

# La construction de l'éthos de l'animateur de l'émission radiophonique *Franchise de nuit d'Alger Chaîne 3*



**Aldja Benkhaled**

Doctorante, Université de Bejaïa, Algérie

adjayami@yahoo.fr

**Résumé :** Cet article met en lumière la question de la construction de l'éthos de l'animateur de l'émission radiophonique interactive intitulée *Franchise de nuit*. Dans ce travail, nous proposons d'examiner les stratégies discursives et interactionnelles que l'animateur met en œuvre au service de son éthos. Nous observerons en parallèle le comportement interactionnel et discursif des auditeurs-intervenant dans l'émission afin de voir l'influence mutuelle qui s'exerce entre les interactants.

**Mots-clés :** éthos, *phone-in*, interaction, stratégies

**المخلص:** هذا المقال يبسط الضوء على مسألة بناء صورة لمضيف البرنامج الإذاعي التفاعلي صراحة الليل. نقتراح في هذا العمل النظر في الاستراتيجيات الخطابية والتفاعلية التي يطبقها المذيع لخدمة صورته. كما نلاحظ بالموازاة بالسلوك الخطابي والتفاعلي للمستمعين المشاركين لمعرفة التأثير المتبادل بين كلا طرفي التفاعل.

**الكلمات المفتاحية:** الصورة الشخصية - الحصة الهاتفية - التفاعل - الاستراتيجيات.

**Abstract:** This article highlights the issue of the ethos' construction of the host of the radio program called *Franchise de nuit*. We propose to examine the discursive strategies and interactional that he implements for the sake of his ethos. We observe also the discursive and interactional behavior of listeners involved in the show to see the mutual influence which may be between the interactants.

**Keywords:** ethos, *phone-in*, interaction, strategies

## Introduction

L'éthos est une notion très ancienne. Pour Aristote, ce concept signifie l'image que l'orateur donne de lui-même à travers son discours. A l'époque contemporaine, le concept a été repris par les sciences du langage, et ce, grâce aux travaux de Ducrot (1984), Maingueneau (1999), etc. Ajoutons à cela l'intérêt porté par Goffman (1973) qui a pu revisiter la notion d'éthos en l'introduisant dans une perspective interactive. L'éthos chez le sociologue est connue sous le nom de « présentation de soi ». Goffman considère que l'individu construit au cours de l'interaction une certaine image de soi. Le locuteur investit des moyens implicites, que l'auteur appelle l' « appareillage

symbolique », d'une part, pour exercer le rôle interactionnel adéquat à la situation de communication ; d'autre part pour assurer le bon fonctionnement de l'échange interactionnel.

Dans ce présent travail, nous nous proposons d'analyser l'ethos de l'animateur d'une émission radiophonique interactive. Nous portons notre intérêt sur le caractère interactionnel du processus de construction de l'ethos dans l'émission. Car pour saisir ce phénomène dans sa production en situation réelle, il est nécessaire de prendre en compte les facteurs internes et externes de l'interaction. Autrement dit, il ne suffit pas d'envisager de manière unilatérale le discours de l'animateur de l'émission pour comprendre le fonctionnement de son ethos.

Notre analyse porte sur l'émission du type *phone-in* *Franchise de nuit* qui est diffusée sur la radio algérienne d'expression française, *Alger Chaîne 3*, les deux jours de fin de semaine (1<sup>ère</sup> diffusion, de 22 heures à minuit, 2<sup>ème</sup> diffusion de minuit à 2 heures). Cette émission se distingue par la particularité d'offrir aux auditeurs-appelants la liberté de développer le sujet de leur choix pour en parler avec l'animateur. Les auditeurs peuvent donc intervenir pour se confier à l'animateur sur un problème personnel, soulever un débat sur une question d'actualité, obtenir des informations, etc.

Notre corpus est constitué de deux numéros de l'émission (le 12 et le 29 décembre 2009) que nous avons transcrits selon le système de transcription en orthographe adaptée<sup>2</sup> proposé, entre autres, par Traverso (1999).

Notre travail s'inscrit dans le cadre de l'analyse du discours en interaction (ADI). Une discipline qui cherche à comprendre le fonctionnement des échanges communicatifs produits en situation *réelle* (dans un contexte interactionnel), à partir de corpus enregistrés, puis soigneusement transcrits.

L'analyse de l'ethos de Benamara dans *Franchise de nuit* se focalisera sur l'ensemble des moyens et indices implicites que l'animateur emploie dans l'interaction, et ce, pour montrer sa capacité de construire une bonne image de soi. Nous nous intéresserons donc, d'une part, aux procédés et stratégies discursives et interactionnelles mis en œuvre par l'animateur pour marquer son influence sur ses interlocuteurs ; d'autre part, à l'influence exercée sur lui par ses partenaires de l'interaction. En effet, la manifestation de certains aspects de l'image de Benamara dépend fondamentalement de l'influence de ses partenaires qui orientent son comportement interactionnel.

Nous allons présenter, de manière brève, les principales stratégies discursives et interactionnelles mises en œuvre au service de l'ethos et grâce auxquelles l'animateur fait valoir sa parole.

