

paru in Bernard Moulin *et al* (éds.) *Analyse et modélisation des discours, Des conversations humaines aux interactions entre agents logiciels*, Collection Informatique, L'Interdisciplinaire, 1999, p 61-99

## **LA STRUCTURE LOGIQUE DES DIALOGUES INTELLIGENTS**

par Daniel Vanderveken (Université du Québec, Trois-Rivières)

em Daniel\_Vanderveken@uqtr.ca

Pour agir ensemble avec succès plusieurs agents (hommes ou machines) engagés dans une même activité doivent souvent avoir les moyens de **communiquer** entre eux et de dialoguer de façon à **coordonner intelligemment leurs interactions**. Une conversation entre personnes telle qu'un débat, une délibération, un dialogue entre un homme et une machine comme la consultation d'un système d'expert et le travail coordonné d'un groupe de robots dans un atelier sont des exemples d'**activités structurées de groupes d'agents** exigeant l'usage du langage. La **communication** est au centre de **sciences** comme la logique, la linguistique, l'informatique et la psychologie qui traitent du langage et de la pensée. Pour l'étudier, les philosophes analytiques ont montré qu'il est nécessaire d'analyser la nature des **actes de discours** (actes illocutoires et interventions) que les agents entendent accomplir en parlant, lesquels sont les véritables unités de base de leur conversation, ainsi que celle des **états mentaux** qui sont à l'origine de leur interlocution. Ils ont également montré la nécessité d'analyser la structure logique des **conversations entières**, qui sont plus que de simples séquences d'actes de discours isolés, sans oublier les **formes de vie du groupe complet** des protagonistes et l'**arrière-fonds** de chaque jeu de langage.

L'objectif principal de cet article est de contribuer aux fondements de la logique et de l'informatique du discours en analysant la structure logique et les conditions de succès des conversations que les locuteurs humains sont capables de tenir en vertu de leur compétence linguistique. Jusqu'à présent, la philosophie du langage et la linguistique ont eu tendance à étudier

la structure de l'ensemble des énoncés bien formés des langues naturelles sans prendre beaucoup en considération les discours entiers (conversations orales ou textes écrits) où les énoncés sont utilisés. De même, la théorie des actes de discours depuis Austin [1962] jusqu'aux développements récents que Searle et moi avons fait en logique illocutoire [1985] a eu tendance à se limiter à l'analyse d'actes illocutoires isolés accomplis en utilisant des énoncés dans un seul contexte d'énonciation. Elle a négligé l'analyse de la structure des échanges linguistiques que les locuteurs font en se parlant. Cependant, il est bien clair que la compétence linguistique ne se limite pas à la seule capacité des locuteurs d'utiliser et de comprendre des énoncés bien formés. Tout interlocuteur est aussi en puissance un allocutaire qui peut prendre la parole. Les **langues naturelles sont** des langues **publiques** dont l'usage est une forme fondamentale de **comportement social**. Leur fonction essentielle est de servir aussi bien à la **communication** qu'à l'**expression** des pensées conceptuelles des membres de la communauté linguistique. Un locuteur exprime rarement sa pensée sans avoir l'intention de la communiquer à un allocutaire. Ainsi de nombreux actes illocutoires (les serments, les menaces et les requêtes) ont une force essentiellement dirigée vers un interlocuteur. Leur accomplissement exige que le locuteur parle à cet interlocuteur. D'autres actes illocutoires (les accords, les compromis et les contrats) exigent même que le locuteur et l'interlocuteur participent chacun à leur accomplissement. Mais surtout en parlant les locuteurs entendent le plus souvent **contribuer à la poursuite d'un discours** d'un certain type (par exemple, faire une description, délibération, réglementation, consultation, protestation). L'**usage du langage** donne naturellement lieu à l'**exercice du discours**. Les interlocuteurs qui font une description, un débat théorique, un rapport, un bilan, un procès-verbal, une entrevue ou une expertise ont l'intention commune d'atteindre un but discursif; ils entendent décrire ensemble comment les objets dont ils parlent sont dans le monde. D'autre part, ceux qui délibèrent, négocient, marchandent, exhortent, sermonnent ou font de la publicité entendent déterminer ensemble ce que certains d'entre eux devraient faire en tentant éventuellement d'influencer leur comportement futur. Pourrait-on enrichir la logique illocutoire de façon à analyser rigoureusement la structure logique des séquences ordonnées d'énonciations qui constituent pareilles interactions langagières ? En particulier, pourrait-on formuler une **classification raisonnée des types de discours** qui sont pourvus d'un but discursif

propre? Quelle est la **forme logique** et quelles sont les **conditions de succès** qui doivent être remplies pour réussir à tenir de tels discours? Pourrait-on élaborer une **théorie du dialogue dans les systèmes multiagents** (les SMAs) en partant des principes de la logique obtenue afin de déterminer comment les capacités d'interprétation propres aux locuteurs humains doivent être programmées pour que les machines puissent simuler la compréhension et converser "intelligemment" entre elles et avec l'homme?

