Claire Beyssade,
Institut J. Nicod, Paris
Jean-Marie Marandin,
Laboratoire de Linguistique Formelle, Paris

Commitment : une attitude dialogique

I. INTRODUCTION

Les termes de *commitment* et de *prise en charge* sont utilisés par deux communautés différentes, dans deux optiques différentes : d'une part dans les modèles français qui placent l'énonciation au centre de leur modélisation, et d'autre part parmi les chercheurs qui travaillent sur le dialogue et la théorie de l'argumentation.

Dans les approches françaises – essentiellement, les théories inspirées des travaux de Culioli (entre autres Desclés & Guentchéva 2001) et la pragmatique inspirée des travaux de Ducrot (1984) –, la notion de *prise en charge* (traduite par le terme anglais de *commitment*) permet de distinguer deux instances énonciatives : le locuteur et l'énonciateur. L'un est la source de l'énoncé et le point d'ancrage de la deixis, alors que l'autre est le support des différents points de vue (chez Ducrot) ou des différentes modalités (aléthique, épistémique, etc.). La distinction permet de décrire les phénomènes de dissociation énonciative dans les différentes formes de discours rapporté (*cf.* les travaux d'Authier sur la modalisation en discours second) ou les différentes formes de médiatisation dans l'assertion (*cf.* Guentchéva & Landaburu 2007).

Le terme de *commitment* a été introduit dans les approches formelles du dialogue et de l'argumentation par Hamblin en 1970. Il renvoie à une attitude des agents du dialogue lorsqu'ils font une assertion. Quand un agent fait une assertion, il "se commet" au contenu de l'assertion : il se présente comme étant prêt à assumer les conséquences de son acte (« son coup » quand on prend la métaphore du jeu). Par exemple, il se présente comme étant prêt à justifier le contenu de son énoncé. Comme on le voit, la notion de *commitment* (à laquelle on réfère avec le terme anglais que l'on ne traduit

pas en français pour ne pas introduire d'ambiguïté avec la notion énonciativiste, et que l'on mettra en italiques) permet d'évacuer toute dimension modale dans l'analyse de ce qu'est une assertion.

Nous reprenons ici la notion de *commitment* au sens des dialoguistes pour redéfinir les actes de langage. Autrement dit, nous proposons une approche qui ne fait pas référence aux attitudes modales (croyance, désir, etc.) de l'énonciateur (au sens des énonciativistes), mais à l'activité des participants au dialogue.

Dans la première partie, nous présentons une brève archéologie de la notion de *commitment*. Nous mettons l'accent sur trois auteurs qui ont attribué un rôle central à la notion de *commitment* (Hamblin, Gazdar et Gunlogson), pour montrer comment cette notion s'est étendue et précisée à mesure que l'on passe d'une analyse de l'argumentation (Hamblin) à l'analyse pragmatique de formes linguistiques : l'articulation entre énoncés et actes de langage (Gazdar) et l'intonation montante des phrases déclaratives questionnantes en anglais (Gunlogson). Dans la seconde partie, nous montrerons comment analyser les actes de langage en termes de *commitment*. Nous distinguerons plusieurs types de *commitments* qui sont fonction de la nature de ce qui est dit par le locuteur : une proposition dans le cas des actes de langage assertifs, un contenu non propositionnel dans le cas des actes de langage questionnants ou ordonnants. Afin de capter le caractère interactif des actes de langage, nous distinguerons le *commitment* du locuteur et le *commitment* demandé à l'interlocuteur. Enfin, la troisième partie sera consacrée à l'analyse, dans ce cadre, des actes de langage indirects et des questions biaisées. Nous montrerons aussi que ce cadre est adéquat pour décrire les marqueurs de discours, comme *n'est-ce pas ?, tu crois ?, etc.*

I. La notion de *commitment* dans les approches formelles du dialogue

Si nous avons choisi de présenter schématiquement les analyses de Hamblin, Gazdar et Gunlogson, c'est parce que le premier a introduit le terme de *commitment* dans les travaux sur l'argumentation, que le second a suggéré d'étendre la notion de *commitment* à des énoncés non assertifs, et que la dernière relativise les *commitments* à des agents, à savoir le locuteur ou l'interlocuteur (en distinguant les *commitments* du locuteur de ceux de l'interlocuteur). Nous ne prétendons pas présenter ici un panorama ni une histoire du concept de *commitment* dans les théories du dialogue ; nous privilégions les travaux dont nous revendiquons clairement l'héritage.

I.1. Hamblin

C'est Hamblin (1970, 1971) qui introduit le concept de *commitment* dans les modèles du dialogue. Son but est de rendre compte de l'argumentation

dans les conversations ordinaires sans primat donné au raisonnement déductif[1].

Hamblin appelle *commitment* l'attitude du locuteur qui produit une assertion. Il se limite aux seules assertions, c'est-à-dire aux énoncés qui ont un contenu propositionnel. Un contenu propositionnel se caractérise par le fait qu'il est susceptible d'être vrai ou faux. Asserter, c'est se présenter comme étant prêt à soutenir ou à défendre un contenu propositionnel. Dans la métaphore du jeu, proférer une assertion, c'est jouer un coup dans un jeu de langage, et donc être prêt à défendre le contenu de ce que l'on a asserté, si jamais un autre joueur, en l'occurrence un autre participant à la conversation, le conteste. C'est une attitude du locuteur vis-à-vis du contenu de son énoncé et des autres interlocuteurs.

Dans la mesure où cette attitude permet d'établir une relation entre un agent (le locuteur) et un contenu (la proposition véhiculée par l'énoncé), le *commitment* est une attitude propositionnelle. Hamblin rapproche cette attitude de l'acceptation (*acceptance* et *commitment* sont pour lui synonymes) et il insiste sur la différence entre *commitment* et croyance : un locuteur peut très bien prononcer un énoncé sans pour autant croire son contenu. Il peut très bien faire comme s'il y croyait. C'est là la grande différence entre *commitment* et croyance : il y a *commitment* dès qu'une assertion est proférée, indépendamment du fait que le locuteur y croie ou non. Le *commitment* n'établit pas de relation entre le locuteur et un contenu cru, ni entre le locuteur et un contenu vrai, mais une relation entre un locuteur et ce qui est avancé publiquement par ce locuteur.

Commitment et croyance sont donc deux attitudes différentes. Toutes deux portent sur des contenus propositionnels. En ce sens, ce sont des attitudes propositionnelles. Mais seul le *commitment* est une attitude dialogique. La croyance est un état mental privé, psychologique, ni vérifiable, ni falsifiable. On ne peut pas prouver que quelqu'un ne croit pas ce qu'il dit, ni prouver que quelqu'un croit ce qu'il ne dit pas. En revanche, les *commitments* sont nécessairement des actes publics, des postures publiques. Ils sont intrinsèquement liés au dire. Sans parole, sans énoncé, pas de *commitment*. Hamblin utilise la notion de *commitment* pour

1. Walton (2000) distingue trois types de raisonnements :

a) Le raisonnement fondé sur la modalité aléthique : il s'agit de déterminer quand, de la vérité ou de la fausseté des prémisses, on peut inférer la vérité ou la fausseté de la conclusion. C'est alors la valeur de vérité qui joue un rôle central pour évaluer un argument.

b) Le raisonnement fondé sur la modalité épistémique : il s'agit de déterminer si ou à quel degré, à partir de la connaissance des prémisses, on peut inférer que la conclusion est connue. C'est la connaissance qui joue ici un rôle central pour évaluer un argument.

c) Le raisonnement fondé sur la notion d'acceptation dans le dialogue. La question est de déterminer si et quand un interlocuteur juge qu'il peut raisonnablement défendre ou soutenir une conclusion, sachant qu'il peut raisonnablement défendre ou soutenir telle et telle prémisse. C'est l'idée d'acceptation qui joue ici un rôle central pour la validation d'un argument.

