

Deux formulations de la requête à l'épreuve du processus de conventionnalisation : « je vais prendre... » vs. « θα πάρω... » dans les commerces en France et en Grèce

Panagiotis Axampanopoulos^{1*} et *Olga Théophanous*²

¹Université nationale et capodistrienne d'Athènes, Faculté des Lettres, Département de Langue et Littératures Françaises, 1, rue Nikolaou Politi, 15772, Zografou, Grèce

²Université Toulouse - Jean Jaurès, Département des Sciences du Langage Laboratoire de NeuroPsychoLinguistique LNPL EA 4156, 5, Allées Antonio Machado, 31058, Toulouse Cedex, France

Résumé. Ce travail se concentre sur le traitement contrastif de deux formulations assertives, « je vais prendre... » et « θα πάρω... », employées en tant qu'expressions de la requête du produit dans des commerces alimentaires en France et en Grèce. Partant de leur équivalence sémantique, nous explorons leurs usages effectifs dans une perspective pragmatique et interactionnelle. Il s'avère que la formulation en grec, rare dans le corpus de données authentiques consulté et d'un emploi restreint à des positions spécifiques au sein des interactions, peut se charger d'une valeur de requête sans pour autant s'écarter de la valeur illocutoire de base de tout énoncé assertif, celle d'informer. À l'inverse, la formulation en français apparaît hautement conventionnalisée en tant qu'expression de la requête du produit, ayant atteint le statut de trope illocutoire lexicalisé. Les résultats d'une tâche de production de type DCT (*Tâche de Complétion de Discours*) menée auprès d'un échantillon d'apprenants hellénophones de FLE à l'université confirment cette asymétrie, les deux formulations de la requête n'étant pas soumises au même titre au processus de conventionnalisation dans les deux langues. Une telle asymétrie semble, par ailleurs, avoir des répercussions sur l'acquisition du français chez les apprenants interrogés.

*Auteur correspondant : paxampan@frl.uoa.gr

1 Introduction

Le présent travail se concentre sur l'emploi de deux formulations assertives de la requête d'un produit en contexte commercial, en France et en Grèce. Celles-ci présentent la particularité d'être sémantiquement équivalentes, chacune étant la transposition directe de l'autre dans les deux langues considérées : « je vais prendre... » et « θα πάρω... » [θa 'pa.ro]. En effet, tant en français qu'en grec, « prendre » et *παίρνω* ['per.no] signifient littéralement « mettre dans sa main, faire sien »ⁱ et peuvent dès lors s'employer en contexte commercial pour demander un produit auprès du commerçant. À l'instar de Kerbrat-Orecchioni [1, p. 256], on peut voir dans le choix de ces verbes un euphémisme destiné à atténuer « le caractère vénal de la relation marchande », lequel s'imposerait avec trop d'évidence par l'usage des verbes « acheter » et *αγοράζω* [a.ɣo.'ra.zo], à visée strictement factuelle.

L'équivalence sémantique caractérisant les deux verbes, conjuguée à leur emploi au sein d'une même formulation assertive, suggère qu'ils possèdent un statut pragmatique analogue en tant qu'expressions de la requête du produit dans les commerces français et grecs. Afin de vérifier si cette équivalence sémantique hors contexte se traduit par une symétrie d'usage en contexte – à savoir par un même degré de *conventionnalisation* des deux formulations dans leur fonction de requête –, le présent travail se propose d'analyser leurs emplois effectifs à partir de deux types de données : authentiques et élicitées. L'étude des données authentiques vise à cerner la distribution et le fonctionnement pragmatique de « je vais prendre... » et de « θα πάρω... » dans la structure des interactions en situation commerciale en France et en Grèce. Parallèlement, l'analyse des données élicitées auprès d'un groupe d'apprenants hellénophones de FLE à l'université permettra d'établir si une éventuelle symétrie (ou asymétrie) d'usage entre les deux formulations se reflète également dans l'interlangue des sujets interrogés.

Dans ce qui suit, nous esquissons tout d'abord un cadre conceptuel permettant d'appréhender la requête en tant qu'acte de langage sujet à l'adoucissement et à la routinisation. Ensuite, nous explicitons nos choix méthodologiques quant au type d'approche privilégié pour la constitution et l'analyse des données. Enfin, nous présentons les résultats de l'analyse, qui vise à élucider le statut pragmatique des deux formulations ainsi que ses éventuelles incidences sur l'interlangue des apprenants hellénophones.

2 La requête, un acte « poli » entre indirection et conventionnalisation

Acte directif par excellence, la requête vise à susciter une conduite chez le destinataire [2, p. 66 ; 3, p. 33]. Rattachée à la famille des demandes, elle se distingue de la « demande d'un dire » (question informative) en ce qu'elle correspond en général à la « demande d'un faire » (sollicitation d'un acte non langagier) [4, p. 84, 98]. Bien que l'impératif soit le mode par définition lié à l'expression des actes directifs [5, p. 130], pour Searle [3, p. 32 ; 6, p. 76] les exigences de politesse inclinent les locuteurs à l'indirection. C'est, par exemple, ce qui les amène souvent à réaliser un acte directif sous les apparences d'un autre acte, à savoir une assertion ou une interrogation.

La politesse conçue comme *indirection* est à l'origine du modèle de Brown et Levinson [7], cadre théorique largement repris et remanié par Kerbrat-Orecchioni [1, 4, 8, 9]. La requête y occupe une place centrale en tant que FTA (*Face Threatening Act*) – acte menaçant pour la face négative d'autrui – du fait de son caractère contraignant pour le destinataire, qui se voit forcé à l'action [1, p. 195 ; 7, p. 25]. La gestion d'un tel acte s'avère donc délicate en situation d'interaction et sa formulation incite souvent les locuteurs à multiplier les précautions. Cela se traduit par le recours (plus ou moins systématique) de ces derniers à la formulation indirecte de l'acte en question ainsi qu'à l'emploi d'adoucisseurs – éléments

linguistiques aptes à en atténuer l'impact sur la face du destinataire. Par exemple, « je vais prendre... » et « θα πάρω... » illustrent l'emploi du futur de politesse, qui diffère l'exécution de la requête à un moment ultérieur de l'échange, estompant ainsi son aspect coercitif immédiat.

