

L'indirection : Procédé d'expression et de persuasion en communication publique

Gilles Gauthier
Université Laval

L'article porte sur les procédés d'indirection mis au jour dans la théorie des actes de discours de Searle et Vanderveken : l'accomplissement d'un acte de discours primaire au moyen d'un acte de discours secondaire. Une définition explicite de l'indirection est d'abord formulée en tenant compte de la typologie des actes de discours et de leurs conditions d'accomplissement. À partir de cette définition, sont après coup identifiés quelques mécanismes d'indirection : des manières différentes d'accomplir indirectement un acte de discours. Par la suite, il est fait état des principaux mécanismes d'indirection utilisés en publicité (cinq mécanismes) et en communication politique (six mécanismes) tels que le donnent à voir de premières analyses empiriques. En conclusion, sont avancées quelques raisons expliquant le recours relativement important à l'indirection dans ces deux pratiques de communication publique en fonction de leur finalité persuasive.

The article is about the indirection process presented in Searle's and Vanderveken's theory of speech acts: the performance of a primary speech act by means of the accomplishment of a secondary speech act. Considering the typology of speech acts and their performance conditions, the article first proposes an explicit definition of indirection. Following from this definition, several mechanisms for indirection are identified, i.e. different ways of performing an indirect speech act. The article then discusses the indirection mechanisms used in advertising (five mechanisms) and in political communication (six mechanisms). Finally, a number of reasons are given to explain the relative importance of the use of indirection in these two fields of public communication according to their persuasive goal.

«La parole a été donnée à l'homme pour déguiser sa pensée». Edward Young

Dans leur théorie des actes de discours¹, Searle et Vanderveken (surtout Searle, 1969, 1975 et 1979a; Vanderveken, 1988; et Searle et Vanderveken, 1985) analysent le phénomène de l'indirection : la possibilité d'effectuer un acte de discours de manière détournée par l'accomplissement d'un second acte de discours. Par exemple — c'est celui-là même qui est étudié par Searle (1975) — le locuteur qui dit «Pouvez-vous me passer le sel ?» (dans un contexte normal

d'énonciation) accomplit la requête que l'interlocuteur lui passe le sel au moyen de la question sur sa capacité de le faire.

Le présent article a pour objectif ultime d'analyser l'usage de l'indirection dans les pratiques de communication publique de la publicité et de la communication politique. Pour ce faire, nous proposerons d'abord une définition de l'indirection à partir de laquelle seront formulés un certain nombre de mécanismes d'indirection, c'est-à-dire de procédures distinctes permettant d'accomplir indirectement des actes de discours.

Une définition de l'indirection

Les actes de discours peuvent être effectués soit littéralement, soit non littéralement. L'indirection est un mode particulier d'accomplissement non littéral des actes de discours. L'opposition entre accomplissement littéral et accomplissement non littéral peut être marquée de diverses manières. L'une des façons les plus simples et les plus pratiques a pour point de départ une autre distinction faite dans la théorie des actes de discours entre signification de l'énoncé (*sentence meaning*) et signification du locuteur ou de l'énonciation (*speaker or utterance meaning*). La signification de l'énoncé est le sens de la phrase, la signification « linguistique », pourrait-on dire. La théorie des actes de discours reconnaît que les énoncés ont un sens intrinsèque ou plutôt littéral². La signification du locuteur ou de l'énonciation est le « vouloir dire » du locuteur.

Il arrive que la signification du locuteur corresponde parfaitement à la signification de l'énoncé : que le locuteur veuille dire exactement ce que signifie l'énoncé qu'il profère. On dira alors que la signification est littérale ou encore qu'un acte de discours est accompli littéralement : le locuteur effectue précisément l'acte de discours exprimé par l'énoncé. Il peut par ailleurs aussi arriver que la signification du locuteur s'écarte de quelque façon de la signification de l'énoncé, que le locuteur veuille dire quelque chose d'autre que ce que signifie l'énoncé. On dira alors que la signification est non littérale ou qu'un acte de discours est accompli non littéralement : le locuteur effectue un acte de discours différent de l'acte de discours exprimé par l'énoncé.

Il existe différents procédés d'accomplissement non littéral des actes de discours. La métaphore est l'un des ces procédés (voir Searle, 1979b). Quand un locuteur a recours à une expression métaphorique, son « vouloir dire » ne correspond pas à la signification de l'expression. La signification est alors non littérale et le locuteur accomplit non littéralement un acte de discours.

L'indirection est un autre procédé d'exécution non littérale des actes de discours. Elle consiste en l'accomplissement d'un acte de discours dit « primaire » par le détour de l'accomplissement d'un autre acte de discours dit « secondaire ». Par exemple, dans son contexte d'usage habituel, l'énoncé « Pouvez-vous me passer le sel ? » sert à effectuer non littéralement la requête primaire de passer

le sel via l'accomplissement littéral de la question secondaire sur la capacité de l'interlocuteur de passer le sel. Comment cela est-il possible ? Comment un locuteur peut-il faire une requête en recourant à un énoncé qui exprime une question ?

Dans la théorie des actes de discours, il est rendu compte de l'indirection dans une perspective « pragmatique » : le phénomène de l'indirection y est décrit et analysé en reconstruisant la démarche de l'interlocuteur. Face au locuteur qui dit « Pouvez-vous me passer le sel ? », l'interlocuteur comprend le sens littéral de l'énoncé, c'est-à-dire qu'il comprend que le locuteur accomplit littéralement une question portant sur sa capacité de lui passer le sel. L'interlocuteur, cependant, est amené à mettre en cause cette interprétation restreinte et donc le fait que le locuteur accomplit seulement une question parce qu'il lui apparaît inapproprié (dans le contexte normal d'un repas) que celui-ci cherche à savoir s'il a la capacité de lui passer le sel. Présument que le locuteur respecte un principe de coopération interdiscursive et applique une maxime conversationnelle de pertinence, c'est-à-dire qu'il cherche à lui signifier quelque chose de précis en utilisant un énoncé adéquat, l'interlocuteur se met alors en quête d'une interprétation de rechange. Il parvient ainsi à repérer la requête que lui formule le locuteur de lui passer le sel « derrière » la question portant sur sa capacité à le faire du fait que celle-ci constitue une condition de l'accomplissement (réussi et non défectueux) de la requête³.

