*. Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bouvet, D. (2001) : *La Dimension Corporelle de la Parole. Les marques posturo mimo-gestuelles de la parole, leurs aspects métonymiques et métaphoriques et leur rôle au cours d'un récit*. Collection linguistique de la Société de linguistique de Paris, 81.
- Boyle, R. (2000) : « Whatever happened to preference organisation ? » *Journal of Pragmatics*, 32 (5), 583-604. Elsevier.
- Broth, M. (2009) : « Seeing through screens, hearing through speakers : Managing distant studio space in television control room interaction. » *Journal of Pragmatics*, 41 (10), 1998-2016. Elsevier.
- Brown, P., Levinson, S. (1987) : « *Politeness : Some universals in Language Usage*. » Cambridge, UK : Cambridge University Press.
- Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales. *Site du Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*, [En ligne], <http://www.cnrtl.fr/antonymie/offrir> (Page consultée le 23 août 2012)
- Curl, T. (2006) : « Offers of assistance: constraints on syntactic design. » *Journal of Pragmatics* 38 (8), 1257-1280.
- Firth, A. (1995) : « 'Accounts' in negotiation discourse : A single-case analysis. » *Journal of Pragmatics*, 23 (2), 199-226.
- Goodwin, C. (1986) : « Gestures as a resource for the organization of mutual orientation. » *Semiotica*, 62 (1/2), 29-49. Mouton de Gruyter, Amsterdam.
- Goodwin, C., Heritage, J. (1990) : « Conversation Analysis. » *Annual Review of Anthropology*, (19), 283-307.
- Goodwin, C. (2000) : « Action and Embodiment Within Situated Human Interaction. » *Journal of Pragmatics* 32, 1489-522
- Goodwin, C., Goodwin, M. H. (1987) : « Concurrent operations on talk: Notes on the interactive organization of assessments. » *Pragmatics*, 1, 1-55.
- Goffman, E. (1974) [1967] : *Les rites d'interaction*. Paris : Minuit
- Hayashi, M. (2005) : « Joint construction through language and the body : Notes on embodiment on coordinated participation in situated activities. » *Semiotica*, 156 (1-4), 21-53.
- Heritage, J. (2002) : « The limits of questioning : negative interrogatives and hostile question content. » *Journal of Pragmatics*, 34 (10-11), 1427-1446. Elsevier.
- Heritage, J., Raymond, G. (2005) : « The terms of agreement: Indexing epistemic authority and subordination in assessment sequences. » *Social Psychology Quarterly*, 68, 15-38.
- Kendon, A. (2004) : *Gesture: Visible Action as Utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005) : *Le discours en interaction*, Armand Colin, Paris. *Le Petit Robert*. Lpr, ISBN 2-85036-976-42004 :1774.
- Lerner, G. H. (1996) : « Finding "Face" in the Preference Structures of Talk-in Interaction. » *Social Psychology Quarterly* , 59 (4), 303-321.
- Levinson, S. C. (à paraître): « Action formation and ascription. » Dans T. Stivers, & J. Sidnell (éds.), *Handbook of conversation analysis*. Malden, MA: Wiley-Blackwell.

- Mondada, L. (1998) : « Technologies et interactions dans la fabrication du terrain du linguiste. » *Le travail du chercheur sur le terrain. Questionner les pratiques, les méthodes, les techniques de l'enquête*. Édité par Mahmoudian, M., Mondada, L. Cahiers de l'ILSL, n°10.
- Mondada, L. (2003) : « Parler topical et organisation séquentielle: l'apport de l'analyse conversationnelle. » *Verbum*, 25 (2), 193-219.
- Mondada, L. (2004) : « Temporalité, séquentialité et multimodalité au fondement de l'organisation de l'interaction : Le pointage comme pratique de prise du tour. » *Cahiers de Linguistique Française*, 26, 169-192.
- Mondada, L. (2006) : « Video Recording as the Reflexive Preservation and Configuration of Phenomenal Features for Analysis. » *Video Analysis : Methodology and Methods. Qualitative Audiovisual Data Analysis in Sociology*. Peter Lang Pub Inc.
- Mondada, L. (2007) : « Multimodal resources for turn-takin : pointing and the emerging possible next speakers. » *Discourse studies*, 9 (2), 194-225. Sage Publications.
- Mondada, L. (2008) : « Documenter l'articulation des ressources multimodales dans le temps : la transcription d'enregistrements vidéos d'interaction. » *Données Orales. Les enjeux de la transcription*. Coordonné par M. Bilger. N° 37, 2008, Presses Universitaires de Perpignan.
- Mondada, L. (2009a) : « The Embodied and Negotiated Production of Assessments in Instructed Actions. » *Research on Language & Social Interaction*, 42 (4), 329 – 361.