Par la richesse de ses incidences socio-relationnelles et la variété de ses formulations, la requête s'inscrit pleinement dans la problématique des actes de langage indirects et celle de la politesse, se prêtant ainsi idéalement à un examen interlinguistique. Rappelons que l'acte formulé *indirectement* présente la particularité d'être accompli par le biais d'un type de phrase (ou mode grammatical) différent de celui qui est stéréotypiquement associé à sa réalisation directeⁱⁱ – par exemple, un énoncé assertif réalise indirectement un acte de requête qui serait formulé plus directement à l'impératif. L'acte indirect qui en résulte cumule ainsi deux valeurs illocutoires (ou pragmatiques) superposées (*v1* et *v2*), à savoir sa valeur de base (*v1*), dite également « littérale » ou « primitive » (par ex. assertion) et sa valeur indirecte (*v2*), dite également « dérivée » (par ex. requête) [4, p. 33, 35 ; cf. 6]. La nature du rapport existant entre ces valeurs amène Kerbrat-Orecchioni [4, p. 34, 46-47] à distinguer les trois cas de figure suivants :

- a) La *v2* vient spécifier la *v1* en contexte : par exemple, « C'est bon », assertion à teneur axiologique positive (*v1*), peut se charger contextuellement de la valeur d'un compliment sur la nourriture (*v2*) ;
- b) La *v2* vient s'ajouter à la *v1* en contexte : par exemple, « Madame, bonjour ? », énoncé de salutation (*v1*), peut solliciter indirectement, via une intonation finale montante, la requête du client par un commerçant (*v2*) ;
- c) La *v2* vient se substituer à la *v1* : par exemple, « Je voudrais que tu partes » ou « Peux-tu me passer le sel ? », énoncés correspondant littéralement à l'assertion d'un désir et à une interrogation sur la capacité du destinataire à exécuter l'acte demandé (*v1*), sont systématiquement interprétés comme des requêtes (*v2*).

Ces trois cas de figure ne sauraient s'opposer de manière rigide, mais s'inscrivent plutôt sur un continuum à deux polarités : d'un côté, le rapport entre *v1* et *v2* reste contingent, le processus de dérivation de la *v2* étant fortement soumis à des contraintes contextuelles ; de l'autre, le rapport entre *v1* et *v2* devient stable et routinisé, la *v2* se substituant à la *v1* dans les usages, réduisant ainsi au minimum le rôle du contexte pour l'interprétation. C'est en ces termes que Kerbrat-Orecchioni [4, p. 42-43, 100-101] décrit un continuum de *conventionnalisation* pour les actes de langage indirects au terme duquel certaines formulations, entérinées par l'usage, accèdent au statut de *tropes illocutoires lexicalisés*. Le trope marque le point d'aboutissement dudit processus, car la *v2* s'impose désormais comme l'interprétation par défaut, la *v1* étant court-circuitée au moyen d'une inférence quasi automatique dans la plupart des contextes.

Appréhender la conventionnalisation comme un continuum fournit un cadre d'analyse opératoire à l'étude ethnocontrastive des actes de langage indirects. La requête se prête à une telle approche, celle-ci pouvant illustrer les divergences interlinguistiques en matière de conventionnalisation et de politesse. Si le thaï, par exemple, privilégie des formulations conventionnelles telles que « Aide-moi à faire X » ou « Vous auriez la pitié de faire X » plutôt que « Peux-tu faire X ? » [4, p. 174], les différences entre les langues ne revêtent pas toujours des formes aussi contrastées. Il existe, en réalité, des cas de figure plus subtils puisque « [...] les différentes langues peuvent s'opposer non seulement par l'existence ou non de telle ou telle formule de requête indirecte, mais aussi par leur préférence pour telle ou telle des formules qu'elles possèdent en commun... » [10, p. 42]. C'est dans cette perspective contrastive et interculturelle que nous mettrons en regard « je vais prendre... » et « θα πάρω... » en tant que formulations indirectes de la requête du produit dans les commerces en France et en Grèce.

D'une manière générale, les interactions en situation commerciale offrent un terrain privilégié pour l'étude de la requête, dans la mesure où cet acte confère à celles-ci leur dimension proprement transactionnelle [9, p. 115 ; 11, p. 78]. La requête y acquiert, par ailleurs, un statut ambivalent, oscillant entre un FTA (par son caractère contraignant pour le commerçant sollicité) et un FFAⁱⁱⁱ (par ses retombées bénéfiques sur son activité économique) [4, p. 107, 108]. De surcroît, elle ne s'y réalise pas sous forme d'acte de langage isolé, mais comme une action mutuellement coordonnée par les interlocuteurs ; d'où la nécessité de l'explorer à travers son inscription au sein d'échanges, s'organisant eux-mêmes en unités fonctionnelles plus larges, à savoir les diverses séquences constitutives des interactions.

Les travaux menés à ce jour en contexte commercial ont mis en évidence, outre le caractère co-construit des requêtes [11] et leurs variations formelles selon leur place dans la structure des interactions [12, p. 26], l'existence d'un répertoire de formulations relativement restreint au sein des langues étudiées [sur le grec, 13, p. 245-251 ; sur le français, 9, p. 115-120 ; sur l'anglais, 14, p. 289 ; sur l'espagnol, 15, p. 315]. Ce paradigme tend toutefois à s'élargir dès lors que l'on adopte une perspective contrastive et interculturelle [12, p. 24-27 ; 14, p. 337 ; 16, p. 261-267 ; 17, p. 93]. Parmi les différentes formulations recensées – hormis la simple mention du produit et les requêtes à l'impératif, qui sont plus ou moins tolérées selon les langues et les cultures – les plus récurrentes et les plus riches d'un point de vue contrastif sont les *formulations indirectes conventionnelles* de la requête [1, p. 251 ; 9, p. 118 ; 18, p. 127]. C'est précisément par rapport à cette catégorie que nous aborderons les deux formulations examinées ici, à savoir « je vais prendre... » et « θα πάρω... », en nous appuyant sur des données tant authentiques qu'élicitées.

3 Données et méthodologie

3.1 Données authentiques

Les deux corpus de données authentiques réunissent 147 interactions enregistrées – dont certaines ont également été filmées^{iv} – au sein de commerces alimentaires en France et en Grèce. Par souci pour la comparabilité des corpus [12, p. 9-10 ; 19, p. 4], les sites retenus pour l'enquête étaient tous « fermés » et « canalisateurs » [12, p. 10], soit des commerces où les interactions se déroulaient majoritairement ainsi : entrée du client et repérage visuel des produits, sélection avec l'assistance du commerçant (selon le principe « premier arrivé, premier servi » [12, p. 13]) et orientation vers la file d'attente pour régler et prendre congé^v. Le corpus français regroupe 71 requêtes *initiales* (ou *principales*) [1, p. 250 ; 14, p. 258], réparties entre un premier recueil dans une boulangerie-café située à Nice et un apport complémentaire issu des bases CLAPI et FLEURON, soit 51 requêtes en boulangerie et 20 en fromagerie et épicerie. Quant au corpus grec (76 requêtes initiales), il a été enregistré dans l'agglomération d'Athènes avec l'aide de huit étudiantes selon les procédures décrites par Kerbrat-Orecchioni et Traverso [19, p. 7] pour le français et par Sifianou et Tzanne [20, p. 166] pour le grec. Ce corpus réunit 48 requêtes issues de boulangeries, boulangeries-cafés et pâtisseries, et 28 provenant de rayons fromagerie, charcuterie et boucherie de supermarchés grecs, notamment.