Dans la foulée ou en marge de l'analyse de l'indirection fournie par Searle et Vanderveken, ont été développées un certain nombre d'observations et de propositions qui viennent en préciser la teneur et la portée. Ces observations et propositions ont trait (entre autres choses), de manière interreliée, à l'acte de requête, à la politesse et au caractère conventionnel de l'indirection.

Du fait, d'abord, que l'exemple choisi par Searle (1975) pour introduire sa théorie de l'indirection, « Pouvez-vous me passer le sel ? », soit également un exemple de requête et de politesse, il y a risque que ces deux dernières notions soient à tort télescopées à celle d'indirection ou à tout le moins qu'elles en obscurcissent le sens. Certes, la requête est un acte de discours et, à ce titre, donne lieu à des analyses pragmatiques de son accomplissement comme celles, entre autres, de Clark et Lucy (1975) et de Blum-Kulka (1985). Mais elle n'est pas le seul acte de discours et, comme nous le verrons plus en détail plus loin, l'indirection est un mode d'accomplissement non littéral qui a une extension générale. L'indirection ne se réduit donc pas au seul cas de la requête. L'inverse est aussi vrai : la requête n'a pas l'indirection comme seul mode d'accomplissement ; elle peut être accomplie tout à fait littéralement. À ce propos, Blum-Kulka (1987, p. 137) propose même une échelle d'accomplissement de la requête allant de modes plus directs à des modes plus indirects. Somme toute, la requête n'est qu'un cas d'espèce de l'indirection qui s'applique à l'ensemble des actes de discours.

Par ailleurs, même si elle y contribue souvent, l'indirection ne se confond pas non plus avec la politesse. Blum-Kulka (1987) montre bien que les deux concepts ne coïncident pas l'un avec l'autre. D'abord, il s'avère que certains actes de discours de politesse — comme nous l'avons vu, c'est le cas de la requête — peuvent être exécutés littéralement et donc sans qu'il soit fait recours au mode d'accomplissement de l'indirection. Mais surtout, la politesse, quand elle est réalisée indirectement, est en lien avec une forme bien particulière d'indirection, l'indirection conventionnelle. Blum-Kulka, en effet, distingue deux types d'indirection, l'indirection conventionnelle et l'indirection non conventionnelle. Dans la première, en quelque sorte, la relation entre les actes de discours primaire et secondaire s'établit sur le plan de l'énonciation (nous verrons bientôt de quelle façon précise dans la théorie des actes de discours) alors qu'elle requiert une prise en compte plus large du contexte dans le cas de l'indirection non conventionnelle. L'indirection conventionnelle est plus formellement contraignante alors que l'indirection non conventionnelle est plus libre. Selon Blum-Kulka, pour ce qui est encore une fois de la requête, les modes d'accomplissement indirects les plus conventionnels (*'on record' indirectness*) s'avèrent plus polis que ses modes d'accomplissement indirects non conventionnels (*'off the record' indirectness*)⁴.

Dans l'exemple de « Pouvez-vous me passer le sel ? », l'accomplissement indirect d'une requête par une question a un motif ou sert un objectif de politesse. Searle, d'ailleurs, le reconnaît, de même que son caractère conventionnel. En fait, l'indirection à laquelle s'intéresse la théorie des actes de discours est toujours de type conventionnel⁵. L'indirection telle que caractérisée dans la théorie des actes de discours n'est pas un phénomène contingent mais, tout au contraire, fait l'objet d'une régulation très précise. Des éléments seulement contextuels ne suffisent pas à expliquer que l'énoncé « Pouvez-vous me passer le sel ? », qui exprime littéralement une question, puisse servir à l'accomplissement indirect d'une requête. L'indirection ne s'explique pas totalement par la connaissance des interlocuteurs de la signification littérale des énoncés, par leur connaissance de l'arrière-plan conversationnel et par leur capacité à appliquer un principe de coopération et une maxime conversationnelle de pertinence. Fondamentalement, si l'interlocuteur peut parvenir à repérer la requête que lui formule le locuteur de lui passer le sel « derrière » la question portant sur sa capacité à le faire, c'est que cette capacité est une condition de l'accomplissement (réussi et non défectueux) de la requête. C'est parce que la capacité de l'interlocuteur constitue ainsi une exigence de la requête qu'il passe le sel qu'il est possible d'accomplir indirectement celle-ci en questionnant la capacité de l'interlocuteur.

Pour qu'il y ait indirection (du moins l'indirection étudiée dans la théorie des actes de discours), il faut nécessairement que les actes primaire et secondaire soient en relation l'un avec l'autre. Il faut même, plus précisément, qu'il y ait

connexion interne entre les actes primaire et secondaire : que ceux-ci aient en partage un moyen terme. Dans le cas de « Pouvez-vous me passer le sel ? », les actes primaire et secondaire ont tous deux trait, d'une certaine façon, à la capacité de l'interlocuteur de passer le sel. Cette connexion interne constitue une contrainte structurelle de l'indirection. Elle s'applique antérieurement à la connaissance des interlocuteurs de la signification littérale des énoncés ainsi que de leur connaissance de l'arrière-plan conversationnel et antérieurement également à leur capacité d'appliquer un principe de coopération et une maxime conversationnelle de pertinence. Autrement dit, cette connexion constitue une condition même de possibilité de l'accomplissement indirect d'un acte de discours par le locuteur et de sa saisie par l'interlocuteur. C'est cette condition qui donne régularité à l'indirection, qui fait en sorte que celle-ci n'est pas un phénomène accidentel mais, au contraire, réglé et même structuré.

La connexion au cœur de l'indirection est de nature très précise : ce qu'ont en partage les actes primaire et secondaire, ce à quoi tous deux ont trait, c'est une condition d'accomplissement de l'acte primaire. C'est en fonction de cette structuration particulière qu'il est possible de fournir une définition explicite de l'indirection :

L'indirection résulte d'une opération dans l'acte secondaire sur une des conditions d'accomplissement de l'acte primaire.