Hamblin s'intéresse à ce troisième type de raisonnement, et c'est pour en rendre compte qu'il a forgé la notion de *commitment*.

éviter d'avoir recours aux croyances. Il peut ainsi distinguer ce qui est public, et donc accessible à celui qui étudie le dialogue, de ce qui est privé et inaccessible.

Par ailleurs, les *commitments* sont provisoires. Rien n'empêche un locuteur de revenir sur un énoncé qu'il a proféré. Il peut changer de posture, d'attitude vis-à-vis d'un énoncé : se présenter dans un premier temps comme prêt à le défendre, et changer de position, une fois que, par exemple, de nouvelles informations lui ont été données ou qu'il s'aligne sur les positions de son interlocuteur. Ce n'est pas là un point de différence entre *commitments* et croyances, car les croyances elles aussi sont révisables. Mais si la question de la révision des croyances a donné naissance à de nombreux travaux en logique et en intelligence artificielle depuis les années 1990, ce n'est pas le cas de la révision des *commitments*, qui est pourtant absolument centrale pour une théorie du dialogue. Hamblin laisse entendre qu'un locuteur peut toujours revenir sur ses *commitments*, mais il n'a proposé aucune contrainte sur ce type de rétractation. Or il semble bien que les possibilités de rétractation varient selon le type de discours et la nature de l'argument. Si la rétractation est de règle dans un raisonnement par l'absurde par exemple, si elle est fréquente dans les délibérations, elle est beaucoup plus contrainte dans un discours narratif ou descriptif (du type compte-rendu d'activité, guide de voyage...).

1.2. Gazdar

Gazdar (1981) a recours aux *commitments* pour redéfinir les relations entre types de phrases (phrase déclarative, interrogative, impérative ou exclamative) et types d'actes (assertion, question, ordre...). Il soutient que l'assertion de la proposition Φ est une fonction qui change un contexte dans lequel le locuteur n'est pas engagé à soutenir la vérité de Φ en un contexte dans lequel il s'est engagé en faveur de cette proposition[2]. Il propose donc une conception dynamique des actes de langage, que l'on peut rapprocher de celle de Heim (1982), qui identifie le sens d'une phrase à son potentiel de changement du contexte. Ici, Gazdar propose de voir les actes de langage comme changeant le contexte, et même plus précisément, comme changeant les *commitments* du locuteur. C'est une idée qui s'inscrit directement dans la lignée des travaux de Hamblin, qui propose de représenter le contexte du dialogue en attribuant à chaque participant à la conversation la liste de ce qu'il est prêt à défendre, ce qu'il appelle un "commitment slate". Autrement dit, une ardoise, sur laquelle s'inscrit, au fur et à mesure du déroulement de la conversation, ce que chaque participant à la conversation soutient et est prêt à défendre.

Mais le point le plus novateur dans ce travail de Gazdar est qu'il ne se limite pas à l'assertion. Il étend en effet son analyse à d'autres types d'actes de langage. Après l'assertion, il parle de la promesse, puis de la permission. Selon lui,

2. Littéralement : "An assertion that Φ is a function that changes a context in which the speaker is not committed to justifiable true belief in Φ into a context he is so committed" (Gazdar, 1981: 69). Gazdar n'oppose pas, comme le faisait Hamblin, *commitment* et croyance, mais au contraire il les combine, puisqu'il dit qu'asserter, c'est s'engager (*to be committed*) sur un contenu présenté comme une croyance vraie et justifiable.

la promesse que Φ est une fonction qui change un contexte dans lequel le locuteur n'est pas engagé à la réalisation de Φ en un contexte dans lequel il s'est engagé à faire Φ[3]. On voit donc que Gazdar propose de parler de *commitments* aussi bien pour des contenus qui correspondent à des propositions que pour des actions à réaliser. Même si Gazdar ne dit rien de la nature du contenu d'une promesse, il est naturel de penser qu'il ne s'agit pas d'une proposition. Une promesse n'est pas vraie ou fausse, mais tenue ou non tenue. De façon implicite donc, sans le thématiser explicitement, Gazdar généralise le concept de *commitment*. Rien n'empêche d'aller plus loin, et d'étendre l'idée de *commitment* à tous les types d'actes de langage et par conséquent à tous les types de contenus sémantiques.

Nous dirons donc que le *commitment* permet d'établir une relation entre un agent et un contenu sémantique, qu'il soit ou non propositionnel. Nous reprenons à Ginzburg et Sag 2000 l'idée d'une ontologie riche des contenus véhiculés par les énoncés. Sont distingués, en plus des entités et des valeurs de vérité, quatre types de contenus sémantiques primitifs : des propositions, des abstractions propositionnelles (que nous appellerons questions), des visées et des faits (Marandin 2005, Beyssade & Marandin 2006b). Nous admettons qu'un locuteur peut s'engager sur, ou prendre à son compte, une proposition, une question, une visée, ou un fait. C'est le cœur de la redéfinition des actes de langage que nous proposons.

1.3. Gunlogson

Gunlogson (2001) donne une place centrale à la notion de *commitment* dans son analyse des phrases déclaratives questionnantes en anglais lorsqu'elles sont produites avec une intonation montante[4].

(1) *a. It is raining* ↑
(2) *b. It is raining* ↓

Elle cherche à rendre compte du fait que (1) n'est approprié que dans un contexte où le locuteur a des raisons de penser qu'il pleut, comme, par exemple, s'il remarque que son interlocuteur porte un imperméable trempé ou un parapluie dégoulinant. En revanche, en l'absence de tout indice laissant penser qu'il pleut, l'usage de (1) est inapproprié. On rend généralement compte de cette contrainte en parlant de demande de confirmation pour (1) par opposition à (2) qui correspond à une assertion prototypique.

Gunlogson propose une analyse compositionnelle du sens des phrases déclaratives qui inclut une analyse de leur intonation, qui peut être montante ou descendante. Elle distingue la contribution du type phrastique d'une part et celle de l'intonation d'autre part. Selon Gunlogson, le type déclaratif indique que le contenu sémantique de l'énoncé est une proposition associée à un *commitment*. Il revient à l'intonation de spécifier la source de ce *commitment*, c'est-à-

3. "A promise that Φ is a function that changes a context in which the speaker is not committed to bringing Φ about into one in which he is so committed" (Gazdar, ibid).

4. Les flèches montantes et descendantes servent à indiquer l'intonation de la phrase, respectivement montante ou descendante.

dire l'agent qui est engagé par l'énoncé : une intonation descendante marque un *commitment* du locuteur, alors qu'une intonation montante marque un *commitment* de l'interlocuteur[5].