- Mondada, L. (2009b) : « The methodical organization of talking and eating : Assessments in dinner conversations. » *Food Quality and Preference*, 20, 558-571.
- Mondada, L. (2010) : « L'analyse de « collections » de phénomènes multimodaux en linguistique interactionnelle: A propos de l'organisation systématique des ressources gestuelles en début de tour. » *Comparer des pratiques dans l'analyse de l'interaction* No spécial des *Cahiers de Praxématique*, dirigé par B. Bonu (no 50, à paraître en 2010)
- Mondada, L. (2011) : « Understanding as an embodied, situated and sequential achievement in interaction. » *Journal of Pragmatics* 43 (2), 542-552. Elsevier.
- Mondada, L., Traverso, V. (2005) : « (Dés)alignements en clôture : une étude interactionnelle de corpus de français parlé en interaction. » *Lidil*, 31, 34-59.
- Morel, M-A. (2005) : « La mimique-gestuelle dans la description du dialogue oral en français. » *Lidil*, 31, Corpus oraux et diversité des approches.
- Ochs, E., Shohet, M. (2006): « The cultural structuring of mealtime socialization. » Dans R. Larson, A. Wiley, & K. Branscomb (éds.), *Family mealtime as a context of development and socialization*. 35–50, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Sacks, H., Schegloff, E., Jefferson, G. (1974) : « A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation. » *Language* 50, 696-735.
- Sacks, H., Schegloff, E. (1979): « Two Preferences in the Organization of Reference to Persons in Conversation and Their Interaction. » Dans G. Psathas (éds.), *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. New York: Irvington Publishers, Inc., 1979, 15-21.
- Schegloff, E. (1980): « Preliminaries to Preliminaries: 'Can I ask you a question'. » *Sociological Inquiry*, 50 (3-4), 104-152.
- Schegloff, E. (1984) : « On some questions and ambiguities in conversation. »

- Structures of Social Action. Studies in Conversation Analysis.* (éds) J. Maxwell Atkinson and John Heritage. 1984. Cambridge University Press. Editions de la Maison des Sciences de l'Homme. Paris.
- Schegloff, E. (1984) : « On some gestures' relation to talk. » Dans J.M. Atkinson & J. Heritage (éds.), *Structures of Social Action*, Cambridge : Cambridge University Press, 266-296.
- Schegloff, E. (1988) : « Presequences and indirection. Applying speech act theory to Ordinary conversation. » *Journal of Pragmatics*, 12 (1), 55-62.
- Schegloff, E. (1990) : « On the Organization of Sequences as a Source of 'Coherence' in Talk-in- Interaction. » Dans B. Dorval (éds.), *Conversational Organization and its Development*. Norwood, New Jersey:Ablex, 51-77.
- Schegloff, E. (2007) : *Sequence organization in interaction*. Cambridge University Press.
- Schegloff, E., Sacks, H. (1973) : « Opening up closings. » *Semiotica*, 8, (4), 289-327.
- Sidnell, J. (2006) : Coordinating Gesture, Talk, and Gaze in Reenactments. *Research on language and social interaction*, 39 (4), 377-409.
- Stivers, T. (2008) : « Stance, Alignment, and Affiliation During Storytelling: When Nodding Is a Token of Affiliation. » *Research on Language & Social Interaction*, 41 (1), 31 – 57.
- Stivers T, Sidnell J. (2005) : « Introduction: Multimodal interaction. » *Semiotica*. 2005 (156), 1–20.
- Stivers T., Robinson J. D. (2006) : « A Preference for Progressivity in Interaction. » *Language in Society* , 35 (3), 367-392. Cambridge University Press.
- Streeck, J. (2009) : « Forward-Gesturing. » *Discourse Processes*. 46 (2), 161-179.
- Streeck, J., Goodwin, C., LeBaron, C., (2011) : « Embodied interaction in the Material World: An Introduction. » (éds). Streeck, J., Goodwin C, LeBaron. *Embodied interaction: language and body in the material world*.
- Tanenhaus, M.K. et Trueswell, J.C. (2005) : « Eye movements as a tool for bridging the Language-as-product and language-as-action traditions. » Dans J.C. Trueswell and M.K. Tanenhaus (éds.) *Approaches to Studying World-Situated Language Use : Bridging the Language-as-Product and Language-as-Action-Traditions*, 3-37, Cambridge, MA :MIT press.
- Traverso, V. (1996) : *La conversation familiale*. Lyon: PUL.
- Traverso, V. (2004) : *L'analyse des conversations*, (Coll. Lettres linguistique 128), Armand Colin.