### 1. La stratégie de l'interruption<sup>3</sup>

L'interruption constitue une rupture au niveau du contenu du tour de parole précédent<sup>4</sup>. Kerbrat-Orecchioni souligne que ce phénomène fait partie des *ratés du système* de tours dans l'interaction. On parle d'interruption si « L2 s'empare de la parole sans que L1 ait terminé son tour ; ce faisant il commet à son endroit une sorte de larcin (on dit qu'il lui « fauche » la parole), et de violation territoriale » (1992 : 87). L'auteur précise qu'il y a deux sortes d'interruptions : celle qui est accompagnée d'un chevauchement, et celle qui se produit à l'intérieur d'une pause intra-tour. L'action d'interrompre se produit lorsque le locuteur veut poser une question à son partenaire, demande une explication ou une confirmation d'un fait, fait un commentaire, veut manifester son accord ou son désaccord, etc. L'interruption peut donc être suivie d'une négociation entre les participants : lorsque l'un des deux participants interrompt son partenaire, celui-ci abandonne vite son tour et lui laisse la parole. Il s'agit, dans ce cas, soit d'une interruption d'entraide (pour venir au secours du locuteur en cas d'embarras par exemple); soit d'une interruption coopérative (interruption à valeur de soutien au locuteur pour exprimer son implication dans l'échange). Mais elle peut aussi avoir un caractère conflictuel ou compétitif entre les interactants (interruption conflictuelle) : elle se produit généralement dans le cas de l'expression du désaccord.

Nous nous intéressons, ici, à l'interruption conflictuelle. Nous avons choisi les situations de conflit entre les deux partenaires de l'interaction. Car c'est à travers l'interruption conflictuelle que va apparaître la capacité des interactants à conserver la parole ainsi qu'à la faire valoir.

L'animateur recourt à cette stratégie lorsqu'il veut exprimer son désaccord avec son interlocuteur. L'interruption conflictuelle lui permet de construire un ethos de *débatteur*.

Emission du 12/12/2009. Appel n° 1.

81 Tah pourquoi (0.2) il y a pas de taxi à alger/ (.) autre chose autre chose monsieur benamara \ .h comment se fait-il que à l'hôtel\ à minuit// tous les hôtels sont tous fermés \ et que si vous avez le malheur de vous pointer et à minuit et quart/ .h il y a une espèce de veilleur de nuit/ c'est un c'est un garde chiourme c'est un gardien de prison:: qui vous dévisage qui vous dit qu'est-ce vous voulez// qu'est-ce que vous faites-là// c'est à quelle heure vous rentrez// il est quelle heure// (.) mais attendez /mais enfin\ mais j'ai pas l'âge de rendre des comptes à quelqu'un que je paye à quelqu'un qui est à mon service// parce qu'étant donnée que je paye\ (0.6) cette personne est à mon service//

82 DB c'est juste\\

83 Tah hein ex- exact//

- 84 DB exact\
- 85 Tah alors alors honnêtement et un touriste que voulez-vous que le touriste aille faire en Algérie\ qu'est-ce [qui y a de beau à voir en Algérie\inaud. partout]
- 86 DB [h ah je je je vous je vais-je vais vous répondre hein/]
- 87 Tah oui voilà\
- 88 DB je vais vous répondre\ non ne vous inquiétez pas heu pas de panique/ .h heu (0.2) vous savez pour l'instant/ heu il y a des priorités dans chaque pays particulièrement en algérie nous avons nos priorités\ (0.2) .h vous voyez bon vous me direz ce pourquoi ceci
- 89 Tah [oui mais il]
- 90 DB [mais attendez\]
- 91 Tah y a des priorités /il y a des priorités qui sont beaucoup plus prioritaires que d'autres xxx=
- 92 DB =heu
- 93 Tah [l'entretien l'entretien des trottoirs]
- 94 DB [oui oui tout à fait entièrement d'accord]
- 95 Tah l'entretien des bouches à égouts\ (0.3) [heu sur le] goudronnage des rues\
- 96 DB [h oui oui h]
- 97 Tah les rues ont été tellement [xx /]
- 98 DB [oui on a on est d'accord h]
- 99 Tah que il y a des rues sont beaucoup plus xx. que les trottoirs\
- 100 DB .h c` qui est [c` qui est] bien
- 101 Tah [voilà][...]
- 105 Tah que moi je suis entrain de vous dire ce que je vois/
- 106 DB [non non vous les]
- 107 Tah [oui oui]
- 108 DB non non vous répétez encore ce qui tout à l'heure avait fait un dérapage\ .h heu nous nous les voyons vous savez/ nous ne sommes pas atteint de cécité/ nous les voyons\ nous les voyons et nous combattons/ (0.3) avec tous les moyens dont nous disposons toutes ces choses-là et on est entièrement d'accord avec vous\ alors ne nous traitez pas d'aveugles/ (0.2) s'il vous plait\ [nous les voyons et nous savons ce que c'est que]
- 109 Tah [non non je n'ai pas parlé de cécité hein ne prenez pas ça mal/]
- 110 DB [attendez laissez-moi fi- si si si]
- 111 Tah [ouais bien sûr allez-y]
- 112 DB nous savons ce que c'est que le goudronnage/ nous savons ce que sont les couches de bitume/ (0.2) nous savons ce que c'est le heu les couches superposées de béton bitumeux / nous savons que heu