Cette analyse pose un problème de fond pour l'emploi de la notion de *commitment*. En effet, on peut s'interroger sur la pertinence qu'il y a à soutenir qu'un locuteur, quand il profère un certain type d'énoncé ne s'engage pas lui-même, mais engage son interlocuteur. Dire, c'est faire, mais en aucun cas faire faire à autrui. Le *commitment* est une attitude publique, donc dire c'est bien prendre une posture publique, mais comment imaginer qu'en proférant un énoncé un locuteur fasse prendre à autrui une posture publique ? Cela semble aussi difficile que d'imaginer une promesse qui ne serait pas faite à la première personne. La seule chose qu'il soit raisonnable de postuler, c'est qu'en proférant un certain type d'énoncé, en l'occurrence une déclarative montante, le locuteur rende public le fait qu'il croie que son interlocuteur défendrait tel ou tel contenu propositionnel. On peut donc reformuler l'idée de Gunlogson à la manière de Steedman 2003 et dire qu'un locuteur ne peut pas engager autrui, mais peut indiquer qu'il croit que son interlocuteur s'est engagé ou s'engagerait en faveur de p, si on le lui demandait. Steedman parle d'une attribution de *commitment*, tout comme on peut parler d'une attribution de croyance[6]. Il y a une différence entre dire que A croit que p, et faire que A croie que p. En prononçant une phrase, le locuteur peut montrer qu'il croit que A croit que p, mais il ne fait pas que A croie que p[7].

Au terme de ce parcours, nous admettrons qu'un *commitment* est une attitude dialogique[8]. Elle met en relation un agent (un participant à la conversation) avec un contenu informationnel véhiculé par un énoncé. Nous retenons l'idée que les *commitments* sont associés aux types syntaxiques des phrases. Si l'énoncé est porté par une phrase déclarative, le *commitment* met en jeu une proposition. Mais la phrase peut aussi être interrogative, impérative ou exclamative, et dans ce cas, elle est associée à un autre type de contenu sémantique. Le

5. Gunlogson ne donne pas un sens nouveau à la notion de *commitment*, qui reste bien une attitude propositionnelle, une relation entre un agent et un contenu propositionnel. Par contre, elle innove en distinguant deux sources possibles pour le *commitment* : le locuteur et l'interlocuteur.

6. Steedman (2003: 3) analyse le sens de l'intonation en termes de *commitment* et d'attribution de *commitment*. Il propose de faire une partition parmi les connaissances et croyances du locuteur. "I'll assume that the speaker's knowledge can be thought of as a database or set of propositions [...], divided into two subdomains namely: a set S of information units that the speaker claims to be committed to and a set H of information units which the speaker claims the hearer to be committed to".

7. L'analyse de Gunlogson ouvre d'autres questions qui sont précisément celles que nous posons : l'appel à la notion de *commitment* est-il spécifique aux déclaratives ou bien peut-il être étendu aux autres types phrastiques ? L'analyse du contraste intonatif descendant *vs.* montant est-il propre aux déclaratives ou bien le retrouve-t-on avec les autres types phrastiques ? Sur cette dernière question, nous renvoyons à Beyssade & Marandin 2006a.

8. Nous employons "dialogique" ici au sens général de "relevant du dialogue (de l'interaction entre locuteurs)" et non pas au sens de la théorie de la polyphonie de Ducrot ni du dialogisme de Bakhtine.

commitment établit donc une relation entre un agent A et un contenu Φ et on dit que A "se commet à Φ", quand il prend une posture publique qui l'engage vis-à-vis de Φ.

2. Pour une nouvelle typologie des actes de langage

Il est généralement admis dans la littérature pragmatique que la force illocutoire d'un énoncé – ce qui détermine son potentiel d'actes de langage en contexte – présente deux facettes. L'une concerne le locuteur et l'autre l'interlocuteur : le locuteur demande à l'interlocuteur de faire quelque chose avec le contenu de son énoncé. C'est clair quand on pense à l'interrogation, mais c'est également le cas pour l'assertion : asserter, c'est aussi demander à l'interlocuteur de partager le contenu propositionnel que le locuteur introduit dans l'univers du dialogue par son énonciation (*cf.* entre autres Stalnaker 1978).

Or, la pragmatique traditionnelle a privilégié la facette qui concerne le locuteur et elle raisonne en termes d'attitude propositionnelle. Nous nous proposons ici de donner autant de poids à l'interlocuteur qu'au locuteur, ainsi que d'unifier l'analyse en recourant à une attitude dialogique : *le commitment*.

On dira que tout acte de langage est double : il est associé d'une part à une posture publique du locuteur, un *commitment* du locuteur, qui endosse un contenu informationnel Φ (une proposition, une question,...) et d'autre part à une demande du locuteur. Le locuteur demande à l'interlocuteur de s'engager à son tour sur un contenu informationnel Φ', qui peut être identique au contenu Φ qu'endosse le locuteur ou être différent : le locuteur demande à l'interlocuteur qu'il "se commette" vis-à-vis de Φ'[9]. Seule la demande du locuteur à l'interlocuteur est publique. Il faut attendre la réaction de l'interlocuteur au tour suivant pour savoir s'il accède à la demande et s'il endosse le *commitment* qu'elle spécifie.

2.1. Types de *commitments* et attitude du locuteur

On admet un cadre sémantique qui distingue quatre types de contenus sémantiques, à la manière de Ginzburg et Sag 2000. Il y a les propositions, qui peuvent être vraies ou fausses, les questions, qui sont résolubles ou non, les visées (en anglais *outcomes*), qui sont réalisables ou non, et les faits, qui sont réalisés ou non[10]. On ne peut plus dire que le *commitment* est une attitude proposi-

9. On emploie "se commettre" avec le sens technique de manifester un *commitment*. On dit que le locuteur "se commet" vis-à-vis de Φ quand il opère une mise à jour dans la représentation qu'il se fait du dialogue en cours. Afin de donner un contenu intuitif à ce terme, on le paraphrase par "endosser un contenu informationnel" ou "s'engager sur un contenu informationnel". Ici, "contenu informationnel" est un hyperonyme des quatre types de contenus sémantiques que nous avons distingués : proposition, question, visée et fait.

Nous nous plaçons dans la lignée des travaux de Clark (1996). Mais, alors que Clark analyse les actes de langage comme des actions jointes (*joint actions*), nous insistons sur la dissymétrie qui peut exister entre ce que fait le locuteur et ce qu'il attend de son interlocuteur.

10. Nous laisserons de côté le contenu de type 'fait' et l'analyse des exclamatives dans cet article. Voir Marandin 2008 pour une analyse des exclamatives qui remet en cause le recours à un contenu de type 'fait'.

tionnelle[11], puisque nous avons élargi la notion de *commitment* de manière qu'elle puisse porter sur des contenus informationnels non propositionnels (comme des questions ou des visées). Le *commitment* est donc une relation entre un individu et un type de contenu. On doit donc définir ce que signifie "se commettre à" lorsqu'on fait varier le type du contenu de l'énoncé.