Adoptant une approche transversale de la requête dans le corpus [21, p. 26], l'analyse conjugue les dimensions quantitative et qualitative. Seules les requêtes initiales ont été traitées compte tenu de leur rôle pivot dans le cadrage transactionnel et interpersonnel des interactions. Pour leur analyse qualitative, ces dernières ont été classées en trois catégories selon leur place dans la séquence : requêtes *initiatives* (émises à l'initiative du client), requêtes *réactives* (énoncées en réponse au commerçant) et *consécutives* à une question du client à propos des produits disponibles.

3.2 Données élicitées

Le recours à des données élicitées auprès d'apprenants de L2 s'inscrit dans une démarche de triangulation méthodologique préconisée en pragmatique contrastive et interculturelle [22, p. 43]. La confrontation de données issues de l'interlangue des apprenants avec des données authentiques vise à mettre au jour non seulement les similarités ou les disparités d'emploi des formulations examinées en L1, mais également leurs effets sur l'acquisition du français (L2) [cf. 4, p. 174 ; 23].

Les données élicitées proviennent de quarante-huit apprenants hellénophones, tous étudiants au Département de Langue et Littérature françaises de l'Université d'Athènes. La plupart d'entre eux présentaient un profil relativement avancé au moment de l'enquête (niveaux B2 à C2 du CECRL) et étaient inscrits soit en début de cursus (1^{re}/2^e année) soit en fin de parcours (3^e ou 4^e année). Onze d'entre eux ont également déclaré avoir séjourné en France, souvent dans le cadre d'un programme de mobilité (Erasmus), ou entretenu des rapports suivis avec des locuteurs natifs du français. Le protocole d'élicitation, qui leur a été administré par questionnaire, articulait une tâche de performance pragmatique et une tâche de réflexion métapragmatique.

La tâche de performance avait pour objectif d'évaluer la présence de la formulation « je vais prendre... » dans l'interlangue pragmatique française des apprenants [24]. Inspirée du protocole DCT (*Discourse Completion Task* « Tâche de Complétion de Discours ») [25, 26], elle sollicitait, via des dialogues lacunaires, la production de quatre requêtes en situation commerciale. Notre dispositif se distinguait toutefois d'un DCT standard par trois ajustements majeurs : la focalisation sur les interactions dans les commerces pour un alignement sur les données authentiques ; l'inclusion de requêtes à diverses positions séquentielles (initiatives, réactives, consécutives à une question du client)^{vi} et, enfin, une conception fondée sur des interactions authentiques^{vii} dans un souci de réalisme sociolinguistique.

La tâche de réflexion métapragmatique sollicitait les apprenants sur deux volets : la comparaison des comportements communicatifs dans les commerces en France et en Grèce et la production (hors contexte) de quelques formulations propres à la requête du produit en grec (L1). Ce dernier volet visait à vérifier si « θα πάρω... » était convoquée comme une formulation courante de la requête du produit en L1, et par là même susceptible de favoriser un transfert positif vers le français (L2). La collecte des données s'est effectuée selon une modalité hybride, associant une passation en ligne (11 participants) et une en présentiel (37 participants).

4 Analyse des données

4.1 Analyse des données authentiques

4.1.1 « Je vais prendre... » dans les commerces en France

La formulation « je vais prendre... » – y compris ses variantes « je vais vous prendre... », « je vous prends... », « je vous prendrai(s)... », « on vous prendra... » – est attestée 24 fois sur 71 requêtes initiales (F = 33,8 %). Le tableau 1 expose les résultats quantifiés en classant les requêtes initiales selon leur mode de formulation et le type de commerce considéré :

Tableau 1. Formulation de la requête initiale dans les commerces en France

Formulation de la requête	Boulangerie		Fromagerie/épicerie	
	N	F = %	N	F = %
« X » (mention du produit)	29	56,8 %	2	10 %
« je vais (vous) prendre... »	11	21,5 %	11	55 %
« je voudrais... »	7	13,7 %	2	10 %
Autres assertions avec « prendre »	2	3,9 %	-	-
« il me faudrait... »	-	-	2	10 %
« on met... »	-	-	1	5 %
« je vais partir sur... »	-	-	1	5 %
« donnez-moi... », « mettez... »	-	-	1	5 %
Autre (requête non-verbale, inaudible)	2	3,9 %	-	-
Total	51	100 %	20	100 %

Malgré la disparité quantitative entre les deux sous-corpus, la formulation « je vais (vous) prendre... » affiche une fréquence d’emploi relativement élevée, bien que selon des proportions variables : 55 % en fromagerie et épicerie contre 21,5 % en boulangerie outre ses diverses variantes formelles (3,9 %). En ce sens, elle semble avoir accédé au statut de trope illocutoire lexicalisé et apparaît dès lors hautement conventionnalisée dans sa fonction de requête en situation commerciale.

Parallèlement, l’analyse qualitative de la formulation et de ses variantes selon la place qu’elles occupent au sein des interactions met au jour diverses possibilités quant à leur distribution dans la séquence. Cette souplesse d’emploi, qui les affranchit de contraintes séquentielles spécifiques, semble également influencer leur valeur pragmatique.

L’exemple 1 illustre l’emploi de « je vais prendre... » qui s’énonce en position initiative par le client, immédiatement après l’échange de salutations avec le commerçant. La formulation signale ainsi la transition de l’échange rituel à la séquence transactionnelle, sa valeur pragmatique étant d’annoncer une intention d’achat :

Ex. 1 (Corpus auteurs – Interactions commerciales – Boulangerie-café_FR)

01	Co	madame bonjour ^{viii}
02	Cl	bonjour
03		je vais prendre un parisien au jambon

Des variantes de la formulation, dotées de la même valeur, peuvent apparaître dans des requêtes initiatives énoncées en série, ou « coordonnées » [12, p. 26]. Dans l’exemple 2, plusieurs requêtes se succèdent sur la chaîne énonciative (l. 03-06) ; les deux premières réitèrent la formulation assertive avec « prendre », tandis que la troisième mobilise un verbe volitif intégrant un adoucisseur modal [8, p. 204, 205] :

Ex. 2 (Corpus auteurs – Interactions commerciales – Boulangerie-café_FR)