[non non attendez si si si]

113 Tah [je je n'a je n'avais pas l'intention de vous apprendre ce que c'était/  
non non quand même]

114 DB [oui oui non mais nous le savons/] non j'vous réponds\ maintenant  
que vous allez heu quand vous venez d'un pays comme la France/ heu et justement  
on a toujours cette fâcheuse tendance tout de suite à comparer\ mais à aucun  
moment on a essayé de comprendre dans quelle situation évolue telle société ou  
telle société\ .h on va tout de suite vers la comparaison\ .h vous êtes habitué à un  
style de vie à un bien-être certainement et si vous ne l'êtes pas on vous le souhaite/  
en France/ et que dès que vous débarquez trente ans après vous pensez trouver heu  
une image heu je veux dire un reflet de de .h heu de glace comme ça/ de la vie que  
vous avez vécue pour la retrouver en Algérie\ bon l'Algérie a ses problèmes comme  
la France/ .h et mais elle a d'autres problèmes aujourd'hui/ (0.2) (il faut il aurait  
fallu) que vous discutiez peut-être pour comprendre le pourquoi et comment de la  
chose et vous serez reparti probablement avec beaucoup plus d'espoir et [un peu  
convaincu]

115 Tah [vous permettez un mot Monsieur Benamara/] un mot s'il vous plait\

116 DB je finis au moins la phrase\

117 Tah heu heu si vous [permettez un mot]\

118 DB [je finis] je finis la phrase\

119 Tah je n'aime pas discuter avec les [gens parce que]

120 DB [attendez]

121 Tah la seule chose que [les gens avaient en tête]

122 DB [je je peux finir/]

123 Tah c'était xx à aller faire la guerre et à l'Égypte parce que les Égyptiens  
inaud. pour un match et tous les Algériens mêmes les Algériennes étaient accros à  
ça\ [et les gens ne]

124 DB [je mais je peux xxx]

125 Tah parlent que de ça [inaud. aller faire la guerre et à l'Égypte/]

126 DB [non si « monsieur » Tahar vous n'avez pas je n'a vous n'avez pas à  
aucun attendez\]

127 Tah inaud. mais enfin il ne s'agit que d'un jeu/ [il y avait personne] pour  
dire aux[Algériens]mais il ne s'agit que

128 DB [attendez] [oui]

129 Tah d'un jeu// [c'est un jeu/]

130 DB [non voilà] non vous laissez pas vous voulez parler et vous dites des choses  
qui ne cadrent pas avec une réalité vous a- vous êtes dans une situation de désin-  
formation totale\ .h heu les Algériens n'ont pas n'ont à aucun moment ont voulu  
faire la guerre à l'Égypte un/=

131 Tah =c'est ce que j'ai entendu moi/

La conversation dans cet appel tourne au débat virulent entre l'animateur et l'auditeur-appelant (Tahar). Précisons que ce dernier vit à l'étranger, et en tant qu'observateur extérieur (tel qu'il a souhaité le faire savoir dans son intervention), il soulève plusieurs problèmes qui touchent l'Algérie et la société algérienne (l'hygiène dans les rues, l'absence d'ordre et de discipline, etc.). Il adresse de nombreuses critiques à l'encontre des Algériens. Le ton agressif de son discours déplaît à l'animateur dont la réaction est une sorte de refus à ce que son interlocuteur a exprimé tout au long de l'appel.

Dans l'extrait ci-dessus, voire dans la quasi totalité de l'appel, figurent plusieurs cas d'interruption, puisque Benamara n'est pas d'accord avec Tahar sur les critiques qu'il fait. Il l'interrompt donc pour exprimer son désaccord. Il intervient, en 86, avec un chevauchement pour lui couper la parole, parce qu'il a compris dans quel sens vont les questions de son interlocuteur sur l'hygiène des rues. Benamara lui dit à plusieurs reprises (tours 86 et 88) qu'il va lui répondre, et ce, pour que Tahar lui cède la parole et le laisse expliquer la situation. Cependant l'auditeur l'interrompt, en 89, mais l'animateur lui demande -en vain- de le laisser terminer (« attendez ») ; Tahar ne l'écoute pas et continue de parler (en 91). L'animateur consent à le laisser continuer parce qu'il est d'accord, en 94 et en 98, sur le constat qu'il a fait sur l'entretien des trottoirs. Il renforce son accord par l'emploi de l'adverbe « entièrement ». Cependant, en 103, Tahar émet un jugement sur les Algériens en disant qu'ils n'arrivent pas à voir les saletés dans les rues. Alors Benamara manifeste, en 108, son désaccord et refuse brutalement ce jugement « ne nous traitez pas d'aveugles ». En 109, Tahar à son tour effectue une négociation explicite afin d'apaiser l'animateur et d'essayer de sauver sa face « ne prenez pas ça mal », mais en vain, car Benamara refuse d'arrêter. En 110, il lui coupe brutalement la parole (d'une voix intense) en lui demandant de le laisser finir. Et Tahar essaye à plusieurs reprises de greffer une phrase avec un chevauchement pour tenter de se défendre mais il ne réussit pas car c'est l'animateur qui l'emporte sur ce coup. En 115, il formule une demande de prendre la parole, mais elle n'a pas été ratifiée par l'animateur, puisqu'il exige de terminer d'abord son explication. Pour ce faire, il réitère dans les tours 118, 120, 122, et 129, sa volonté de poursuivre « je finis », « attendez », « je peux finir », d'autant plus que Tahar s'obstine à conserver la parole. L'animateur essaie de la lui arracher à plusieurs reprises n'arrivant qu'à produire des bribes de phrases (tours 124 et 126). Par un chevauchement, Benamara interrompt, en 131, encore une fois son interlocuteur en usant de sa voix forte et intense et un débit rapide, pour exprimer son désaccord (répétition du marqueur de négation « non ») ainsi que pour lui reprocher son attitude d'incompréhension et son entêtement à ne pas vouloir comprendre ce qui se passe réellement en Algérie. Il semble ému dans ce