- Se commettre à une proposition *p*, c'est rendre public le fait qu'on est prêt à défendre une proposition, à soutenir qu'elle est vraie.
- Se commettre à une question *q*, c'est rendre public le fait qu'on est intéressé par la réponse à la question posée, c'est manifester qu'on juge la réponse pertinente pour l'effectuation du jeu dialogique en cours.
- Se commettre à une visée *v*, c'est rendre public le fait qu'on est intéressé par la réalisation d'une action ou d'un état du monde, qui n'est pas actuellement réalisé[12].

On reprend par ailleurs à la tradition grammaticale l'idée qu'il y a quatre types phrastiques (déclarative, interrogative, impérative et exclamative) qui sont définis par un type de contenu sémantique et par un ensemble de traits lexico-syntaxiques (type de complémenteur, mot *qu-*, marqueurs morphologiques, *etc.*). On soutient qu'il y a une relation bijective entre le type phrastique et le type de contenu (*cf.* Ginzburg & Sag 2000, Huddleston & Pullum 2002, Beyssade & Marandin 2006b) :

- une phrase déclarative a pour contenu une proposition
- une phrase interrogative a pour contenu une question (*i.e.* une abstraction propositionnelle[13])
- une phrase impérative a pour contenu une visée.

Concrètement, quand il prononce les énoncés (1) ou (2), le locuteur est prêt à défendre l'idée qu'il pleut et il manifeste publiquement cette position. Quand il produit un énoncé interrogatif (3), le locuteur rend public son intérêt pour cette question, il montre qu'il juge la réponse pertinente pour le dialogue en cours. Quand il produit un énoncé impératif (4), il rend public le fait qu'il souhaite que je me dépêche, qu'il souhaite voir réalisé un monde dans lequel je me suis dépêché.

---

11. On appelle classiquement *attitude propositionnelle* une relation entre un individu et une proposition.

12. Cette formulation est inspirée de Stefanovitch 2003 : "Speaker refers to an event that can potentially be brought about by Hearer. Speaker takes an (affirmative) stance towards the actualization of this potential."

13. *Proposition* ici signifie une « proposition logique ». Une abstraction propositionnelle est construite à partir d'une proposition, soit par abstraction sur une position d'argument, soit par abstraction sur la polarité. On a donc deux sous-classes d'abstractions propositionnelles : (i) celles qui correspondent aux interrogatives partielles, du type *Qui est venu ?*, qu'on note en général λx V(x), et (ii) celles qui correspondent aux interrogatives totales, du type *Est-ce que Jean est venu ?*, qu'on peut noter λf V(j) à la manière de Krifka 2001, ou $\lambda\{\}$ V(j) à la manière de Ginzburg et Sag 2001.

(3) *Est-ce qu'il pleut ?*
(4) *Dépêche-toi !*

2.2. L'appel à l'interlocuteur

Le second aspect de tout acte de langage concerne l'interlocuteur. Le locuteur demande à l'interlocuteur de faire quelque chose avec le contenu de son énoncé. La langue fournit des expressions qui ont précisément pour fonction de rendre explicite le contenu de la demande du locuteur. C'est par exemple le cas de *n'est-ce pas ?* en (5).

(5) *Il pleut, n'est-ce pas ?*

L'énoncé (5) associe une phrase de type déclaratif et une expression qui confère à l'énoncé en son entier la valeur d'une demande de confirmation. Nous l'analysons en distinguant : (i) le *commitment* du locuteur sur le contenu propositionnel Φ, qui correspond à *il pleut* ; (ii) ce que le locuteur demande à l'interlocuteur, à savoir qu'il endosse la question *est-ce qu'il pleut ?* La demande du locuteur n'a pas pour objet un *commitment* propositionnel, mais un *commitment* qui a pour contenu une question. Le locuteur demande à l'interlocuteur de prendre en charge la question *Est-ce qu'il pleut ?* Prendre en charge une question, c'est se montrer intéressé par la résolution de cette question, et donc essayer d'y répondre ou d'y faire répondre. *N'est-ce pas* sert à spécifier le contenu de l'appel à l'interlocuteur. On verra dans le paragraphe suivant qu'on peut analyser de façon comparable des expressions comme *oui ou non ?* ou *s'il te plaît*, qui viennent s'ajouter à la fin d'un énoncé et rendent explicite la demande du locuteur, au moment où il passe la parole à l'interlocuteur. Tout l'intérêt de cette analyse repose dans la distinction des deux aspects de tout acte de langage (*commitment* plus demande) et dans la prise en compte de la dissymétrie entre ces deux aspects qui se traduit par la possibilité de considérer les cas où le *commitment* et la demande portent sur des contenus informationnels différents, que nous avons notés Φ et Φ' plus haut.

Dans ce cadre, analyser le sens dialogique d'un énoncé E, c'est répondre aux deux questions suivantes :

- sur quel type de contenu le locuteur s'engage-t-il en prononçant E : un contenu propositionnel, une question, ou une visée ?
- sur quel type de contenu le locuteur demande-t-il à l'interlocuteur de s'engager : un contenu propositionnel, une question, ou une visée ?

Nous avons ainsi mis en place un cadre d'analyse des actes de langage (ou plus précisément des actes dialogiques puisque nous nous intéressons à la fois au locuteur et à ce qu'il attend de l'interlocuteur). Quand le locuteur prend la parole, il effectue deux opérations distinctes : l'une le concerne directement et rend publique son attitude dialogique dans le jeu de langage en cours, et l'autre concerne l'interlocuteur (ou plus précisément ce que le locuteur attend de lui) et rend publique l'attitude que le locuteur attend de l'interlocuteur. Par les mots qu'il prononce (entre autres choses), le locuteur délimite l'espace des réactions possibles et appropriées de l'interlocuteur (comme accepter ou refuser une pro-

position, chercher ou non à répondre à une question, exécuter ou refuser d'exécuter un ordre). Le locuteur rend public le type de réaction qu'il attend de l'interlocuteur au moment où il lui cède la parole. C'est pourquoi on dit que le locuteur demande à l'interlocuteur de prendre en charge un certain type de contenu (une proposition, une question ou une visée), de "se commettre à" ce contenu.

2.3. Actes de langage et mouvements dialogiques

Revenons à présent sur la question de la relation entre énoncés et actes de langage. Nous analysons le dialogue comme un jeu entre deux joueurs, qui occupent alternativement les rôles de locuteur et d'interlocuteur. Chaque interlocuteur a bien sûr un état mental (souvent assimilé à un ensemble de croyances, d'intentions et de désirs), mais les autres interlocuteurs ne connaissent de cet état mental que ce qui a été rendu public. C'est pourquoi on associe à chaque participant à la conversation un ensemble de *commitments*, et non un ensemble de connaissances et de croyances. Les *commitments* pouvant porter sur des contenus de natures différentes, on en distingue au moins trois sous-ensembles : les *commitments* propositionnels, qu'on regroupe dans le fond partagé (*Shared Ground*), les *commitments* dont le contenu est une question, qu'on regroupe dans la liste des questions en discussion (*Questions Under Discussion*), et les *commitments* dont le contenu est une visée, regroupés dans la liste des choses à faire (*To-Do-List*))[14]. La réunion de ces trois ensembles de *commitments* de natures différentes constitue l'analogue du Common Ground des approches pragmatiques. Cet analogue — le tableau de jeu ou *gameboard* du locuteur dans Ginzburg (à par.) — est constitué de contenus que les interlocuteurs ont rendus publics, à la différence du Common Ground qui rassemble les présuppositions du locuteur[15]. De plus, il présente une structure qui permet une modélisation (encore très grossière) des types d'activités dialogiques, alors que la notion de Common Ground ne permet de capter que les aspects argumentatifs du dialogue (portant sur les contenus posés, présupposés et impliqués). Finalement, on peut représenter la dynamique de la conversation elle-même comme la succession des modifications des différents ensembles de *commitments* que déclenchent les énoncés des interlocuteurs et on peut analyser les énoncés eux-mêmes en termes de potentiel de mises à jour de ces ensembles.