Structurellement, l'indirection consiste en une intervention dans l'acte secondaire au sujet de la condition d'accomplissement de l'acte primaire auxquels tous deux ont trait. Dans l'exemple de « Pouvez-vous me passer le sel ? », la question secondaire et la requête primaire portent sur la capacité du locuteur à passer le sel. Cette capacité constitue une condition d'accomplissement de la requête. Cette dernière est accomplie indirectement par l'acte secondaire de question du fait qu'il interroge cette capacité du locuteur de passer le sel. C'est parce que la question secondaire opère d'une certaine façon sur cette capacité et que celle-ci est une condition d'accomplissement de la requête que l'indirection est possible : que la requête peut être accomplie indirectement par la question.

L'indirection consiste toujours en une telle opération relative à une condition d'accomplissement de l'acte primaire. Cette opération n'a pas comme seule modalité possible l'interrogation. Elle peut prendre d'autres formes d'intervention ou d'évocation. L'une de ces autres formes d'opération est l'affirmation. Par exemple, la même requête effectuée par l'énoncé « Pouvez-vous me passer le sel ? » peut aussi être accomplie indirectement (si le contexte s'y prête) par l'assertion « Vous pouvez me passer le sel. » Le locuteur, alors, au lieu d'interroger la capacité de l'interlocuteur de lui passer le sel, la pose. L'intervention est différente mais elle porte aussi sur une condition d'accomplissement de la requête.

Les deux exigences logiques de l'indirection, respectées dans l'un et l'autre cas, sont que les actes primaire et secondaire aient en partage un élément commun relatif à une condition d'accomplissement de l'acte primaire et que, dans l'acte secondaire, soit menée une certaine opération au sujet de cette condition d'accomplissement de l'acte primaire. C'est parce que l'énoncé « Pouvez-vous me passer le sel ? » porte, en la questionnant, sur une condition d'accomplissement de la requête qu'il peut servir à l'effectuer indirectement. Bien qu'elles n'y soient pas explicitement formulées, cette caractérisation formelle et la définition de l'indirection qui en découle sont impliquées par la théorie des actes de discours.

Cette définition de l'indirection a une portée opératoire dans la mesure — comme c'est effectivement le cas dans la théorie des actes de discours ainsi que nous le verrons maintenant — où les conditions d'accomplissement des actes de discours peuvent être clairement identifiées.

Quelques mécanismes d'indirection

Searle (1976) regroupe les actes de discours en quelques grandes classes, identifie des conditions de leur accomplissement et repère des conditions générales d'accomplissement pour chacun des types d'actes de discours. À partir de ces catégorisations, un certain nombre de mécanismes précis d'indirection peuvent être formulés.

La typologie des actes de discours proposée par Searle comporte cinq catégories : les actes assertifs, directifs, commissifs, expressifs et déclaratifs. Ces types d'actes de discours se distinguent les uns des autres essentiellement par leur but illocutoire distinct. Les actes assertifs (comme affirmer, nier, suggérer, conjecturer, prédire, etc.) ont pour but de représenter un état de choses ; les actes directifs (comme demander, faire une requête, poser une question, solliciter, inviter, etc.), d'amener ou d'inciter l'interlocuteur à effectuer quelque action ; les actes commissifs (comme s'engager à, promettre, menacer, garantir, assurer, etc.), d'engager le locuteur à effectuer une action ; les actes expressifs (comme remercier, s'excuser, féliciter, complimenter, déplorer, etc.), d'exprimer un état psychologique et les actes déclaratifs (comme déclarer, démissionner, renier, capituler, sanctionner, etc.), d'instaurer un nouvel état de choses du fait même de leur accomplissement.

Quel qu'en soit le type, l'exécution des actes de discours est soumise à des conditions. Leur accomplissement (réussi et non défectueux) requiert que soient remplies quelques exigences. Dans la théorie des actes de discours sont identifiés trois différents types de conditions d'accomplissement des actes de discours : des conditions préparatoires, des conditions de contenu propositionnel et des conditions de sincérité.

Une condition préparatoire est une présupposition (illocutoire) ; elle consiste en un état de choses présumé être réalisé. Par exemple, l'acte d'ordre a pour condition préparatoire que le locuteur ait quelque autorité sur l'interlocuteur. On ne peut ordonner à quelqu'un de faire quelque chose que si on est en position de lui imposer d'effectuer la chose ordonnée.

Une condition de contenu propositionnel est une contrainte relative à la teneur d'un acte de discours. Par exemple, une prédiction ne peut porter que sur le futur, contrairement à une affirmation qui, elle, peut se rapporter au passé, au présent ou à l'avenir. De même, inviter a pour condition de contenu propositionnel que l'interlocuteur se rende à quelque endroit ou assiste à quelque activité.

Une condition de sincérité consiste en la possession, par le locuteur, de l'état mental exprimé dans l'accomplissement de son acte de discours. Tous les actes de discours, et pas seulement les actes expressifs, sont le lieu d'expression d'un état psychologique. Ainsi, la possession effective d'un regret est-elle la condition de sincérité de l'excuse ; celle d'un sentiment de désapprobation, une condition de sincérité de la critique et, au contraire, celle d'un sentiment d'acquiescement, une condition de sincérité de l'approbation.

Les conditions d'accomplissement peuvent être particulières à un acte ou à un groupe d'actes de discours. Par ailleurs, certaines conditions s'appliquent à l'ensemble des actes de discours d'un type donné ; elles sont, pour cela, dites « générales ». Dans la théorie des actes de discours, on repère un certain nombre de conditions préparatoires, de conditions de contenu propositionnel et de conditions de sincérité générales. Le tableau 1 présente une vue d'ensemble de ces conditions.