dernier tour d'où les balbutiements des expressions qui sont suivis d'une autocorrection « vous a- vous êtes », « vous laissez pas, vous voulez parler ». Cette émotion est la preuve du mécontentement de l'animateur à l'encontre de l'auditeur-intervenant, elle s'explique par le fait que celui-ci émet des jugements stéréotypés et ne veut pas essayer de comprendre les explications que celui-là lui fournit.

Nous remarquons que les interruptions ont eu lieu là où les désaccords ont apparu entre les deux participants, autrement dit, lorsque Tahar donne un argument, Benamara n'hésite pas à lui avancer un contre-argument. Cela nous permet de dire que l'animateur possède un esprit d' « à-propos » et de « répartie » avec ses réactions vives. Nous remarquons également que les interruptions introduisent souvent un aspect émotionnel qui est véhiculé par le désaccord. Par conséquent, ce phénomène est plus récurrent dans la situation de conflit entre les partenaires de l'interaction comme c'est le cas dans l'extrait ci-dessus.

L'interruption est en fait un avantage pour le développement de l'interaction dans la mesure où elle empêche le malentendu de dégénérer. A ce titre, l'animateur y a recours afin de mettre des limites aux dépassements de l'intervenant, ce qui va l'empêcher de continuer jusqu'au bout de son raisonnement.

Par ailleurs, il arrive que l'animateur coupe définitivement la parole à l'intervenant lorsque la conversation n'avance pas ou lorsqu'elle dégénère en conflit.

*Même appel.*

186 DB [c'est c'est votre] droit absolu de choisir votre [destination nous respectons/ (0.2) non nous respectons vos (0.2) nous respectons/ .h (0.2) nous respectons/ (0.2) nous respectons/]

187 Tah [voilà mais je veux dire par là que j'ai vraiment voyagé inaud je connais les états unis je connais l'Amérique du sud/]

188 DB vos libertés/ .h vous irez où vous voulez/ .h mais quand on revient dans son pays trente ans après/ il faudrait quand même être Armé de patience pour mieux comprendre le pays qu'on a quitté trente ans/ .h après\ [voilà si « monsieur » tahar merci]

189 Tah [mais mais]

En effet, il y a un désaccord radical entre les participants à l'interaction. Tahar résiste et refuse de renoncer à la controverse. Ce faisant, la négociation des tours de parole échoue. L'animateur essaie quand même d'écouter son partenaire, ce qui n'est pas le cas pour lui. Et vu qu'il n'y a pas de terrain d'entente entre les deux, il recourt à une dernière solution qui est l'interruption définitive de Tahar. En 187, Benamara intervient brutalement pour prendre le dessus de l'interaction avec un chevauchement prolongé jusqu'en 189, où il répète à haute voix le segment « nous respectons » qui est marqué

par des pauses afin de donner plus de consistance à l'énoncé. Il s'acharne à répéter<sup>5</sup> cela jusqu'à ce qu'il parvienne à imposer sa voix pour terminer son intervention. Donc la tentative de Tahar d'occuper le terrain ne réussit pas parce que l'animateur refuse de lui accorder le droit de poursuivre la parole : l'auditeur-appelant manifeste cette volonté de poursuivre en introduisant le marqueur « mais ». L'animateur conclut la conversation, et ce, en donnant un conseil à Tahar pour lui faire savoir qu'il se trompe dans ses jugements. Il le remercie avec politesse à la fin du tour et clôt l'appel.

On assiste dans les deux extraits ci-dessus à une véritable « guerre du crachoir » où l'auditeur-intervenant refuse de se laisser faire et s'obstine à conserver la parole, cependant, l'animateur se montre plus fort que lui : il fait preuve de fermeté dans ses interruptions. Il use donc de sa vitesse d'élocution (accélération du rythme), de l'autorité<sup>6</sup> que lui attribue son rôle institutionnel dans l'émission (mettre fin à l'interaction) et de sa voix « autoritaire ». En gros, la stratégie d'interruption permet à l'animateur de renforcer son image de *débatteur* et de *supérieur*.

En outre, nous pouvons tirer la conclusion suivante : l'animateur agit selon ce comportement interactionnel dans des situations similaires<sup>7</sup> à celle qu'on vient d'étudier. En d'autres termes, si un auditeur-appelant se montre agressif et refuse l'échange d'opinion, il va recevoir le même traitement que celui qu'a eu Tahar.