Nous avons vu au § 2.2 que l'impact d'un énoncé sur le dialogue est double : d'une part, le locuteur change ses propres *commitments* (il met à jour

14. Nous empruntons cette idée à Portner 2005, qui utilise cette notion de *To-Do-List* dans son analyse des impératifs. On l'étend à l'analyse des souhaits, regrets et promesses, qui correspondent à différentes demandes adressées à l'interlocuteur. Dans l'ordre, le locuteur demande à l'interlocuteur de faire advenir la situation souhaitée, alors que dans la promesse, il lui demande d'être le témoin engagé du fait que lui, locuteur, fera advenir la situation souhaitée. Pour une présentation formelle des états d'information d'un agent conversationnel, se reporter à Beyssade & Marandin 2006b, 2006c.

15. Dans notre approche, les présuppositions du locuteur font partie de son état privé. Nous leur faisons jouer un rôle crucial dans le sens véhiculé par les contours intonatifs (*cf.* Beyssade *e.a.* 2004, Beyssade & Marandin 2006a).

l'ensemble de ces *commitments*, en y ajoutant de nouveaux *commitments* ou en en supprimant[16]) ; d'autre part, il demande à l'interlocuteur de prendre en compte son intervention (celle du locuteur) en effectuant lui aussi une mise à jour de ses propres *commitments*. Deux cas de figure se présentent alors : ou ces deux mises à jour portent sur le même contenu, ou elles se différencient par leur contenu. D'où deux types d'actes de langage ou de mouvements conversationnels : si ces mises à jour portent sur le même contenu, on a un acte de langage dit simple, si elles portent sur des contenus différents, on parle d'acte de langage complexe. Le prototype de l'acte simple est l'assertion canonique, véhiculée par une phrase déclarative : le locuteur montre qu'il ajoute le contenu propositionnel à ses *commitments* propositionnels et demande à l'interlocuteur de faire la même chose.

Les demandes de confirmation (comme (1) ou (5)) présentent un cas d'acte de langage complexe : le locuteur prononce un énoncé associé à un contenu propositionnel Φ, et met à jour ses *commitments* en y ajoutant Φ, mais ce qu'il attend de l'interlocuteur, ce n'est pas qu'il ajoute Φ à ses propres *commitments* propositionnels, c'est qu'il ajoute la question correspondante, qu'on peut noter ?Φ, à ses *commitments* non-propositionnels. Le locuteur attend de l'interlocuteur qu'il prenne en considération cette question. Φ et ?Φ constituent deux contenus différents, puisqu'ils sont de types différents : Φ est une proposition, alors que ?Φ est une question. De façon comparable, en (6), *s'il te plaît* signale un acte de langage complexe, composé d'un *commitment* du locuteur de nature propositionnelle et d'une demande faite à l'interlocuteur portant sur un contenu de type 'visée':

(6) *Tu rentreras avant six heures, s'il te plaît !*

Il arrive que la différence entre le contenu de ces deux mises à jour soit encore plus grande, qu'elle ne se limite pas à un changement de type. Nous revenons sur ce cas en 3 : il correspond à ce qu'on appelle *acte de langage indirect* dans la tradition pragmatique.

2.4. Mouvements dialogiques et types phrastiques

Le potentiel de mise à jour est contraint par les formes de l'énoncé : le type phrastique et certaines constructions lexico-syntaxiques introduites dans l'énoncé. On peut dès lors construire une typologie des actes de langage qui repose sur l'analyse de l'impact d'un énoncé en termes de mise à jour des *commitments* (*cf.* tableau 1). Si l'on considère trois types de contenus différents (proposition, question et visée), on obtient douze cas de figure possibles. On peut donner une analyse compositionnelle des actes de langage : (i) le type syntaxique de la phrase permet de déterminer la nature du contenu auquel le locuteur "se commet" (une phrase déclarative est associée à un contenu propositionnel, une phrase interrogative à un contenu de type question et une phrase impérative à une visée) ; et (ii) divers indices lexicaux ou construction-

16. C'est le cas notamment quand une question est résolue. Du coup, la question ne se pose plus, on la retire des *commitments* du locuteur. Idem quand un ordre est accompli.

Tableau 1

Phrase de type	**Contenu sémantique**	***Commitment* du locuteur**	**Demande de *commitment* faite à l'interlocuteur**	**Acte de langage**
Déclarative	Proposition p	Proposition p	Par défaut : Proposition p	Simple
			Proposition p'≠p	Complexe
			Question	
			Visée	
Interrogative	Question q	Question q	Par défaut : Question q	Simple
			Proposition	Complexe
			Question q'≠q	
			Visée	
Impérative	Visée o	Visée o	Par défaut : Visée v	Simple
			Proposition	Complexe
			Question	
			Visée v'≠v	

nels permettent de spécifier la nature du contenu sur lequel le locuteur demande à l'interlocuteur de s'engager. En résumé, le locuteur s'engage sur une proposition, une question ou une visée et, simultanément, il demande à l'interlocuteur de s'engager sur une proposition, une question ou une visée.

3. Actes complexes, actes indirects et biais

Face au problème de la "plasticité illocutoire" des énoncés (ce qu'on appelle en anglais *polyfunctionality* et qui correspond au fait qu'une même forme linguistique peut être associée à des actes de langage distincts), la pragmatique des années 80 concluait que la valeur d'acte d'un énoncé en contexte ne dépend que très peu du type phrastique, et qu'en revanche d'autres marqueurs, lexicaux ou constructionnels, jouent un rôle crucial dans la détermination de cette valeur. L'étude en particulier des *whimperatives* (*cf.* entre autres Green 1975) ou bien du contraste (intonation montante/intonation descendante) dans les déclaratives, repris par Gunlogson, a conduit à la conclusion qu'il existe effectivement des formes grammaticalisées de force illocutoire, mais qu'elles ne sont pas à identifier avec le type phrastique : le type phrastique ne permet pas d'établir la valeur d'acte d'un énoncé.