01	Cl	bonjour
02	Co	bonjour
03	Cl	euh je vous prends celui-là ce sandwich s’il vous plaît
04		je vous prends euh un beignet au chocolat avec un chantilly
05		au chocolat noir et une une eau gazeuse je voudrais avoir
06		s’il vous plaît

L’exemple 3 comporte une requête initiale de type réactif (l. 04-05). Ici, la formulation « je vais prendre... » s’énonce en réponse à une sollicitation explicite du commerçant (l. 03). Sa

valeur pragmatique consiste à annoncer une décision d'achat consécutive à un temps de réflexion :

Ex. 3 (Ressources Fleuron – Acheter des viennoiseries dans une boulangerie)

01	Co	bonjour
02	Cl	bonjour
03	Co	qu'est-ce qui vous ferait plaisir
04	Cl	alors je vais choisir euh (regarde la vitrine) je vais prendre euh
05		je prendrai euh deux tartes à la framboise s'il vous plaît

L'analyse des exemples 1 à 3 illustre la dualité pragmatique de « je vais prendre... » et de ses variantes, lesquelles peuvent osciller entre l'annonce d'une intention d'achat [1, p. 252] (ou d'une acquisition future [14, p. 325]) et celle d'une décision effective d'achat. Ces deux valeurs pragmatiques s'actualisent selon le contexte, bien que l'annonce d'une intention d'achat s'accorde plus étroitement avec le caractère intrinsèquement prospectif de la requête, acte par définition orienté vers l'avenir. L'exemple 4, à travers ses deux attestations de la formulation, permet d'élucider la valeur pragmatique qui leur est assignée selon la place qu'elles occupent au sein de la séquence transactionnelle :

Ex. 4 (CLAPI – Interactions commerciales – petits commerces – fromagerie)

01	Co	bonjour madame
02	Cl	oui bonjour je vais vous prendre euh un fromage euh un peu
03		onctueux
04	Co	plutôt onctueux euh qu'est-ce qu'on va avoir en vache
05		en chèvre en brebis
06	Cl	en vache plutôt
07	Co	euh en vache on va avoir un brillat Savarin comme ça
08		on va avoir la [inaudible] aussi qui est très crémeux en bouche
09		pont-l'évêque c'est très bien ça sera un peu plus goûteux
10	Cl	oui
11	Co	euh le mont d'or qui est très crémeux
12	Cl	oui euh je vais prendre euh un pont-l'évêque un demi pont-
13		l'évêque

Dans sa première occurrence (l. 02), la formulation « je vais vous prendre... » sert à annoncer l'intention de la cliente de se procurer un fromage d'une certaine texture et semble fonctionner, de surcroît, comme un appel indirect à l'expertise du commerçant afin qu'il oriente la sélection du produit. À l'inverse, dans sa seconde occurrence (l. 12), la formulation marque le point d'aboutissement du processus de sélection et, à ce titre, transforme l'intention initiale en décision finale.

À l'issue de cet examen rapide, à la fois quantitatif et qualitatif, plusieurs constats peuvent être établis. Tout d'abord, par sa fréquence d'emploi dans les commerces, il est permis d'avancer que la formulation « je vais prendre... » occupe une place bien attestée dans le répertoire verbal des locuteurs français. La variété de ses réalisations formelles (« je vais vous prendre... », « je prendrai... », « je vous prends... », *etc.*) témoigne en outre de sa souplesse d'emploi, l'alternance entre présent et futur ou la présence/absence du pronom de deuxième personne n'ayant pas d'incidence majeure sur le degré de menace qu'implique la requête. Enfin, la place de la formulation au sein de l'interaction ainsi que d'autres paramètres contextuels (par exemple, le temps de réflexion) induisent un dédoublement de ses valeurs pragmatiques lui permettant de naviguer entre l'annonce d'une intention et la ratification d'une décision effective d'achat.

4.1.2 « Θα πάρω... » dans les commerces en Grèce

Dans le corpus grec, « θα πάρω... », contrairement à sa formulation correspondante en français, ne s’emploie pas pour introduire une requête initiale. Comme l’illustre le tableau 2, les locuteurs grecs privilégient d’autres formulations pour réaliser l’acte en question :

Tableau 2. Formulation de la requête initiale dans les commerces en Grèce

Formulation de la requête	Boulangeries- cafés/pâtisseries		Fromagerie, boucherie, charcuterie	
	N	F = %	N	F = %
θα ήθελα... (je voudrais...)	18	37,5 %	7	25 %
θέλω... (je veux...)	13	27 %	9	32,1 %
X (mention du produit)	7	14,5 %	3	10,7 %
θα μου βάλετε/βάλεις... (vous me mettrez..., tu me mettras...), θα μου δώσετε/δώσεις... (vous me donnerez..., tu me donneras...), θα μου κόψετε/κόψεις... (vous me couperez..., tu me couperas...)	4	8,3 %	5	17,8 %
βάλτε/βάλε μου... (mettez-moi/mets-moi...) δώστε/δώσε μου... (donnez-moi/donne-moi...)	5	10,4 %	2	7,1 %
φτιάχνουμε... (on fait...) βάζουμε... (on met...)	1	2 %	1	3,5 %
να κόψουμε... (que l’on coupe...)	-	-	1	3,5 %
Total	48	100 %	28	100 %

Si « θα πάρω... » est, malgré tout, mobilisé dans le cadre de la requête initiale, son emploi ne s’inscrit que dans la continuité de celle-ci, comme le montre l’exemple 5 :

Ex. 5 (Corpus auteurs – Interactions commerciales – Boulangerie-café_GR)

01GR	Co	παρακαλώ καλημέρα καλημέρα ^{ix}
01FR		s’il vous plaît bonjour bonjour
02GR	Cl	γεια σας έναν ελληνικό θα ήθελα σκέτο ε και από 'κει θα πάρω και
03GR		ψωμάκι από απέναντι
02FR		bonjour je voudrais un (café) grec sans sucre euh et puis de ce côté-là
03FR		je vais prendre aussi du pain ^{DIM} là juste en face

Dans cet extrait, le client formule sa requête initiale (l. 02) via une assertion à verbe volitif adoucie (θα ήθελα « je voudrais... »), alors que « θα πάρω... » n’intervient que dans un second temps, au sein d’un segment coordonné (l. 02-03). Bien que le parallélisme syntaxique des deux formulations – à savoir θα ήθελα... (« je voudrais... ») et θα πάρω... (« je vais prendre... ») – puisse suggérer une identité de valeur pragmatique, une telle hypothèse semble difficilement soutenable. En réalité, la valeur de « θα πάρω... » s’apparente davantage à celle d’un énoncé assertif à visée purement informative. D’ailleurs, au moment de l’énonciation, le client regarde vers un autre rayon du magasin, la personne à qui il s’adresse étant l’une des caissières travaillant à côté des employés préparant les boissons. Ainsi, tout en commandant son café, le client lui signifie son intention d’effectuer un achat ultérieur dans une autre zone du commerce, dédiée à la boulangerie-pâtisserie.