## 2. Le changement de voix<sup>8</sup>

La voix représente un point important dans l'étude de l'ethos. Cet élément prosodique constitue une ressource précieuse pour l'animateur. Elle lui permet d'exercer ses différents rôles dans le *phone-in*, et ce, en fonction du contexte, entre autres, le comportement interactionnel de l'auditeur-appelant et le type de sujet soulevé dans l'appel.

L'animateur est doué d'une voix chaude, riieuse et énergique. Une voix qui accompagne et berce les auditeurs la nuit. De manière générale, Benamara discute avec les auditeurs-appelants en gardant ce ton « doux et énergique » qui lui permet de manifester à la fois une sympathie et une empathie pour ces derniers. Cette voix standard<sup>9</sup> est constamment manifestée dans la plupart des appels enregistrés dans l'émission (ex. le cas de la demande de conseils ou d'informations, la discussion d'un problème personnel). Elle est donc mise au service de l'ethos de *solidaire* (avec ses auditeurs-appelants), de *plaisant* (il ajoute souvent une touche d'humour aux conversations afin de détendre l'atmosphère) et d'*écouteur*.

On a toutefois observé quelques écarts par rapport à la voix standard de l'animateur, et ce, dans le cas des conflits radicaux (échange à caractère agonale) entre les deux interactants. En effet, il utilise une voix autoritaire pour imposer son point de vue

lorsqu'il y a des dérapages de la part de la personne qui appelle (ex. l'appel analysé précédemment).

En somme, Benamara semble savoir exploiter sa voix en la modifiant, l'ajustant ou l'adaptant selon les différentes situations interactionnelles pour la mettre au profit de son ethos.

### 3. La stratégie de l'injonction<sup>10</sup>

L'animateur peut également marquer son autorité sur son interlocuteur par la stratégie de l'injonction. Ce dispositif consiste à interpeller l'interlocuteur pour formuler des ordres sous ses différentes figures.

*Emission du 12/12/2009. Appel n° 1.*

171 Th moi à à aucun moment à aucun moment je ne porte un jugement je ne porte un raisonem- je je ne porte un mauvais raisonnement/ (0.2) heu si si mon raisonnement est est peut-être mauvais/ je veux tout simplement dire je veux tout simplement di- que (0.6) ce match de foot\ .h c'est un jeu/ c'est du jeu/ les gens il faut qu'ils s' calment/ .h heu [inaud.&&]

172 DB [il aurait ce message je pense c'est juste ce message il aurait fallu (0.2) il aurait fallu l'envoyer aux égyptiens pas aux algériens\ .h il fallait non il fallait l'envoyer aux égyptiens quand même\ vous avez été très mal informé\ .h mais [c'est aux égyptiens qu'il faut dire ça&&]

173 Th [oui non non mais inaud. ce match] là je l'ai vu dans la casbah

174 DB oui oui oui oui mais mais c'est [normal]

175 Th [cité xxx] voilà pour être précis voilà juste en bas du marché

176 DBoui mais ((rit)) en france aussi les français ont bien fêté la victoire des français\ (0.2) .h enfin/

177 Th oui mais pas à ce stade-là\

178 DB [revenez revenez quand même/ essayez de revenir/le jour où vous reviendrez/]

179 Th [inaud.il faut qu'ils se calment un peu\]

180 DB le jour où vous reviendrez/je vous servirai de guide et vous [verrez une autre Algérie &&]

181 Th [bon je ne sais pas si je vais revenir hein/]

182 DB j' crois qu'il faut éviter les murs/ allez plutôt vers les Algériens/ .h et vous comprendrez l'état dans lequel ils sont/ .h avec cette ancestrale hospitalité cette accueil malgré toutes les [difficultés du monde]

En plus du dispositif de l'interruption, l'animateur recourt à l'injonction pour accabler

son interlocuteur. Dans l'extrait ci-dessus, l'auditeur-intervenant (Tahar) pense que ce sont les supporters algériens qui se sont comportés de manière agressive envers les Egyptiens, il leur demande donc de se calmer. A cet instant, Benamara intervient (en 173) pour le ramener à la réalité. Il lui demande d'envoyer ce message aux personnes concernées, c'est-à-dire aux Egyptiens. Autrement dit, il lui donne l'ordre de dire cela aux véritables agresseurs: « je pense c'est juste ce message il aurait fallu il aurait fallu l'envoyer aux Egyptiens pas aux Algériens ». La répétition des segments « il aurait fallu », « il fallait » plusieurs fois s'explique par le chevauchement qui accompagne l'interruption. Il emploie à la fin de l'énoncé le marqueur « quand même » qui renforce l'évidence du constat. A la fin du tour, il répète encore une fois la même injonction. Dans ce tour, il s'agit d'un énoncé de type « directif » qui est répété sous forme d'une réalisation indirecte, et ce, par le moyen du modalisateur « falloir » (employé à l'imparfait et au conditionnel). Dans cette sommation formulée par Benamara, il y a une sorte de *demande en tiroir* : il demande à Tahar de dire aux Egyptiens que le match n'est qu'un simple jeu et qu'il faut qu'ils se calment. De ce fait, il le met face à la réalité en lui faisant porter la responsabilité de transmettre ce message aux véritables destinataires. Pour ce qui est de la prosodie : les énoncés sont marqués par une mélodie fortement descendante qui caractérise l'énoncé injonctif. En 179, l'animateur produit un autre énoncé de type directif mais qui est formulé de façon directe par le biais de l'impératif (revenez, essayez). Cet ordre formulé est venu en réaction au refus de Tahar de comprendre ce que lui explique Benamara dans les tours précédents. En outre, en 183, il propose à son interlocuteur un ensemble de solutions à son problème de désinformation (vous êtes très mal informé), et ce, sous forme de conseils réalisés, d'une part, par l'emploi du modalisateur « falloir », d'autre part, en ayant recours à l'impératif (allez). L'animateur l'appelle donc à aller voir la réalité sur le terrain pour découvrir l'hospitalité des Algériens envers les autres.