Notre analyse des actes de langage, qui distingue deux aspects dans tout acte de langage (*commitment* du locuteur et demande faite à l'interlocuteur), permet de revenir sur cette conclusion. En effet, on peut voir dans la contribution sémantique de chacun de ces deux aspects une "division des tâches" opérées d'un côté par le type phrastique et de l'autre par les marqueurs lexicaux et cons-

tructionnels. Le phénomène de plasticité illocutoire caractérise uniquement ce que le locuteur demande à l'interlocuteur, et comme nous l'avons vu, la valeur de cet appel à l'interlocuteur n'est qu'indirectement en relation avec (ou déterminée par) le type phrastique de l'énoncé. Nous avons noté en effet que le type syntaxique d'un énoncé contraint le *commitment* du locuteur mais ne contraint le *commitment* demandé à l'interlocuteur que par défaut. Les actes de langage simples, pour lesquels le contenu de l'appel à l'interlocuteur est identique au *commitment* opéré par le locuteur, correspondent aux seuls cas où la règle de défaut s'applique. Et les actes de langage complexes correspondent, eux, aux cas où le type et le contenu du *commitment* demandé à l'interlocuteur font l'objet d'une détermination positive, aux cas où cette règle de défaut ne s'applique pas. C'est précisément là qu'entrent en scène les formes repérées par la pragmatique : appendices et formules illocutoires (Copestake & Terkourafi 2006).

3.1. Les appendices et les formules illocutoires

Il existe des marqueurs dont le rôle est de spécifier la valeur de l'appel à l'interlocuteur. Ils sont de deux types : il y a d'une part les appendices illocutoires (comme *n'est-ce pas ?, s'il te plaît, oui ou non ?....*), et d'autre part les formules illocutoires (comme *Pourquoi pas* + Vinf, à valeur de suggestion, ou *Veux-tu bien* + Vinf, à valeur d'injonction)[17].

Le cadre que nous avons élaboré permet de rendre compte très simplement des appendices, des contraintes syntaxiques qui restreignent leur emploi, ainsi que de leur contribution sémantique et dialogique (*cf.* Beyssade & Marandin, 2006b). *N'est-ce pas ?*, par exemple, ne peut se combiner qu'avec une phrase déclarative (et quelques exclamatives) et rend explicite la demande de confirmation. *Oui ou non ?*, quand il se combine avec une phrase déclarative, peut avoir un effet questionnant ou ordonnant. *S'il te plaît* après une phrase déclarative rend saillante l'interprétation injonctive, comme en (10).

(7) *Il pleut, n'est-ce pas ?*
(8) **Est-ce qu'il pleut, n'est-ce pas ?*
(9) *Tu viens, oui ou non ?*
(10) *Tu viendras demain, s'il te plaît.*

Quant aux formules illocutoires, ce sont des constructions phrastiques qui spécifient l'appel à l'interlocuteur que vise le locuteur. Elles sont plus ou moins figées – autrement dit, elles associent dans des proportions variées un matériel lexical constant et des traits conventionnels. Il existe une grande diversité de constructions de ce type. Certaines formules illocutoires associent une particularité lexicale et un fonctionnement général. C'est le cas, par exemple, de la formule injonctive de requête très courante illustrée en (11a) et (11a'). Elle mobilise un topos pratique – le chemin d'inférences qui mène de la capacité à faire

17. Sur ce dernier point, nous avons montré que l'intonation n'est pas un marqueur illocutoire : elle ne donne pas d'instruction directe concernant la valeur d'acte des énoncés (*cf.* Beyssade e.a. 2004, Beyssade & Marandin 2006a). Pour mémoire, une intonation montante n'est pas nécessaire pour qu'un énoncé soit présenté par le locuteur comme questionnant.

quelque chose à son effectuation –, une interrogation sur la capacité de l'interlocuteur et une restriction lexicale très forte concernant le verbe *pouvoir*. Un verbe synonyme (*être capable de* en (12a-a')) ou bien un énoncé au contenu pragmatiquement équivalent comme en (12b-b') n'a pas, ou pas aussi facilement, ce potentiel. Certes, un interlocuteur coopératif peut accompagner une réponse positive à (12) du geste de passer le sel, mais dans un contexte où le sel est clairement à portée de main de l'interlocuteur, il serait plus naturel que le locuteur prononce les phrases (11), plutôt que (12), pour demander le sel.

(11) *a. Tu peux me passer le sel ?*
a'. Peux-tu me passer le sel ?

(12) *a. Tu es capable de me passer le sel ?*
a'. Es-tu capable de me passer le sel ?
b. Le sel est à ta portée ?
b'. Le sel est-il à ta portée ?

On analysera tous ces exemples comme des cas d'*actes de langage complexes*, pour lesquels le *commitment* demandé à l'interlocuteur se distingue du *commitment* opéré par le locuteur. Le type phrastique détermine le *commitment* du locuteur, alors que les marqueurs déterminent le type et le contenu du *commitment* demandé à l'interlocuteur.

3.2. Les actes indirects

Les exemples donnés sous (11) ont été analysés dans la littérature comme des cas *d'actes de langage indirects*. Doit-on en conclure que nous analysons tous les actes de langage indirects comme des actes complexes ? Par exemple quand, au moyen d'une phrase déclarative, on formule en contexte une requête (13a) ou on donne une permission (13b) ?

(13) *a. Je meurs de soif.*
b. La fumée ne me gêne pas.

La notion d'acte de langage indirect est traditionnellement utilisée pour désigner aussi bien la valeur injonctive de (11a-a') que la valeur, en contexte, de requête de (13a) ou de permission de (13b). On ne peut parler d'actes de langage indirects que si l'on considère qu'il y a des actes de langage directs et donc que si l'on considère qu'il existe une relation privilégiée entre types de phrases et types d'actes de langage (par exemple, le type déclaratif et l'assertion). C'est parce qu'on considère que normalement, une phrase déclarative est associée à un acte d'assertion qu'on dit traditionnellement qu'en (13) on a des actes de langage indirects. Dans le cadre que nous proposons ici, la notion d'acte de langage indirect ne peut plus être utilisée parce que d'une part, nous n'identifions plus un type phrastique avec un type d'acte de langage, et d'autre part parce qu'à chaque énoncé est associée non pas une seule opération, mais deux opérations (le *commitment* du locuteur et la demande faite à l'interlocuteur) qui peuvent chacune porter sur des contenus différents.

Le point de vue que nous développons ici permet alors de distinguer les énoncés (7) à (11) des énoncés en (13). Les énoncés (7) à (11) présentent des formes qui spécifient lexicalement (énoncés (7) à (10)) ou constructionnellement

(11) l'appel à l'interlocuteur. Ce sont ces cas que nous appelons *actes complexes*. Par contre, les énoncés (13) ne présentent aucune forme qui permette, hors contexte, de déterminer la valeur de requête ou de permission. Les valeurs de requête et de permission demandent un chemin d'inférences prenant en compte le contenu propositionnel de l'énoncé, l'interaction entre les participants au dialogue et la situation. La condition du déclenchement de ces inférences est que l'interlocuteur admette le contenu propositionnel associé à (13), autrement dit qu'il "se commette" vis-à-vis de ce contenu. En ce sens, les énoncés de (13) ne sont pas des actes de langage complexes. L'interprétation de ces énoncés comme ayant une valeur de requête ou de permission découle du principe général qui veut qu'on interprète tout énoncé en fonction de l'intention qu'on prête à son locuteur.