L'accomplissement (réussi et non défectueux) d'un acte assertif exige que le locuteur ait quelque motif de considérer, à un degré ou à un autre, que l'état de choses qu'il représente est actualisé et qu'il croit, aussi à certain degré, que c'est le cas. Par ailleurs, comme n'importe quel état de choses peut faire l'objet d'une assertion, il n'y a pas de condition de contenu propositionnel à l'exécution des assertifs : aucune contrainte ne pèse sur leur teneur. Pour effectuer (correctement) un acte directif, le locuteur doit spécifier une action future à être effectuée par l'interlocuteur et il doit avoir le désir que l'interlocuteur exécute cette action. Il faut aussi que l'interlocuteur soit en mesure d'effectuer l'action en question. Tout au contraire, pour accomplir sans défaut un acte commissif, le locuteur doit mentionner une action future à être effectuée par lui-même, il doit être capable d'effectuer cette action et aussi avoir l'intention de l'accomplir. Les actes expressifs sont pleinement accomplis si l'état de choses au sujet duquel est exprimé l'état psychologique est effectivement actualisé et si le locuteur a bel et bien cet état psychologique. Les actes expressifs n'ont pas, par ailleurs, de condition de contenu propositionnel : leur teneur peut être celle de tout état psychologique possible. Finalement, l'accomplissement (réussi et non défectueux)

Tableau 1: Les conditions générales d'accomplissement des actes de discours

	Condition préparatoire	Condition de contenu propositionnel	Condition de sincérité
Assertifs	La possession du locuteur de raisons pour l'actualisation de l'état de choses	Aucune	La croyance en l'actualisation de l'état de choses
Directifs	La capacité de l'interlocuteur d'effectuer l'action	Une action future de l'interlocuteur	Le désir du locuteur que l'interlocuteur effectue l'action
Commissifs	La capacité du locuteur d'effectuer l'action	Une action future du locuteur	L'intention du locuteur d'effectuer l'action
Expressifs	L'actualisation de l'état de choses sur lequel porte l'état psychologique	Aucune	L'état psychologique exprimé
Déclaratifs	Le pouvoir du locuteur de rendre existant l'état de choses	Aucune	La croyance et le désir du locuteur que soit instauré le nouvel état de choses du fait même de l'énonciation

des actes déclaratifs exige que le locuteur ait la capacité d'actualiser l'état de choses du fait même du déclaratif et qu'il croit et désire instaurer ce nouvel état de choses du fait même de l'exécution de l'acte. Il n'y a aucune contrainte générale qui se pose au contenu des actes déclaratifs.

En prenant comme point de départ la définition de l'indirection en terme d'opération sur une condition d'accomplissement des actes de discours et les conditions générales de leur accomplissement, il s'avère possible de formuler des mécanismes généraux d'indirection pour chacun des types d'actes de discours. Le tableau 2 rend compte de quelques-uns de ces mécanismes pour les quatre premiers types d'actes de discours (en les dénommant par l'initiale de ces derniers)⁶.

Ces quatorze mécanismes d'indirection sont formulés relativement à leur but illocutoire et mis en relation avec la condition d'accomplissement qui, pour chacun, les rend possibles. Ce ne sont très certainement pas les seuls mécanismes possibles. Ils apparaissent être les plus évidents et vraisemblablement aussi les plus répandus à la lumière de la considération la plus immédiate des conditions d'accomplissement des actes de discours.

Un acte assertif peut être accompli indirectement soit en faisant valoir qu'il y a quelque raison corroborant l'existence d'un état de choses (« On peut penser que la terre est ronde. »), soit en exprimant la croyance en son existence (« Je crois que la terre est ronde ! »), soit encore en affirmant posséder cette croyance en l'existence de l'état de choses (« J'ai la croyance que la

Tableau 2: Quelques mécanismes généraux d'indirection

A1	Représenter un état de choses en affirmant avoir des raisons pour son actualisation	Opération sur la condition préparatoire des assertifs
A2	Représenter un état de choses en exprimant la croyance en son actualisation	Opération sur la condition de sincérité des assertifs
A3	Représenter un état de choses en affirmant avoir la croyance en son actualisation	Opération sur la condition de sincérité des assertifs
D1	Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en affirmant qu'il en a la capacité	Opération sur la condition préparatoire des directifs
D2	Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en questionnant sa capacité	Opération sur la condition préparatoire des directifs
D3	Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en questionnant son accomplissement	Opération sur la condition de contenu propositionnel des directifs
D4	Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en exprimant le désir qu'il la fasse	Opération sur la condition de sincérité des directifs
D5	Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en affirmant avoir le désir qu'il la fasse	Opération sur la condition de sincérité des directifs
C1	S'engager à effectuer une action en affirmant en avoir la capacité	Opération sur la condition préparatoire des commissifs
C2	S'engager à effectuer une action en affirmant qu'on va la faire	Opération sur la condition de contenu propositionnel des commissifs
C3	S'engager à effectuer une action en exprimant l'intention de la faire	Opération sur la condition de sincérité des commissifs
C4	S'engager à effectuer une action en affirmant avoir l'intention de la faire	Opération sur la condition de sincérité des commissifs
E1	Exprimer un état psychologique en affirmant qu'est actualisé l'état de choses sur lequel il porte	Opération sur la condition préparatoire des expressifs
E2	Exprimer un état psychologique en affirmant l'avoir	Opération sur la condition de sincérité des expressifs

terre est ronde.)). Un acte directif a au moins cinq modes indirects possibles d'accomplissement : affirmer que l'interlocuteur a la capacité d'effectuer l'action requise (« Vous pouvez me passer le sel. »), poser la question de cette capacité de l'interlocuteur (« Pouvez-vous me passer le sel ? »), poser la question de l'accomplissement par l'interlocuteur de l'action requise (« Me passez-vous le sel ? »), exprimer son désir que l'interlocuteur effectue l'action (« Je désire que vous me passiez le sel ! ») et affirmer avoir ce désir (« J'ai le désir que vous

me passiez le sel.)). L'exécution indirecte d'un acte commissif peut résulter de quatre opérations distinctes sur ses conditions d'accomplissement de l'acte primaire : affirmer avoir la capacité d'effectuer une action (« Je suis capable de vous aider. »), affirmer qu'on va effectuer l'action (« Je vous aiderai. »), exprimer l'intention d'effectuer l'action (« Je veux vous aider ! ») et affirmer avoir l'intention d'effectuer l'action (« J'ai l'intention de vous aider. »). Finalement, un acte de discours expressif peut être accompli indirectement au moins de deux façons : en affirmant qu'est réalisé l'état de choses au sujet duquel le locuteur exprime un état psychologique (« Je vous ai offensé. ») ou en affirmant avoir l'état psychologique en question (« J'ai le regret de vous avoir offensé. »). Seuls certains de ces mécanismes d'indirection servent une fonction de politesse.