L’examen d’autres occurrences de « θα πάρω... » met en évidence les conditions qui doivent être réunies pour que la valeur de requête puisse lui être attribuée. Dans l’exemple 6, une fois la requête initiale formulée par le client, « θα πάρω... » n’est produit qu’en réponse à l’offre de la commerçante :

Ex. 6 (Corpus auteurs – Interactions commerciales – Boulangerie-café_GR)

01GR	Co	πείτε μου
01FR		dites-moi
02GR	Cl	ψωμάκι του τοστ σε φέτες θέλω
02FR		je veux du pain _{DIM} de mie tranché
03GR	Co	έχω και με λευκό και με [inaudible] με φυσικό προζύμι πάρα
04GR		πολύ ωραίες εξαιρετικά είναι αυτό το μαύρο κι αυτό το λευκό
03FR		j'en ai du blanc et du [inaudible] au levain naturel c'est très bon
04FR		excellent même il y a celui-ci en brun et celui-ci en blanc
05GR	Cl	το μαύρο το μαύρο θα πάρω
05FR		je vais prendre le brun le brun
06GR	Co	πάρτε όποιο θέλετε και περνάτε στο ταμείο
06FR	Cl	prenez celui que vous voulez et passez à la caisse

Ici, la commerçante sollicite explicitement la requête du client (l. 01), énoncée initialement sous la forme d'une assertion à verbe volitif non adoucie (l. 02). Cette première requête, sous-spécifiée, engage la commerçante dans une phase de présentation valorisante des produits disponibles (l. 03-04). Ce n'est qu'après les informations fournies que le client recourt à la formulation « θα πάρω... » pour marquer sa décision finale d'achat (l. 05), avant que la commerçante ne clôtüre l'échange en orientant celui-ci vers la caisse (l. 06). Cet extrait illustre ainsi le caractère « co-construit » de la requête [11], acte qui s'élabore au fil de l'enchaînement des tours. « Θα πάρω... » peut se charger d'une valeur de requête, à condition d'intervenir en position réactive suite à une offre du commerçant. C'est dans un tel contexte séquentiel, où s'enchaînent plusieurs actes (requête initiale – offre du commerçant – réaction à l'offre), que la valeur de requête s'ajoute à celle, purement informative, de la formulation « θα πάρω... ».

L'exemple 7 offre une nouvelle illustration de « θα πάρω... », mobilisé dans une requête co-construite, elle-même coordonnée à la requête initiale :

Ex. 7 (Corpus étudiants_GP – Interactions commerciales – Pâtisserie_GR)

01GR	Cl	λοιπόν ε θέλω ένα αυτό που είναι με μπισκότο
01FR		alors euh je veux un celui qui est aux biscuits
02GR	Co	ναι
02FR		oui
03GR	Cl	με σοκολάτα μέσα
03FR		avec du chocolat à l'intérieur
04GR		και θέλω να ρωτήσω οι καρδούλες τι είναι
04FR		et je veux vous demander les petits cœurs c'est quoi
05GR	Co	αυτό είναι σοκολάτα φράουλα
05FR		ça c'est du chocolat fraise
06GR	Cl	ναι
06FR		oui
07GR	Co	μισό-μισό κι αυτή είναι η σοκολάτα και έχει κομματάκια
08GR		φυσίκι από πάνω
07FR		moitié-moitié et ça c'est le chocolat qui a de petits morceaux
08FR		de pistache par-dessus
09GR	Cl	ωραία αυτή θα πάρω τελικά
09FR		d'accord je vais prendre celui-ci finalement
10GR	Co	αυτό
10FR		ceci
11GR	Cl	ναι ναι
11FR		oui oui

Cet extrait s'ouvre sur une première requête initiée par la cliente, qui amorce la transaction par le biais d'une assertion à verbe volitif non adoucie (l. 01). La cliente désigne le produit (*αυτό που...* « celui qui... ») avant d'en préciser la composition (l. 01, 03), tandis que la commerçante ratifie ses propos par des signaux d'écoute (l. 02). La seconde requête, incluant la formulation « *θα πάρω...* » (l. 09), donne lieu à une élaboration dialogique, révélatrice de son caractère co-construit [11, p. 85]. En effet, elle s'énonce au terme d'un échange préliminaire initié par la cliente à propos de produits en forme de cœur (l. 04-08). Ainsi, associée aux marqueurs conclusifs *ωραία* « d'accord » et *τελικά* « finalement », la formulation « *θα πάρω...* » exprime une décision finale d'achat.

L'exemple 7 confirme que la formulation « *θα πάρω...* » peut véhiculer la valeur de requête pour autant qu'elle intervienne dans des requêtes co-construites et en position réactive au sein de la séquence (faisant suite aux informations et aux offres des commerçants). Toutefois, même dans une telle configuration séquentielle, la valeur de requête ne constitue qu'une valeur dérivée (v2), qui ne parvient pas à déloger la valeur littérale (v1). Ainsi, « *θα πάρω...* » renseigne prioritairement sur une décision d'achat et, de ce fait, ne s'écarte pas notablement de sa valeur informative primaire, propre à tout énoncé assertif.

Dans sa dernière occurrence, « *θα πάρω...* » intervient toujours en position réactive et s'inscrit dans le prolongement d'une requête initiale sous-spécifiée, qui fait l'objet d'une longue complexification dialogique [11, p. 85]. Dans l'exemple 8, la formulation s'emploie au terme d'une séquence transactionnelle complexe, caractérisée par un travail à la fois collaboratif et négocié :

Ex. 8 (Corpus étudiants_EA – Interactions commerciales – Pâtisserie_GR)