On distingue donc les cas où la valeur de l'appel à l'interlocuteur est spécifiée dans la forme même de l'énoncé des cas où cette valeur est spécifiée dans un second temps, par inférence, et qui correspondent aux *actes indirects non conventionnels* de la tradition. Dans le premier cas, on n'a pas à attribuer une intention particulière à son interlocuteur. Dans le second, par contre, la valeur d'acte de l'énoncé passe par cette attribution. Nous établissons donc une distinction entre les actes complexes d'une part et les actes indirects d'autre part, qui repose crucialement sur le caractère plus ou moins conventionalisé de l'inférence mise en jeu pour déterminer la valeur de la demande faite à l'interlocuteur. Les actes complexes et les actes indirects constituent donc deux pôles opposés sur un gradient de formes : il ne sera donc pas toujours facile de déterminer en contexte si un acte est un acte complexe ou un acte indirect.

3.3. Les questions biaisées

Notre cadre permet aussi de revenir sur l'analyse des questions dites biaisées, et de faire la différence entre le biais associé aux phrases déclaratives questionnantes et le biais associé à certaines phrases interrogatives.

On dit qu'une question est biaisée quand elle ne place pas toutes les réponses possibles sur le même plan, mais qu'elle indique une préférence claire pour une réponse particulière. La langue offre divers moyens pour marquer un biais. La négation en est un. On a observé depuis longtemps qu'il existe une dissymétrie entre une phrase interrogative positive et sa variante négative, alors même que d'un point de vue purement logique, ces deux questions présentent le même ensemble de réponses possibles. Si (14a) est neutre, (14b) marque une claire préférence pour une réponse en *si*, donc un biais en faveur de l'idée qu'il pleut.

(14) *a. Est-ce qu'il pleut ?*
b. Est-ce qu'il ne pleut pas ?

Il existe beaucoup de procédés syntactico-sémantiques pour introduire un biais dans les questions. On peut citer par exemple l'introduction d'une comparaison (15a), l'introduction de la réponse dans la question au moyen de *si ce n'est* (15b) ou la présence de termes à polarité négative (15c-d).

(15) a. *Qui mieux que moi sait si ce traitement me convient ?*
b. Qui, si ce n'est le curé, peut le savoir ?

c. Pourquoi se donner le moindre mal ?
d. Jean a-t-il jamais voté à gauche ?

Toutes ces questions donnent la préférence à une réponse négative, du type *personne, rien* ou *non*. On a des énoncés interrogatifs dont l'impact sur le discours est identique à celui d'une assertion. On sait qu'à toutes les questions données sous (15), l'interlocuteur peut répondre par "C'est juste", ou "Tu as raison", ce qui montre que la phrase interrogative est reçue comme une assertion[18].

Nous analysons les questions biaisées comme des actes de langage complexes, dans lesquels le locuteur s'engage sur un contenu de type question, mais demande à l'interlocuteur de s'engager sur une proposition. Rappelons que dans le cas des questions non biaisées, le locuteur s'engage sur une question et demande à l'interlocuteur de s'engager sur la même question. Il y a biais quand le locuteur demande à l'interlocuteur de s'engager sur une proposition. Comment calcule-t-on, à partir du contenu de la question posée, le contenu de la proposition indirectement assertée, et auquel il est demandé à l'interlocuteur de "se commettre" ? Dans le cas d'une question polaire, on peut facilement dériver deux propositions, qui correspondent à la réponse positive et à la réponse négative. Le contexte permet en général de savoir quelle est la réponse pertinente. Dans le cas des questions partielles, ou la réponse est présentée dans la question elle-même comme en (15a), ou c'est une réponse négative (du type *personne* ou *rien*) qui est fortement suggérée.

Donc la particularité des questions biaisées, c'est qu'elles contiennent dans leur forme même les termes de la réponse qu'elles sollicitent. Tel n'est pas le cas des questions non biaisées, qui peuvent donner une indication sur le domaine dans lequel chercher la réponse, mais ne donnent pas la réponse elle-même. Quand je demande *Qui est venu ?*, je spécifie que ma question porte sur des humains, mais je ne donne aucune indication sur les personnes qui sont venues.

Il en va tout autrement de l'analyse du biais attaché aux phrases déclaratives questionnantes. Un énoncé de type déclaratif commet le locuteur au contenu propositionnel de son énoncé. Ce *commitment* demeure, même si l'énoncé spécifie un appel à l'interlocuteur de type question. C'est ce qui explique qu'une déclarative questionnante a des conditions d'emplois différentes d'une interrogative polaire (qu'il s'agisse d'une interrogative en *est-ce que* ou d'une interrogative construite avec inversion du sujet clitique). On peut illustrer ce point en montrant que la question déclarative est la forme la plus appropriée dans certains contextes[19]. Il s'agit des contextes où l'interrogation

18. Les questions rhétoriques se présentent en fait comme des cas extrêmes de biais : le cas où ce n'est pas une préférence qui est indiquée dans la question, mais où la question énonce elle-même sa réponse.

19. On ne considérera pas ici les réponses comportant un verbe au conditionnel, du type *Tiens, les profs auraient-ils rendu leurs copies ?*. Il faudrait en effet établir préalablement la sémantique de ces phrases, et déterminer quelle proposition est associée à une phrase déclarative au conditionnel, ce qui ne va pas de soi.

porte sur un fait évident dans la situation. Nous reprenons les exemples suivants à Marandin (2005) :

(16) [Situation : A entre dans le bureau et voit des paquets de copies corrigées ; il s'adresse au secrétaire de la scolarité]

A : *Tiens, les profs ont rendu les notes ?*
 # Tiens, est-ce que les profs ont rendu les notes ?
Tiens, les profs ont-ils rendu les notes ?

La phrase déclarative questionnante est également la forme la plus appropriée lorsque la question porte sur un fait que le locuteur infère à partir de l'information apportée par l'interlocuteur. En (17), A fait le raisonnement suivant : si Pierre a pu venir, c'est que sa femme va mieux.

(17) [Dans une situation où A sait que la femme de Pierre est gravement malade]

A : Pierre est-il arrivé ?
B : Oui, ce matin très tôt.
A : a. Sa femme va mieux ?
a'. # Sa femme va-t-elle mieux ?
a'' # Est-ce que sa femme va mieux ?

L'effet de biais, reconnu dans l'emploi questionnant des déclaratives, est ici lié au *commitment* au contenu propositionnel. Ce *commitment* est associé au type déclaratif quel que soit le contenu de l'appel à l'interlocuteur.

On peut donc distinguer deux sortes de biais : le biais associé aux déclaratives questionnantes, et le biais associé à un énoncé de type interrogatif. Le biais associé aux déclaratives questionnantes est lié au type déclaratif. Le biais associé aux interrogatives est dû au fait que le locuteur demande non seulement à l'interlocuteur de "se commettre" à la question, mais en plus lui indique la réponse à cette question. De ce point de vue, les formes d'interrogatives rhétoriques, illustrées en (15), sont emblématiques : elles introduisent la réponse qu'attend le locuteur, alors que le locuteur ne se présente pas lui-même comme commis à la proposition que constitue cette réponse. Le locuteur a donc donné la réponse à sa question sans pour autant s'être engagé sur cette réponse. Dans la question rhétorique, le locuteur s'engage sur un contenu de type question et demande à son interlocuteur de s'engager sur un contenu de type proposition[20]. À l'inverse, dans la déclarative questionnante, il s'engage sur un contenu de type proposition et demande à son interlocuteur de s'engager sur un contenu de type question.