L'indirection en publicité et dans le discours politique

Les quatorze mécanismes d'indirection ci-haut identifiés font l'objet d'un usage variable suivant les contextes d'énonciation. On peut par exemple supposer que dans le contexte des rapports ordinaires quotidiens le mécanisme C2 est beaucoup plus usité que le mécanisme C1. Il apparaît en effet que, dans la vie de tous les jours, un acte commissif est plus souvent accompli indirectement par l'affirmation du locuteur qu'il effectuera une action (« Je vous aiderai. ») que par l'affirmation qu'il a la capacité de l'effectuer (« Je suis capable de vous aider. »).

Dans des contextes d'énonciation plus particuliers, certains mécanismes d'indirection tout aussi particuliers sont utilisés avec une plus grande fréquence. Des recherches empiriques (Gauthier, 2000 et 2001), ont ainsi permis d'établir que les pratiques de communication publique que sont la publicité et la communication politique sont deux lieux d'utilisation de mécanismes d'indirection typiques. Ces mécanismes sont soit des formulations plus adaptées de mécanismes généraux, soit des mécanismes d'indirection plus pointus.

Le tableau 3 expose les principaux mécanismes d'indirection particulièrement employés en publicité.

Dans le contexte de la communication publicitaire (commerciale), l'interlocuteur est un auditoire et l'action qu'on tente de lui faire effectuer est d'acheter et/ou d'employer un produit. En tenant compte de ces particularités, il est possible de proposer des versions adaptées à la publicité de certains mécanismes d'indirection⁷. Le mécanisme PUB-D1 est une version particulière du mécanisme général d'indirection D1. Celui-ci consiste à inciter l'interlocuteur à effectuer une action en affirmant qu'il en a la capacité. Il est postulé, dans PUB-D1, que cet interlocuteur est un auditoire et que l'action qu'on vise à lui faire effectuer est l'achat ou l'usage d'un produit. Il arrive que des annonces publicitaires exhortent ainsi indirectement le consommateur à se procurer et/ou à utiliser un produit en assurant qu'il a les ressources

Tableau 3: Mécanismes d'indirection en publicité

PUB-D1	Inciter l'auditoire à se procurer et/ou à utiliser un produit en affirmant qu'il en a la capacité
PUB-D6	Inciter l'auditoire à se procurer et/ou à utiliser un produit en affirmant que ce sera pour lui bénéfique
PUB-C1	S'engager auprès de l'auditoire à effectuer une action en affirmant en avoir la capacité
PUB-C2	S'engager auprès de l'auditoire à effectuer une action en affirmant qu'on va la faire
PUB-C5	S'engager auprès de l'auditoire à un résultat en affirmant qu'il sera atteint

financières suffisantes pour l'acquérir et/ou l'employer ou encore, comme dans l'exemple qui suit, en faisant valoir que l'utilisation du produit et ses répercussions dépendent du bon vouloir du consommateur :

« Il ne tient qu'à vous qu'elle se souvienne ». Paco Rabanne (ref . . .),
Clin d'oeil, juillet 1998

Le mécanisme PUB-D6 consiste à inciter l'auditoire à se procurer et/ou à utiliser un produit en soutenant que son usage sera avantageux. Il s'agit d'un mécanisme d'indirection plus particulier que les cinq mécanismes généraux des actes directifs dans la mesure où il porte sur une sous-classe de ce type d'actes de discours. Certains actes directifs, comme la suggestion, le conseil, la recommandation et l'invitation, ont pour caractéristique que l'action qu'ils tentent d'amener l'interlocuteur à effectuer lui sera profitable. Au sens strict, une suggestion, un conseil, une recommandation, une invitation et d'autres actes directifs ne sont toujours accomplis que dans l'intérêt de l'interlocuteur. Un conseil, par exemple, est un avis donné à quelqu'un sur ce qu'il convient de faire, donc sur la conduite la meilleure pour lui à adopter. On peut qualifier de « favorables » les actes directifs de ce sous-groupe. Ils s'opposent à d'autres actes directifs, comme la menace, qui, parce qu'ils sont accomplis au détriment de l'interlocuteur, peuvent être à l'inverse qualifiés de « défavorables ».

Les actes directifs favorables, en vertu de leur nature même, ont une condition préparatoire particulière : ils doivent être avantageux pour l'interlocuteur. Cette condition préparatoire particulière donne lieu à un nouveau mécanisme d'indirection. Les actes directifs favorables peuvent être exécutés indirectement par l'affirmation qu'il est ou qu'il sera profitable pour l'interlocuteur d'effectuer telle action. Par exemple, le conseil donné à quelqu'un de voir le médecin peut être accompli indirectement en avançant que c'est dans l'intérêt de la personne de le faire au moyen d'énoncés comme « Ce serait bon que vous voyiez un médecin » ou « Vous devriez voir un médecin ». Ce mécanisme d'indirection des actes directifs favorables a la formulation générale suivante :

D6: Inciter l'interlocuteur à effectuer une action en affirmant qu'elle lui sera bénéfique.