01GR	Cl	<i>λοιπόν δύο σοκολάτες θα ήθελα</i>
01FR		alors je voudrais deux chocolats
02GR	Co	<i>ναι</i>
02FR		oui
03GR	Cl	<i>ξέρετε έχουμε εξετάσεις</i>
03FR		vous savez on a des examens
04GR	Co	<i>ναι ψάχνουμε κάποια συγκεκριμένη να σας δώσω</i>
04FR		oui on en cherche une en particulier à vous donner
05GR	Cl	<i>θα ήθελα να μην έχει ξηρούς καρπούς ξέρετε γιατί δεν ξέρω</i>
05FR		je voudrais que ça soit sans fruits à coque vous savez parce que
05FR		je sais pas
06GR	Co	<i>δεν έχει αυτή εδώ αυτή η L****xi δεν έχει ξηρούς καρπούς</i>
07GR		<i>αυτή κι αυτή είναι αυτές οι οι καινούργιες που έχουμε με τις</i>
08GR		<i>τριπλές σοκολάτες αυτή είναι triple</i>
06FR		celui-ci n'en a pas ce L**** n'a pas de fruits à coque celui-ci
07FR		et celui-là c'est les les nouveaux chocolats qu'on a avec les
08FR		triples chocolats ça c'est un triple
09GR	Cl	<i>αυτή είναι</i>
09FR		oui ça c'est un triple
10GR	Co	<i>ναι τριπλή σοκολάτα ναι</i>
10FR		oui un triple chocolat oui
11GR	Cl	<i>ναι triple chocolate flavor ((με αγγλική προφορά))</i>
11FR		oui triple chocolate flavor ((prononcé en anglais))
12GR	Co	<i>αυτή μία είναι αυτή</i>
12FR		y a donc déjà celui-ci
13GR	Cl	<i>ωραία καθίστε να κοιτάξω και τη δίπλα</i>
13FR		d'accord attendez je vais regarder celui à côté
14GR	Co	<i>και η δίπλα πάλι δεν έχει ξηρούς καρπούς αλλά δεν θυμάμαι τι</i>
15GR		<i>είναι</i>
14FR		et celui à côté il a toujours pas de fruits à coque mais alors là
15FR		du coup je me rappelle plus ce qu'il a en fait

16GR	Cl	έχει αμύγδαλο αυτή εδώ
16FR		si il a des amandes celui-ci
17GR	Co	τότε αυτ- ω έχει αμύγδαλο
17FR		donc ah bon il a des amandes
18GR	Cl	ναι ναι ναι
18FR		oui oui oui
19GR	Co	ναι
19FR		c'est vrai
20GR	Cl	ναι ναι ναι
20FR		oui oui oui
21GR	Co	α
21FR		ah bon
22GR	Cl	έχει αμύγδαλο
22FR		il a des amandes
23GR	Co	ναι
23FR		ah ok
24GR	Cl	ωραία δεν πειράζει
24FR		alors c'est pas grave
25GR	Co	μετά υπάρχει και η I**
25FR		après il y a aussi le I**
26GR	Cl	θα πάρω αυτή εδώ με κρέμα κακάο
26FR		je vais prendre celui-ci à la crème de cacao

Dans l'exemple 8, la requête du produit s'élabore au fil de l'interaction et l'objet final de la transaction ne se cristallise qu'au terme d'un long processus mené conjointement. La cliente amorce la transaction par une assertion à verbe volitif adoucie (l. 01), assortie d'une justification (l. 03). Face à l'absence de spécificateurs permettant d'identifier le produit recherché, la commerçante engage un échange subordonné de clarification (l. 04), qui se déploie en une « séquence latérale » [27] de négociation complexe (l. 08-25). En effet, lors de la présentation des produits, la commerçante sollicite l'aide de la cliente (l. 08) dont la maîtrise de l'anglais (et l'accès aux étiquettes) lui permettent de s'assurer de l'exactitude des informations fournies (l. 10, 12). Dès lors, le rôle de la cliente gagne en importance au cours de la transaction (l. 13), d'autant que l'expertise de la commerçante est de nouveau mise en défaut par une information erronée que la cliente rectifie (l. 14-16). La commerçante, embarrassée par ce déficit de compétence (l. 17-23), tente – probablement dans un effort pour restaurer sa « face » – d'élargir la gamme des produits proposés (l. 25). Mais la cliente a entre-temps finalisé son processus décisionnel ; elle mobilise la formulation « θα πάρω... » pour clore la séquence transactionnelle (l. 26), suspendue par la longue négociation, après avoir tenté de rassurer son interlocutrice (l. 24).

Dans tous les exemples qui précèdent, « θα πάρω... », contrairement à la formulation correspondante en français, acquiert sa valeur de requête localement, celle-ci étant une valeur dérivée, tributaire du contexte interactionnel. Par ailleurs, « θα πάρω... » ne sert jamais à formuler une requête initiale, mais intervient soit en position secondaire dans des requêtes coordonnées, soit dans des requêtes co-construites dont le degré de complexification dialogique est variable. Outre cela, cette formulation ne semble pas investie de la dualité pragmatique propre à « je vais prendre... » – plus polyvalent –, puisqu'elle sert uniquement à faire part d'une décision finale d'achat. Enfin, elle n'est sujette à aucune variation formelle (par ex. *θα σας πάρω*... « je vais vous prendre... » ou *σας παίρνω*... « je vous prends... »).

À la différence de la formulation française, « θα πάρω... » semble donc préserver une partie importante de sa valeur littérale, celle d'affirmer avant tout une intention d'acquérir quelque chose. Par son énonciation, le client grec se poserait en agent direct de l'obtention du produit, selon une logique proche du libre-service. Cette interprétation semble d'ailleurs renforcée par le sémantisme intrinsèque du verbe *παίρνω* (« saisir, s'approprier, faire sien »),

qui tendrait à se réactiver notamment en phase d’ouverture de l’interaction. Dès lors, la requête risquerait d’être perçue comme un acte d’appropriation unilatéral, et donc menaçant pour les faces. En d’autres termes, le client annoncerait une acquisition future en occultant le rôle de médiateur du commerçant, suggérant par là même une forme de dépossession, à la fois réelle et symbolique, de ce dernier. Cette tension pragmatique explique sans doute la rareté de la formulation « *θα πάρω...* » dans les commerces grecs, bien que sa valeur de requête puisse émerger en discours pour marquer l’achèvement d’une interaction coopérative et réussie entre les deux parties engagées dans la transaction.

4.2 Analyse des données élicitées

L’analyse des données élicitées visait à vérifier si les disparités observées entre « je vais prendre... » et « *θα πάρω...* » quant à leur conventionnalisation se manifestaient également dans l’interlangue des apprenants hellénophones de français (L2). Pour ce faire, notre démarche s’est articulée autour de deux tâches : une tâche de performance pragmatique destinée à éliciter des requêtes en français et une tâche de réflexion métapragmatique, qui invitait les apprenants à comparer les interactions dans les commerces en France et en Grèce et à produire des requêtes en grec selon leur expérience communicative en L1. Ces tâches ont été administrées à un échantillon de quarante-huit étudiants (voir 3.2).