En somme, cette injonction est en soi une manière de dire à Tahar « au lieu d'émettre des jugements infondés, ce serait mieux d'aller voir comment les choses se sont passées et vous allez découvrir que vous vous trompez », ce qui signifie que c'est l'animateur qui a raison. En d'autres termes, il dément les propos de son interlocuteur pour sous-entendre que celui-ci n'est pas bien placé pour dire quoi que ce soit sur les Algériens vu qu'il ignore tout ce qui les concerne de près ou de loin. Par cet acte, l'animateur porte atteinte à la face de Tahar en lui attribuant l'ethos de désinformé, ainsi qu'en lui faisant perdre la légitimité de juger les Algériens.

En fait, à travers le procédé d'injonction, l'animateur acquiert une légitimité et construit de cette manière un ethos de *détenteur de la raison*. D'autre part, cette stratégie est aussi un moyen pour prendre la défense de ses concitoyens (algériens) contre les attaques de Tahar (ethos de *défenseur* de l'intérêt des autres).

Par ailleurs, l'animateur peut adresser un message non pas à l'auditeur-appelant mais plutôt aux autorités (destinataire extra-discursif) en leur demandant de réagir à un problème donné.

*Emission du 26/12/2009. Appel n°2.*

84 DB rapport à un événement/ la première (.) la première conclusion qu'il faut tirer/ .h c'est de dire qu'aujourd'hui l'algérie/ heu accuse un déficit dans les moyens de communication\ .h nous=

85 Rab=ça c'est vrai\

86 DB nous n'avons pas de médias qui portent loi .h parce que si on avait des médias/ .h aussi puissants aussi heu forts aussi heu développés que l'égypte/ .h on aurait peut-être répondu dans le même discours/ mais avec des preuves concrètes avec justement des débats avec des invités/ .h avec les algériens les officiers qui ont fait .h la guerre des six jours du du la guerre de kippour qui ont .h bazaré la ligne barlève: qui ont été des aviateurs/ le nombre d'algériens qui ont .h qui ont donné qui ont sacrifié leur vie pour justement repousser l'invasion israélienne/ .h heu tout ça (.) on aurait fait un débat pour que les égyptiens puissent suivre cette télévision et comprendre en fait que .h heu on leur a répondu de manière élégante/ mais aussi avec beaucoup de vérité\ .h bah (.) il y a d'abord un déficit\ y a un constat qu'il faut faire/ il faut développer justement la communication les moyens de communication en algérie/ .h il faut porter très loin la voix de l'algérie/ avec toutes ses ambitions\ (0.2) ça n' veut pas dire qu' c'est un pays qui a réglé ses problèmes/ l'algérie a des problèmes [...]

Dans cet extrait, l'animateur veut attirer l'attention des autorités publiques en faisant une remarque sur le déficit des moyens de communication qu'enregistre le pays (en 84). Il réitère cela en 86 pour insister sur le problème. En employant le modalisateur « falloir » (au présent de l'indicatif) et en le répétant, Benamara fait une série de recommandations qui vont servir pour résoudre ce problème de déficit. Il s'adresse donc aux responsables et se sert de cette formule injonctive répétée afin de les inciter à passer à l'exécution des mesures nécessaires. L'élément prosodique connote une fermeté de la part de l'animateur (élocution ralentie et pesée). On n'est plus ici dans l'expression de l'opinion, mais plutôt dans celle d'une réponse à une exigence insistante.

En conséquence, il se place dans une position qui lui permet d'émettre des critiques et de proposer des solutions, il construit, de ce fait, l'ethos de *conseiller éclairé*.

#### 4. La stratégie de politesse

La politesse est perçue comme un système qui permet de réduire les menaces des

faces (positive<sup>11</sup> et négative<sup>12</sup>) des interactants. Elle consiste donc à produire des actes qui minimisent (adoucissent) ou réparent les FTAs<sup>13</sup> en cas de production.

Nous remarquons que les actes de politesse sont nombreux dans notre corpus. Ils apparaissent dans l'interaction sous plusieurs formes et dans des situations différentes. Benamara se montre respectueux à l'égard de ses interlocuteurs. Par exemple, dans le cadre de la gestion des appels, lorsqu'il s'agit de développer un thème au début de la communication, il laisse souvent l'auditeur-appelant finir pour ensuite entamer la discussion (*ethos d'écouteur*). On peut également citer un autre exemple : au cours des négociations des opinions, au moment où l'auditeur demande explicitement de prendre la parole (« je peux finir ? »), l'animateur laisse son interlocuteur terminer son raisonnement. En gros, il accorde aux auditeurs-appelants un espace qui leur permet d'exprimer leur point de vue. Autrement dit, il ne détient pas le monopole de la parole dans l'émission.