En tenant compte des particularités du contexte de la communication publicitaire, D6 peut être reformulé dans les termes de PUB-D6. Il est utilisé quand la publicité appelle à se procurer et/ou à utiliser un produit en faisant valoir que son usage sera avantageux pour le consommateur. C'est le cas, par exemple, quand un message publicitaire met l'accent sur les effets bénéfiques du produit ou encore quand il prétend que le produit comblera une attente ou un besoin de l'auditoire. En voici un exemple :

« Les Goodnites font plus que procurer une bonne nuit de sommeil aux enfants, elles leur redonnent confiance en eux ». Goodnites (. . .), *Clin d'oeil*, juillet 1998

Comme les mécanismes directifs, les mécanismes d'indirection des actes de discours commissifs utilisés en communication publicitaire peuvent être reformulés en tenant compte du fait que l'interlocuteur y est plus précisément un auditoire. Le mécanisme C1 stipule qu'il est possible de s'engager indirectement à effectuer une action en affirmant en avoir la capacité. PUB-C1 est souvent utilisé pour faire valoir auprès de l'auditoire la qualité d'un produit ou l'expertise d'une entreprise :

« Seul Sally Hansen peut vous aider à avoir des ongles vigoureux ». Sally Hansen (. . .), *Elle Québec*, juillet 1998

Suivant le mécanisme d'indirection C2, un engagement à effectuer une action peut être accompli par l'affirmation qu'on va la faire. En communication publicitaire, sa variante PUB-C2 est assez souvent utilisée quand le promoteur d'un produit déclare qu'il posera tel geste ou encore quand est garantie la réalisation, présente ou future, d'un état de choses relatif résultant de l'achat et/ou de l'usage d'un bien, produit ou service :

« Les enfants de moins de 18 ans LOGENT GRATUITEMENT dans la chambre de leurs parents ». Ramada, *Coup de pouce*, juillet 1998

Le mécanisme d'indirection PUB-C2 joue sur la condition générale de contenu propositionnel des commissifs marquant une action future du locuteur. Par ailleurs, certains actes commissifs ont pour caractéristique d'engager le locuteur à effectuer une action qui aura quelque aboutissement ou effet. J'appelle actes « de résultat » ces commissifs particuliers. Ces actes de résultat ne constituent pas vraiment une sous-classe d'actes commissifs comme les actes dits « favorables » constituent une sous-classe des actes directifs. Plus simplement, les actes de résultat se différencient par un contenu propositionnel portant sur les conséquences de l'action que le locuteur s'engage à accomplir. Certains

actes commissifs peuvent ainsi être de résultat ou non selon la précision de leur contenu propositionnel. C'est le cas de la promesse, de la garantie, de la certification, de l'assurance et de l'offre. Par exemple, la promesse « Je vous promets que vous serez guéri » est un commissif de résultat alors que ce n'est pas le cas de la promesse « Je vous promets de venir à la réunion ». La première engage non seulement le locuteur à effectuer une action mais plus précisément encore à ce que cette action connaisse un aboutissement ou produise un effet. Les actes commissifs de résultat ou plutôt les occurrences des actes commissifs précisant un effet ont pour condition particulière de contenu propositionnel la production de cet effet. Ils peuvent être accomplis indirectement par l'affirmation de l'atteinte du résultat indiqué dans leur contenu propositionnel. Par exemple, la promesse « Je vous promets que vous serez guéri » peut être effectuée indirectement par l'affirmation « Vous serez guéri ». Est alors mis en jeu un nouveau mécanisme d'indirection dont la formulation générale est :

C5: S'engager à un résultat en affirmant qu'il sera atteint.

Dans ce mécanisme plus proprement formulé dans les termes de PUB-C5 quand on le considère relativement à la communication publicitaire, on évoque le résultat ou l'effet d'un produit afin de contracter un engagement. Un exemple :

« Avec Loving Care, ... le gris disparaît ». Loving Care (...), *L'Essentiel*, juillet 1998

Les principaux mécanismes d'indirection utilisés en communication politique sont ceux qui apparaissent dans le tableau 4.

Tableau 4: Des mécanismes d'indirection en communication politique

POL-D4	Inciter l'électorat à effectuer une action en exprimant le désir qu'il la fasse
POL-D6	Inciter l'électorat à effectuer une action en affirmant que cette action sera bénéfique pour l'électorat
POL-C1	S'engager auprès de l'électorat à effectuer une action en affirmant en avoir la capacité
POL-C2	S'engager auprès de l'électorat à effectuer une action en affirmant qu'on va la faire
POL-C3	S'engager auprès de l'électorat à effectuer une action en exprimant son intention de la faire
POL-C5	S'engager auprès de l'électorat à un résultat en affirmant qu'il sera atteint

La seule particularité pertinente de l'indirection en communication politique est que l'interlocuteur y est plus exactement un électorat. L'ajout de cette précision constitue l'unique modification à apporter aux mécanismes généraux d'indirection pour leur donner une formulation adaptée à cette pratique de communication publique.

POL-D4 opère sur la condition de sincérité des actes directifs : il consiste à inciter l'électorat à accomplir une action⁸ en exprimant le désir de le voir effectuer cette action. C'est le cas, par exemple, des appels à la confiance ou à l'appui populaire exprimés sous la forme de souhaits ou de prières :

« Nous sommes confiants que nos compatriotes québécois vont nous appuyer lors des prochaines élections ». John Turner, débat 1988

POL-D6, comme PUB-D6, s'applique aux actes directifs favorables, ces actes qui ont pour condition préparatoire particulière d'être accomplis dans l'intérêt de l'électorat. On en repère l'usage, en communication politique, entre autres choses, quand sont invoqués les bienfaits de politiques ou encore les bénéfices d'initiatives gouvernementales :

« ... il s'agit là d'une initiative très impressionnante et fort bénéfique pour le Canada ». Brian Mulroney, débat 1988

Avec POL-C1, les politiciens peuvent s'engager indirectement à accomplir une action par l'affirmation de leur capacité à l'effectuer. Alors que PUB-C1 est fréquemment utilisé pour mettre en valeur les vertus d'un produit ou la compétence d'une entreprise, on recourt souvent à POL-C1 en faisant état de marges de manœuvre ou de possibilités innovatrices :

« ... nous pouvons continuer ... à consacrer davantage de sommes dans les fonds décentralisés de création d'emplois dans toutes les régions, pour assurer la mise sur pied d'un vrai travail pour les jeunes ». Daniel Johnson, débat 1994