La tâche de performance pragmatique de type DCT (voir Annexe) a permis de recueillir 188 requêtes au total, réparties sur trois positions séquentielles : initiatives, réactives et consécutives à une question du client à propos des produits (voir 3.2). Les requêtes ont ensuite été consignées dans un tableau afin d’être catégorisées selon leur mode de formulation et leur emplacement séquentiel. Le tableau 3 synthétise les résultats obtenus sur ces deux dimensions :

Tableau 3. La formulation de la requête chez les apprenants hellénophones de FLE

Formulation de la requête	N	F = %	Emplacement séquentiel		
			Requête initiative	Requête réactive	Requête consécutive à une question du client
« je voudrais... »	81	43,08 %	+	+	+
« je voudrais acheter... »	24	12,76 %	+	+	+
« X » (mention du produit)	24	12,76 %	+	+	+
« je veux (acheter)... »	18	9,57 %	+	+	+
Assertions avec « prendre »	7	3,72 %	–	+	+
Assertions avec « acheter »	7	3,72 %	–	+	+
Autres formulations	27	14,36 %			
Sans réponse	4	2,12 %			
Total	192	100 %			

Il ressort du tableau 3 que la formulation « je voudrais... » constitue le choix majoritaire pour les apprenants interrogés, tant par sa fréquence d’utilisation (N = 81, F = 43,08 %) que par sa distribution dans tous les emplacements séquentiels considérés. En y ajoutant les variantes explicitant davantage la volonté du client d’opérer la transaction (« je voudrais acheter... » ou « je veux (acheter)... »), cette formulation s’avère dominante dans les réponses des apprenants hellénophones (N = 123, F = 65,42 %). Une telle tendance s’accorde par ailleurs avec les résultats issus de l’analyse des données authentiques en grec (voir Tableau 2).

En revanche, les formulations assertives avec « prendre » sont peu attestées dans l'interlangue des apprenants (N = 7, F = 3,72%). Seuls six apprenants, parmi les plus avancés, les ont utilisées. Ces rares occurrences se répartissent entre : quatre au futur proche (« je vais (vous) prendre... ») ; deux au présent de l'indicatif à valeur de décision immédiate (« Parfait ! Je le prends ! », « Très bien ! Je prends donc du miel d'été crémeux ») ; et une correspondant à une demande de permission (« Je pourrais prendre le miel que vous venez de suggérer ? »).

Un autre fait notable, congruent avec l'analyse des données authentiques, réside dans l'absence de « prendre » au sein des requêtes initiales. Chez les apprenants, ces formulations marquent invariablement une décision d'achat prise en réaction à une proposition du commerçant. Ce phénomène fait ainsi écho aux préférences des locuteurs grecs en contexte commercial (voir 4.1.2).

La tâche de réflexion métapragmatique a révélé que les six apprenants ayant utilisé des formulations avec « prendre » dans le DCT faisaient preuve d'une sensibilité accrue aux différences interculturelles (politesse, formalité) entre les contextes français et grec. Par ailleurs, ils se déclaraient tous de niveau avancé et affirmaient avoir effectué un séjour d'études en France ou entretenu des contacts réguliers avec des locuteurs natifs. Une apprenante, plus âgée, était même déjà engagée dans l'enseignement du FLE en Grèce.

Quant aux formulations privilégiées pour la requête du produit en grec, « *θα πάρω...* » n'apparaît qu'une seule fois. Ces dernières correspondent majoritairement à l'assertion d'un désir adoucité (*θα ήθελα...* « je voudrais... ») ou à une interrogation sollicitant le commerçant (par ex. *μήπως έχετε...* ; « auriez-vous... ? », *θα μπορούσατε να μου δώσετε...* ; « pourriez-vous me donner... ? », *μou δίνετε...* ; « vous me donnez... ? », *μou βάζετε...* ; « vous me mettez... ? ») (cf. Tableau 2).

En somme, l'examen des données élicitées suggère que le décalage en termes de conventionnalisation peut affecter l'interlangue des apprenants hellénophones. Dans la mesure où « *θα πάρω...* » n'est pas une routine pragmatique établie pour la requête du produit dans les commerces grecs, il est peu probable que les apprenants hellénophones sachent utiliser spontanément « je vais prendre... » à l'instar des natifs francophones. L'intervention de l'enseignant de FLE, qui saura attirer leur attention sur ce point afin de favoriser son acquisition, apparaît ainsi capitale (cf. focus-on-form, [28]).

5 Synthèse et conclusion

Partant de l'équivalence sémantique des deux formulations « je vais prendre... » et « *θα πάρω...* » en français et en grec, nous avons examiné leur emploi en contexte commercial pour la requête du produit. La démarche, reposant sur une triangulation méthodologique, a articulé les approches quantitative et qualitative tout en croisant l'analyse de données authentiques et élicitées (voir 3).

L'analyse de la formulation « je vais prendre... » (voir 4.1.1) apporte des preuves empiriques en faveur de sa conventionnalisation dans les commerces, qui en fait un trope illocutoire lexicalisé [4, p. 42-43, 100-101]. Si des disparités d'emploi subsistent selon la nature du site et l'accessibilité visuelle des clients aux produits [1, p. 252 ; 14, p. 325 ; 16, p. 261], « je vais prendre... » semble occuper une place avérée parmi les formulations propres à la requête du produit en France. D'ailleurs, sa souplesse d'emploi en témoigne : diversité des emplacements séquentiels, dédoublement de sa valeur pragmatique et variations formelles sans incidence majeure sur le degré de politesse que véhicule la formulation.

À l'inverse, la formulation correspondante en grec (« *θα πάρω...* ») est d'un emploi marginal [cf. 13, p. 250 ; 29, p. 166]. Invariable sur le plan formel, elle est en outre soumise à des contraintes séquentielles spécifiques (voir 4.1.2), puisqu'elle ne se produit jamais en position initiative dans la séquence. En revanche, elle s'emploie en réponse à des offres du commerçant et apparaît au sein de requêtes coordonnées ou co-construites, de complexité

variable, où elle marque plus une décision qu'elle n'annonce un projet d'achat. Sa valeur de requête ne représente donc qu'une valeur additionnelle (v2), qui émerge uniquement en contexte [4, p. 34 ; 46] (voir 2). Non inhérente à la formulation et à son usage dans les commerces, cette valeur illocutoire procède du discours. À ce titre, elle est davantage à considérer comme une valeur interactive – et plus spécifiquement rétroactive [4, p. 60] – acquise en situation et liée aux actes qui précèdent dans la séquentialité des échanges.

La disparité d'emploi entre les deux formulations n'est pas sans effet sur les données élicitées auprès d'apprenants hellénophones de FLE de niveau avancé. Ces derniers ne mobilisent que très rarement « je vais prendre... » et ses variantes lors de tâches de production de type DCT (voir 4.2). Ce caractère marginal, corroboré par l'absence de la formulation dans les requêtes produites en grec (L1), suggère même la présence d'un trait d'idiomaticité dans l'usage de « je vais prendre... » pour les locuteurs hellénophones. Il serait donc plausible de supposer que cette spécificité fasse obstacle à l'intégration de la formulation dans l'interlangue des apprenants, qui tendent systématiquement à en privilégier d'autres, dotées d'un équivalent fonctionnel dans leur langue natale.