En fait, ce qui nous intéresse le plus, dans notre analyse, c'est le processus de politesse qui apparaît dans les situations de désaccord entre l'animateur et l'auditeur-intervenant. Dans le *phone-in*, Benamara ne cède à aucun moment à la volonté d'imposer son point de vue de façon irrationnelle et n'essaie pas non plus de faire valoir ses opinions par la force. Ses positions sont souvent étayées par des arguments<sup>14</sup> *fondés*, et ce, pour réussir à convaincre les auditeurs-intervenants.

Le désaccord dans l'interaction constitue en soi un acte qui menace la face positive du partenaire de celui qui l'exprime. Cependant son apparition dans les discussions ou les débats est un fait attendu et par conséquent, il n'est pas considéré comme une impolitesse, puisque la confrontation des idées est l'un des objectifs de l'émission. Toutefois, l'expression du désaccord ne doit pas acquérir un caractère violent, menaçant ou insultant (désaccord accompagné de durcisseurs). Les cas de désaccords enregistrés relèvent du désaccord atténué et du désaccord non durci (désaccord explicite), c'est-à-dire un désaccord attendu en situation de débat. Prenons un exemple qui illustre le premier type.

*Emission du 26/12/2009. Appel n°2.*

47 DB et là vous faites du harcèlement médiatique là ((rit))

48 Rab non non non [inaud.] j'avais j'avais un poids sur le cœur/ xxx

49 DB [non non non .h heu] oui oui mais d'accord/ mais on on va p' t-ê't pas je pense qu'il est .h heu (0.2) qu'on n'a pas utilisé le même langage qu'ils ont que certains égyptiens ont utilisé [parce que voilà] .h mais c'est leur sauce tomate à eux heu

50 Rab [oui certes oui certes]

Dans cet extrait, le désaccord de l'animateur est adouci dans la mesure où celui-ci le précède d'un accord (accord suivi d'un désaccord). En 49, il interrompt Rabah par

un chevauchement, pour exprimer son opposition, par le biais de la négation (« non ») répétée. Ensuite il accompagne cela d'un accord (« oui mais d'accord »). Néanmoins il fait suivre cet accord d'un désaccord dont le passage est marqué par le marqueur d'opposition « mais ». Dans ce cas, l'accord produit par l'animateur n'est en fait qu'un adoucissant du désaccord, autrement dit, il permet d'atténuer la menace de la face de son interlocuteur. Sur le plan prosodique, la voix calme est également un signe de respect et est un adoucissement du désaccord.

Par ailleurs, la parole de l'animateur ne porte en aucun cas un caractère violent ou agressif, même dans les cas des dépassements des auditeurs que nous avons enregistrés. Si on prend l'exemple de l'appel n°1 de l'émission du 12/12/2009, là où Tahar refuse de négocier son point de vue avec son partenaire ; en dépit de ce comportement, Benamara n'a pas produit un acte d'insolence ou d'attaque à la personne de son interlocuteur. Au contraire, à la fin de l'interaction, il le remercie et le salue avant d'interrompre la communication. Ce remerciement est produit pour atténuer l'effet négatif de cet acte (l'interruption) sur l'interlocuteur : il s'agit d'un acte adoucissant un FTA. En outre, en dehors de cet appel, l'animateur trouve, malgré tout, une occasion pour exprimer son respect à l'égard de Tahar.

*Emission du 12/12/2009. Appel n°2.*

8 Fel je viens d'entendre le type qui vient de passer mainten-[ant&]

9 DB [à&oh là] là oh là là laissez-le il a dit c' qu'il pensait il en avait le droit [totalement\] [...]

En effet, Benamara ne veut pas juger le comportement de Tahar. Il interrompt Fella et ne la laisse pas, elle non plus, porter un jugement à l'encontre de cet auditeur. Il explique à cette dernière que Tahar est libre de dire ce qu'il pense, ce qui sous-entend qu'il respecte quand même son opinion. Par principe de politesse négative, l'animateur s'abstient donc de produire des actes menaçant la face de son partenaire de l'interaction.

De manière générale, l'animateur montre du respect envers les auditeurs-appelants. Pour cela, il donne de la considération à ce qu'ils disent, quelle que soit leur opinion, ce qui lui permet de construire un ethos de *respectueux*. Toutefois lorsqu'il reçoit des attaques de la part de certains auditeurs-appelants, il se voit dans l'obligation de prendre la décision de couper la parole dans la discussion et, parfois, d'interrompre totalement la communication, ce qui peut lui donner une image « un peu autoritaire », mais il essaye tout de même de minimiser l'impact des FTAs sur ces appelants.

## Conclusion

L'analyse des échanges communicatifs entre l'animateur de l'émission radiophonique interactive *Franchise de nuit* et les auditeurs-appelants nous a permis de dégager les

principales stratégies discursive et interactionnelle que l'animateur met en œuvre en vue de construire plusieurs facettes de son image. Il s'agit donc de la stratégie d'interruption, d'injonction, de changement de voix, et enfin de politesse. Ces dernières sont déterminées par le comportement interactionnel de ses partenaires de l'interaction. Autrement dit, il adapte à chaque interlocuteur la stratégie adéquate à ses réactions ainsi qu'à son comportement discursif.