POL-C2 est la réplique pour la communication politique de PUB-C2 pour la communication publicitaire. Il permet de s'engager auprès d'un électorat à effectuer une action en affirmant qu'on va la faire. Les engagements et « promesses » politiques sont très souvent exprimés indirectement, au moyen de POL-C2, par la notification ou l'annonce que leur objet sera réalisé :

« ... en tant que gouvernement, nous allons appliquer un très grand nombre des recommandations du rapport Watkins ». Pierre-Elliot Trudeau, débat 1968

POL-C3 est un mécanisme apparenté à POL-C2. Il sert lui aussi à contracter un engagement auprès d'un électorat non pas par l'affirmation de l'accomplissement d'une action mais plutôt par l'expression de l'intention de l'effectuer. POL-C3 joue ainsi sur la condition de sincérité des actes commissifs. On utilise fréquemment le mécanisme en faisant état de sa résolution, de sa volonté ou encore de sa détermination à réaliser telle chose. En voici un exemple :

« Au cours du prochain mandat, nous voulons continuer à développer une économie qui crée des emplois, moderniser notre système de santé, investir dans nos enfants et nos jeunes, investir dans l'innovation, la technologie et le commerce et renforcer l'unité nationale ». Jean Chrétien, débat 1997

De la même manière que POL-D6 a traité, comme PUB-D6, aux actes directifs favorables, POL-C5 s'applique, comme PUB-C5, aux actes commissifs de résultat, c'est-à-dire, pour le préciser de nouveau, aux occurrences des actes commissifs où est spécifié quelque aboutissement ou effet de l'action faisant l'objet de l'engagement du locuteur. POL-C5 permet de s'engager indirectement auprès d'un électeur à la production d'un certain résultat en assurant que ce résultat sera obtenu. On y a recours, en communication politique, pour effectuer indirectement des promesses ou prendre indirectement des engagements relatifs à certains aboutissements ou aboutissements. :

« . . . M. Parizeau a déjà dit, lui, . . . qu'il ne s'occuperait pas du déficit avant quatre ou cinq ans. Moi, je dis aux Québécois que dans quatre ou cinq ans ce sera réglé ». Daniel Johnson, débat 1994

Conclusion

Les mécanismes d'indirection dont on vient de faire état sont fortement présents en publicité et en communication politique. Les mêmes études empiriques qui ont permis de les repérer font aussi voir leur haute fréquence d'utilisation : Gauthier (2000) dénombre la présence d'un mécanisme d'indirection dans 156 des 185 messages d'un corpus de magazines féminins québécois alors que Gauthier (2001) établit à plus de 1 200 les actes de discours indirects accomplis à l'occasion des débats télévisés tenus lors d'élections québécoises et canadiennes depuis une quarantaine d'années.

Comment expliquer cet abondant usage de l'indirection en publicité et en communication politique ? Au moins trois raisons peuvent être esquissées pour tenter de rendre compte du phénomène. D'abord, l'indirection permet de camoufler la visée persuasive de la publicité et de la communication politique ou, à tout le moins, de la rendre moins explicite. Ces deux pratiques de communication publique cherchent à nous faire acheter et utiliser des produits, biens et services et à nous faire adhérer à quelque idéologie ou projet politique ou encore à nous faire voter pour tel parti. Elles ont manifestement plus de chances d'atteindre l'un ou l'autre de ces objectifs en le taisant, en ne l'affichant pas explicitement. Les mécanismes d'indirection PUB-D1, POL-D4 ainsi que PUB-D6 et POL-D6 permettent de masquer ou à tout le moins d'atténuer la visée persuasive de la publicité et de la communication politique en centrant l'attention respectivement sur la capacité de l'auditoire, le désir du locuteur politique et sur quelque attrait ou valeur du produit ou de la proposition politique.

Un deuxième motif pouvant être à l'origine du recours à l'indirection en publicité et en communication politique est la volonté d'accentuer ou de renforcer le propos. En publicité et en communication politique, on contracte des engagements. Paradoxalement, l'objet de ces engagements (au moins dans certains cas) peut être perçu comme étant plus certain s'il n'est précisément pas présenté comme tel, si l'engagement est en quelque sorte éludé. Il est clair, pour prendre un exemple relatif au mécanisme général d'indirection C2 (S'engager à effectuer une action en affirmant qu'on va la faire), que, au moins dans certains contextes, dire qu'on va faire telle chose plutôt que de prendre expressément l'engagement de l'effectuer présente l'accomplissement de cette action comme étant plus assuré. Si j'affirme « Je me rendrai à Montréal », je représente cette action comme allant se réaliser de manière plus forte que si je dis « Je promets de me rendre à Montréal » pour préciser que je m'engage à l'effectuer. Un interlocuteur à qui l'on affirme que telle chose va se produire est naturellement plus porté à considérer qu'elle se produira que si on lui stipule qu'on s'engage à ce qu'elle se produise. Dans le premier cas, l'accomplissement de l'action est en quelque sorte annoncée alors qu'elle est « seulement » dite faire l'objet d'un engagement dans le second. La plus grande force de l'assertion s'explique ici par sa nature plus objective : l'assertion qu'on va faire quelque chose est un énoncé de fait alors que l'engagement à effectuer cette même action est (ou s'apparente à) un énoncé de valeur. Les mécanismes d'indirection PUB-C2 et POL-C2 ainsi que PUB-C5 et POL-C5 servent à renforcer l'objet d'engagements, à les présenter avec plus de force, en faisant contracter indirectement ces engagements par des assertions⁹.