Références bibliographiques

1. C. Kerbrat-Orecchioni, *Le discours en interaction*, (Armand Colin, Paris, 2005).
2. J. R. Searle, *Speech Acts. An essay in the philosophy of language*, (Cambridge University Press, London, 1969).
3. J. R. Searle, *Sens et expression. Études de théorie des actes de langage*, (Minuit, Paris, 1982).
4. C. Kerbrat-Orecchioni, *Les actes de langage dans le discours. Théorie et fonctionnement*, (Nathan, Paris, 2001).
5. É. Benveniste, *Problèmes de linguistique générale*, **1** (Gallimard, Paris, 1966).
6. J. R. Searle, *Indirect speech acts*, in *Syntax and Semantics*, **3: Speech acts**, (P. Cole, J. L. Morgan eds., Academic Press, New York, 1975), 59-82.
7. P. Brown, S. Levinson, *Politeness. Some universals in language usage*, (Cambridge University Press, Cambridge, 1987).
8. C. Kerbrat-Orecchioni, *Les interactions verbales*, **2** (Armand Colin, Paris, 1992).
9. C. Kerbrat-Orecchioni, *Les interactions en site commercial : Des interactions "polies"*, in *Les interactions en site commercial. Invariants et variations*, (C. Kerbrat-Orecchioni, V. Traverso eds., ENS Éditions, Lyon, 2008), 105-137. <https://books.openedition.org/enseditions/31010>
10. C. Kerbrat-Orecchioni, *Les interactions verbales*, **3** (Armand Colin, Paris, 1994).
11. L. Filliettaz, *La co-construction des requêtes. Le cas du service à la clientèle dans les grandes surfaces*, in *Les interactions en site commercial. Invariants et variations*, (C. Kerbrat-Orecchioni, V. Traverso eds., ENS Éditions, Lyon, 2008), 77-103. <https://books.openedition.org/enseditions/31000>
12. V. Traverso, *Interactions ordinaires dans les petits commerces : éléments pour une comparaison interculturelle*. *Langag. Soc.* **95 (1)**, 5-31 (2001). <https://doi.org/10.3917/ls.095.0005>
13. E. Antonopoulou, *Brief service encounters: gender and politeness*, in *Linguistic politeness across boundaries: The Case of Greek and Turkish*, (A. Bayraktaroğlu, M. Sifianou eds., John Benjamins, Amsterdam, 2001), 241-269.
14. C. Gagne, *Les interactions verbales en France et en Grande-Bretagne. Étude comparative de quatre petits commerces français et britanniques*, Thèse de doctorat, Université Lumière Lyon 2, École doctorale : 3LA, ICAR - UMR 5191 (2014).
15. M. E. Placencia, *Requests in corner shop transactions in Ecuadorian Andean and Coastal Spanish*, in *Variational Pragmatics: A focus on regional varieties in pluricentric*

- ## Annexe

Dialogue 1 : Achat d'une baguette et de deux tartelettes fraise dans une boulangerie en France.

15

- (Cherche la monnaie) Et voilà vingt.
- Client-e Eh bien là.
- Vendeuse Merci bien.
- Client-e Merci, au revoir !
- Vendeuse Au revoir, bonne journée !
- Client-e Vous aussi, merci.
- Dialogue 2* : Dans un petit magasin avec des produits bio en province. Achat d'un pot de miel et d'une bière du terroir.
- Client-e Bonjour, madame
- Vendeuse Bonjour
- Client-e Vous vendez des produits du terroir ?
- Vendeuse Oui, des produits locaux.
- Client-e D'accord, parfait. Vous me conseillez quel miel si je devais en acheter un ?
- Vendeuse Alors moi, j'aime bien personnellement le miel d'été crémeux et le printemps. L'été crémeux, il est onctueux, il est parfait.
- Client
(Formuler la demande d'achat)
- Client-e Et les bières là, elles sont du terroir aussi ?
- Vendeuse C'est de Chaillons.
- Client-e D'accord, bah parfait.
- Vendeuse Les brasseurs de Chaillons.
- Client
(Formuler la demande d'achat)
- Vendeuse Oui, la blanche, elle est pas mal. Elle se boit comme du petit lait !
- Client-e Parfait.
- Vendeuse Avec ceci ?
- Client-e Ça sera tout.
- Vendeuse (Fait le total des achats) Douze euros et trente centimes s'il vous plaît.
- Client-e Tenez.
- Vendeuse Merci bien.
- Client-e Merci à vous.
- Vendeuse Merci de même.
- Client-e Bonne journée !
- Vendeuse Merci, au revoir !
- Client-e Au revoir !

Tâche de réflexion métapragmatique

- Les dialogues que vous venez de compléter se fondent sur de véritables enregistrements de transactions commerciales en France. Remarquez-vous des différences avec la Grèce ? Si oui, pourriez-vous les énumérer brièvement ?
- Quelles formules utiliseriez-vous pour passer vos commandes lors de transactions similaires en Grèce ? Pensez-vous que la manière de formuler votre demande d'achat serait différente ?

ⁱ Le Robert, *Dico en ligne*, consulté le 19 octobre 2025.

ⁱⁱ À un premier niveau d'analyse, les trois types de phrase basiques sont associés à une fonction illocutoire prototypique : les énoncés assertifs visent l'apport d'une information ; les énoncés interrogatifs servent à questionner ; et les énoncés à l'impératif permettent de solliciter une action.

ⁱⁱⁱ *Face Flattering Act*, le « pendant positif » du FTA, acte bénéfique et « valorisant » pour la face du destinataire [1, p. 196].

^{iv} Les données filmées sont issues des bases CLAPI (<http://clapi.icar.cnrs.fr/>) et FLEURON (<https://fleuron.atilf.fr>).

^v Seules les enseignes de grande distribution faisaient exception à ce scénario, car les clients pouvaient continuer à s'approvisionner.

^{vi} Dans le DCT, nous n'avons pu inclure que deux requêtes initiales par respect pour le caractère authentique des interactions (voir Annexe).

^{vii} Il s'agit d'interactions du site FLEURON.

^{viii} L'abréviation *Co* désigne le commerçant et *Cl* le client.

^{ix} L'indication GR, précédée du numéro de tour de parole, annonce les transcriptions en grec qui apparaissent en italique. Les traductions en français sont précédées du numéro de tour de parole et de l'indication FR. Les requêtes avec « prendre » et *παίρω* sont surlignées en gris.

^x Dim. est l'abréviation adoptée pour diminutif.

^{xi} Marque de produit.