CONCLUSION

Nous avons proposé de revenir sur la typologie des actes de langage en plaçant au centre de notre analyse la notion de *commitment*. Notre analyse repose sur

20. Comme dans le cas des actes de langage indirects non conventionnels, s'il n'y a pas d'indice formel dans la phrase interrogative permettant d'anticiper qu'il s'agit d'une question rhétorique et si un raisonnement de nature pragmatique plus complexe est nécessaire pour déterminer le contenu propositionnel véhiculé par cette question, alors la question rhétorique n'est pas analysée comme un acte de langage complexe.

trois innovations : (i) l'extension de la notion de *commitment* à des contenus non propositionnels ; (ii) la distinction dans la notion d'acte de langage de deux dimensions que l'on analyse comme deux mises à jour : l'une portant sur les *commitments* du locuteur et l'autre concernant ce que le locuteur attend de son interlocuteur ; (iii) l'analyse de ce qu'attend le locuteur en termes de *commitment* demandé à l'interlocuteur. Cela nous a conduits à distinguer deux classes d'actes de langage, les actes simples et les actes complexes, et à préciser ce qui fait la spécificité des actes de langage indirects. Enfin, nous n'avons pas parlé ici, faute de place, des actes de langage qui ne sont associés à aucun appel à l'interlocuteur. Il s'agit des actes de langage purement expressifs dans la classification de Zaefferer (2001) : ils sont typiquement réalisés au moyen des phrases exclamatives et il faudrait leur consacrer un autre article.

Références

ASHER, N. & REESE, B., 2005, « Negative bias in polar questions », *in* MAIER, E., BARY, C. & HUITINK, J. (éds), *Proceedings of SuB9*, p. 30–43.

BEYSSADE, C. & MARANDIN, J.-M., 2006a, « French intonation and attitude attribution », *in* DENIS, P. *e.a.* (éds), *Issues at the Semantics-Pragmatics Interface, Selected Papers from TLS8*, Cascadilla Press.

BEYSSADE, C. & MARANDIN, J.-M., 2006b, « The speech act assignment problem revisited : Disentangling Speaker's commitment from Speaker's call on Addressee », *in* BONAMI, O. & CABREDO-HOFHERR, P. (éds), *CSSP's Proceedings*, < http://www.cssp.cnrs.fr >.

BEYSSADE, C. & MARANDIN, J.-M., 2006c, « From complex to simple speech acts : a bidimensional analysis of illocutionary forces », *Proceedings of BRANDIAL*, 06.

BEYSSADE, C. *e.a.*, 2004, « Les sens des contours intonatifs en français : croyances compatibles ou conflictuelles ? », *Proceedings JEP-TALN*, p. 73-76.

CLARK, H., 1996, *Using Language*, Cambridge, Cambridge University Press.

COPESTAKE, A. & TERKOURAFI, M., 2006, « Conventional speech act formulae : from corpus findings to formalization », *in* SIDNER, C. *e.a.* (éds), *Proceedings of the Workshop on Constraints in Discourse*, Maynooth, National University of Ireland, p. 51-58.

DESCLÉS, J.-P. & GUENTCHEVA, Z., 2001, « Enonciateur, locuteur, médiateur », *in* BECQUELIN, A. & ERICKSON, P. (éds), *Les rituels du dialogue*, Paris, L'Harmattan, p. 79-112.

DUCROT, O., 1984, « Esquisse d'une théorie polyphonique de l'énonciation », *Le dire et le dit*, Paris, Minuit, p. 171-233.

GAZDAR, G., 1981, « Speech act assignment », *in* JOSHI, A., WEBBER, B. & SAG, I. A. (éds), *Elements of Discourse Understanding*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 64-83.

GINZBURG, J., à par., *A Semantics for Interaction in Dialogue*, Stanford, CSLI Publications & University of Chicago Press.

GINZBURG, J. & SAG, I. A., 2000, *Interrogative Investigations*, Stanford, CSLI.

GREEN, G., 1975, « How to get people to do things with words », *in* COLE, P. & MORGAN, J.L. (éds), *Speech Acts*, New York : Academic Press, p. 107-141. (*Syntax and Semantics*, 3).

GUENTCHEVA, Z. & LANDABURU, J., (éds.), 2007, *L'énonciation médiatisée II. Le traitement épistémologique de l'information : illustrations amérindiennes et caucasiennes*, Louvain, Peeters.

GUNLOGSON, C., 2001, *True to Form. Rising and Falling Declaratives as Questions in English*, Thèse de doctorat (publiée en 2003, New York, Routledge).

HAMBLIN, C.L., 1970, *Fallacies*, Londres, Methuen.

HAMBLIN, C.L., 1971, « Mathematical models of dialogue », *Theoria*, 37, p. 130-155.

HEIM, I. 1982, *The semantics of definite and indefinite noun phrases*, Thèse de doctorat, Université de Massachusetts.

HUDDLESTON, R. & PULLUM, G., 2002, *The Cambridge Grammar of the English Language*, Cambridge, Cambridge University Press.

KRIFKA, M., 2001, « For a structured meaning account of questions and answers », *in* FERY, C. & STERNEFELD, W., (éds), *Audiatur Vox Sapientia. A Festschrift for Arnim von Stechow*, Berlin, Akademie Verlag, p. 287-319. (*Studia grammatica*, 52).

MARANDIN, J.-M., 2005, « Formatage de l'information : focus et contexte », *in* CORBLIN, F. & GARDENT, C. (éds), *Interpréter en contexte*, Paris, Hermès, p. 31-80.

MARANDIN, J.-M., 2008, « The exclamative clause type in French », *in* MÜLLER, S. (éd), *Proceedings of the 15th International Conference on Head-Driven Phrase Structure Grammar*, Stanford : CSLI, p. 436–456. < http://cslipublications.stanford.edu/HPSG/9/Marandin.pdf >.

PORTNER, P., 2005, « The semantics of imperatives within a theory of clause types », *in* WATANABE, K. & YOUNG, R.B. (éds), *Proceedings of Salt 14*. Ithaca, NY, CLC Publications.

STALNAKER, R. C., 1978, « Assertion », *in* COLE, P., (éd) *Pragmatics*, New York, Academic Press, p. 315-332. (*Syntax and Semantics*, 9).

STEFANOWITSCH, A., 2003, *The English Imperative : a Construction-based Approach*, ms.

STEEDMAN, M., 2003, « Information-Structural Semantics for English intonation », *LSA Summer Institute Workshop on Topic and Focus*, Santa Barbara, Juillet 2001.

WALTON, D., 2000, « The place of dialogue theory in logic, computer science and communication studies », *Synthese*, 123, p. 327-346.

ZAEFFERER, D., 2001, « Deconstructing a classical classification : A typological look at Searle's concept of illocution type », *Revue Internationale de Philosophie*, 55, p. 209-225.