Une troisième et dernière raison explique l'utilisation importante des mécanismes d'indirection dans les pratiques de communication publique : en y recourant, on s'aménage une possible position de repli. Un engagement implique une responsabilité ou une obligation de réaliser l'objet de l'engagement. En accomplissant un acte commissif indirectement, donc en contractant un engagement primaire par l'accomplissement d'un acte de discours secondaire, un locuteur se laisse ouverte une porte de sortie : il peut toujours prétendre qu'il n'accomplissait que l'acte secondaire, qu'il ne prenait pas véritablement un engagement mais qu'il ne faisait que ce qui aurait pu lui permettre de contracter indirectement un engagement. Les mécanismes PUB-C1 et POL-C1 ainsi que le mécanisme POL-C3 peuvent tout particulièrement servir à effectuer une telle dénégation. Celui qui s'est engagé auprès d'un auditoire ou d'un électorat à effectuer une action en affirmant en avoir la capacité ou en exprimant son intention de l'effectuer peut après coup, pour se défendre de ne pas avoir effectivement accompli cette action, prétendre qu'en fait il ne faisait qu'attester être en mesure ou que faire part de sa volonté de l'effectuer sans aller jusqu'à s'engager à l'accomplir¹⁰.

Notes

- ¹ L'expression anglaise est «speech acts». Dans la version française de Searle (1969), elle est traduite par «actes de langage». Mais c'est plutôt l'expression «actes de discours» qui tend aujourd'hui à s'imposer. Elle semble préférable dans la mesure où elle renvoie directement à l'usage du langage et non à sa structure.
- ² Cependant, selon Searle (1978), ce sens littéral n'est pas indépendant du contexte mais, au contraire, relatif à un ensemble de prémisses d'arrière-plan (*background assumptions*).
- ³ Cette perspective «pragmatique» sur l'indirection n'est évidemment pas la seule possible. On peut également en rendre compte d'un point de vue «logique». Par exemple, Gordon et Lakoff (1971) en fournissent une analyse en fonction de postulats de conversation relevant d'une logique conversationnelle. Outre leur différence de nature, les perspectives «pragmatique» et «logique» ont une certaine ressemblance ou, plutôt, une certaine isomorphie. De son côté, Anscombe (1980) met de l'avant une théorie «de la dérivation» dans laquelle l'indirection est expliquée par une série d'opérations menées sur des actes de discours «primitifs» menant à des actes «non marqués ou illusifs».
- ⁴ Blum-Kulka (1989) traite plus systématiquement du caractère conventionnel de l'indirection.
- ⁵ Searle et Vanderveken ne font pas la distinction entre indirection conventionnelle et indirection non conventionnelle et ne cherchent pas non plus à développer une théorie de la politesse. On peut faire l'hypothèse que pour eux l'indirection est conventionnelle par définition et que les cas d'apparente indirection non conventionnelle soit se réduisent à de l'indirection conventionnelle, soit exigent d'être expliqués par quelque autre mode d'accomplissement des actes de discours.
- ⁶ Au stade exploratoire du présent article, je ne veux pas traiter de la question de l'accomplissement indirect des actes déclaratifs. Soit il s'avère impossible, soit ses mécanismes sont plus complexes que ceux des quatre premiers types d'actes de discours.
- ⁷ Les exemples d'indirection en publicité donnés ici sont tirés d'un corpus de magazines féminins québécois (*Femme d'aujourd'hui*, *Clin d'oeil*, *Coup de pouce*, *Elle Québec*, *Châtelaine*, *Femme Plus*, *Filles d'aujourd'hui* et *L'essentiel*) publiés en juillet 1998 ; ceux d'indirection en communication politique du corpus des treize débats télévisés tenus à l'occasion des élections fédérales canadiennes et québécoises entre 1962 et 1998.
- ⁸ Contrairement à la communication publicitaire commerciale dans laquelle l'action requise de la part de l'auditoire est plus précisément l'achat et/ou l'utilisation de produits, l'action de l'électorat à laquelle appelle la communication politique par des actes de discours directifs est plus variable et peut donc être de diverses natures : adhérer à telle idéologie, soutenir telle position, voter pour tel parti, s'opposer à telle mesure, etc., etc.
- ⁹ En communication politique, cette plus grande force peut être recherchée pour contrer la suspicion qui frappe aujourd'hui le personnel politique et la méfiance développée par la population à l'égard de ses «promesses électorales».

- ¹⁰ Vanderveken (1988) évoque une éventualité semblable quand (p. 112) il fait état de la possibilité pour un locuteur de mauvaise foi de prétendre qu'il faisait seulement une prédiction sans véritablement s'engager en affirmant avoir l'intention d'effectuer une action.

Bibliographie

- Anscombe, J.-C. 1980. « Voulez-vous dériver avec moi ? » *Communications*, 32, pp. 61–124.
- Blum-Kulka, S. 1989. « Playing it safe: The role of conventionality in indirectness ». In S. Blum-Kulka, J. House et G. Kasper (dir.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ, Ablex.
- Blum-Kulka, S. 1985. « The multifunctionality of discourse markers: The case of requests ». *Theoretical Linguistics*, 12, pp. 213–229.
- Blum-Kulka, S. 1987. « Indirectness and politeness in requests: Same or different? ». *Journal of Pragmatics*, 11, pp. 131–146.
- Clark, H. et P. Lucy. 1975. « Understanding what is meant from what is said: A study in conversationally conveyed requests ». *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 14, pp. 56–72.
- Gauthier, G. 2000. « L'indirection comme procédé de persuasion en publicité : L'exemple des magazines féminins québécois ». *Communication*, 20, pp. 155–178.
- Gauthier, G. 2001. « L'indirection en communication politique : Le cas des débats télévisés. » *Communication*, 21, pp. 99–118.
- Gordon, D. et G. Lakoff. 1971. « Conversational postulates ». *Chicago Linguistic Society*, 7, pp. 63–84.
- Searle, J.R. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J.R. 1975. « Indirect speech acts ». In P. Cole et J.L. Morgan (dir.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York, Academic Press, pp. 59–82.
- Searle, J.R. 1976. « A classification of illocutionary acts ». *Language in Society*, 5, pp. 1–23.
- Searle, J.R. 1978. « Literal meaning ». *Erkenntnis*, 13, pp. 207–224.
- Searle, J.R. 1979a. *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J.R. 1979b. « Métaphore ». In A. Ortony (dir.), *Metaphor and Thought*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 76–116.
- Searle, J.R. et D. Vanderveken. 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Vanderveken, D. 1988. *Les actes de discours*. Liège-Bruxelles, Pierre Mardaga Éditeur.