A travers la stratégie de politesse, l'animateur se montre, à la fois, à l'écoute et à la disposition de ses auditeurs. Par ailleurs, dans certains cas, il fait preuve d'autorité et de fermeté (en mettant en place la stratégie d'interruption, de sommation et le changement de voix) pour imposer sa parole, ce qui lui donne une image un peu « despotique ».

**Annexe : conventions de transcription**

Convention	Phénomène
DB	l'animateur est désigné par ses initiales (Djamel Benamara)
Fel	les appelants sont désignés par la première syllabe de leurs prénoms (Fel pour Fella)
.h	aspiration du locuteur
:	allongements syllabiques
oui	les capitales indiquent une saillance perceptuelle (emphase)
[ ]	chevauchement entre deux locuteurs
⋈	continuation du tour par le même locuteur, au-delà de l'interruption de la ligne de la transcription pour l'introduction d'un chevauchement par un autre locuteur
(.)	pause inférieure à 1 seconde
(2)	pause supérieure à 1 seconde
/	intonation montante
\	intonation descendante
(rires)	les commentaires sur les voix, les tons de voix ou d'autres phénomènes sont notés entre parenthèses
xxx	Inaudibles, nombre de syllabes identifiables
(inaud)	passage inaudible.
[...]	passage supprimé

## Bibliographie

- Aristote. 1932. *Rhétorique I*. Ed. et trad. de M. Dufour, Paris : Les Belles Lettres.
- Charaudeau, P., Maingueneau, D. (éds.). 2002. *Dictionnaire d'analyse du discours*. Paris : Seuil.
- Ducrot, O. 1984. *Le dire et le dit*. Paris : Minuit.
- Goffman, E. 1973a. *La mise en scène de la vie quotidienne. 1- La présentation de soi*, Paris : Minuit.
- Goffman, E. 1973b, *La mise en scène de la vie quotidienne. 2- Les relations en public*, Paris : Minuit.
- Goffman, E. 1974. *Les rites d'interaction*. Paris: Minuit.
- Brown, P., Levinson, S.1978. « Universals in language use: Politeness phenomena ». In : E. Goody (éd.), *Questions and Politeness. Strategies in Social interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 56-289.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1990. *Les interactions verbales*. T I, Paris : Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C, 1992. *Les interactions verbales*. T II, Paris : Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. De Chaney H. C. 2006. « Cent minutes pour convaincre : l'ethos en action de Nicolas Sarkozy ». In : M. Broth et al. (éds. *Le français parlé des médias*. Stockholm : Acta Universitatis Stokholmiensis, pp. 309-329.
- Maingueneau, D. 2002, « Problèmes d'ethos », *Pratiques* 113, p. 55-68.
- Ravazzolo E. 2007. *Analyse du discours interactif médiatique. Le rôle de l'animateur d'une émission radiophonique*. Roma : Arcane.
- Traverso, V. 1999. *L'analyse des conversations*. Paris : Nathan.

## Notes

1. Le *phone-in* est le type d'émissions interactives où les auditeurs peuvent intervenir par téléphone pour, par exemple, faire des commentaires ou discuter soit avec l'animateur, soit avec le ou les invités qui se trouvent dans le studio.
2. Voir conventions de transcription en annexe.
3. Voir aussi Kerbrat-Orecchioni C., De Chaney H. C., 2006, « Cent minutes pour convaincre : l'ethos en action de Nicolas Sarkozy », in M. Broth et al., (éds.) *Le français parlé des médias*, Stockholm, Acta Universitatis Stokholmiensis, p.319.
4. Elle sert à accélérer la confirmation ou le rejet de l'information.
5. Cette répétition s'appelle également « procédé de recyclage » (Schegloff, 1987) qui est considéré comme un moyen de forcer l'écoute du partenaire de l'interaction.
6. L'animateur s'occupe de la gestion de l'organisation globale de l'émission, il veille donc au respect des règles de l'émission. Ce rôle lui attribue, par conséquent, une place supérieure par rapport à ses partenaires de l'interaction.
7. Nous avons remarqué cette attitude de l'animateur en écoutant d'autres numéros de l'émission en dehors de notre corpus.
8. Voir Ravazzolo (2007 : 117).
9. Brand et Scannell (1991) considère la voix standard comme étant la voix « normale » qu'on peut avoir dans la parole ordinaire. Cependant cette voix peut être changée ou ajustée pour obtenir des effets particuliers.
10. Cette stratégie est également appelée la « sommation » (Kerbrat-Orecchioni & De Chaney, 2006 :6).
11. La face positive est « la valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers une ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier » (Goffman, 1974 : 9).

12. La face négative correspond à la notion de territoire qui désigne « l'espace personnel, les places, l'espace utile, les tours, l'enveloppe, le territoire de la possession, les réserves d'information et les domaines réservés de la conversation » (Goffman, 1973b : 53-54).
13. Face Threatening Acts: les actes menaçant la face.
14. L'animateur est doué d'une capacité à argumenter et à convaincre l'auditoire.