Récemment, Searle [1992] a manifesté un certain scepticisme à l'égard de la possibilité d'élaborer une théorie générale du discours plus riche mais aussi rigoureuse que la théorie actuelle des actes illocutoires. L'objectif de cet article est de relever le défi et de contribuer aux fondements de la logique du discours. Sur la base de la logique illocutoire, je proposerai une analyse philosophique de la forme logique et des conditions essentielles de succès des discours qui ont un but linguistique intrinsèque. Mes considérations seront générales; elles concerneront les discours oraux et écrits, qu'ils soient tenus par un ou plusieurs locuteurs, hommes ou machines. Il existe dans les langues naturelles un grand nombre de pareils discours que nous sommes capables de poursuivre en parlant: se saluer, décrire, débattre, interviewer, délibérer, consulter, négocier, marchander, convenir, plaider, légiférer, classifier, raconter, prêcher, exhorter, etc. Je souhaiterais que la logique du discours soit utile pour l'analyse théorique et l'engendrement automatique de ces discours.

Dans la première section, j'expliquerai la base de mon approche théorique et dans la deuxième la nature des objectifs propres à la logique du discours. Dans la troisième section, je présenterai une typologie logique des conversations à but discursif et je définirai récursivement l'ensemble des types possibles de pareilles conversations. Enfin, dans la dernière section, j'analyserai les conditions de succès et de satisfaction des conversations et j'expliquerai brièvement comment appliquer la logique du discours obtenue à l'engendrement automatique de dialogues intelligents en informatique.

## I INTRODUCTION A LA LOGIQUE ILLOCUTOIRE

De nombreux philosophes, logiciens et linguistes ont utilisé **les formalismes de la logique moderne** conçus à l'origine pour les seules langues artificielles **afin de contribuer aux fondements de la syntaxe, de la sémantique, et de la pragmatique du langage ordinaire**. Certains ont perfectionné la théorie des modèles dans le but d'interpréter après traduction des fragments importants de langues naturelles . D'autres ont utilisé la théorie de la preuve afin de formaliser différents types d'inférences valides que les locuteurs compétents sont capables de faire en parlant. Comme Montague [1974] et bien d'autres, je pense qu'**il y a peu de différences théoriques importantes entre les langues naturelles et formelles**. Les formalismes logiques permettent d'expliquer et construire la nature de notre capacité de penser et de parler.

Cependant, je récusé l'idée traditionnelle de Montague, Davidson et de bien d'autres que le seul objectif vraiment important de la théorie de la signification est d'élaborer une **théorie de la vérité**. Comme Austin et Searle [1969,1979] l'ont montré, **les unités premières de signification dans l'usage et la compréhension du langage** ne sont pas des **propositions** isolées, mais plutôt des **actes de discours du type illocutoire** tels que des assertions, questions, promesses, ordres et déclarations, lesquels ont une **force** en plus d'un **contenu propositionnel**. En parlant, nous **entendons accomplir des actes illocutoires**. Cela fait partie de ce que nous **voulons dire et communiquer** aux interlocuteurs. La **théorie de la signification et de la communication** doit donc avant tout analyser la **forme logique des actes illocutoires**. Les **actes illocutoires élémentaires** sont de la forme  $F(P)$ ; ils sont pourvus d'une **force**  $F$  et d'un **contenu propositionnel**  $P$ . En les accomplissant, le locuteur relie leur contenu propositionnel au monde avec l'intention d'établir une certaine **correspondance entre les mots et les choses selon une direction d'ajustement** déterminée par leur force. D'une part, un locuteur qui fait une assertion, prédiction, confidence ou accusation entend représenter comment les choses sont dans le monde. La direction d'ajustement des énonciations de force assertive est celle des **mots aux choses**. D'autre part, un locuteur qui fait une promesse, acceptation, requête ou recommandation entend que le monde soit transformé par une action future (la sienne ou celle de l'interlocuteur) pour qu'il corresponde au

contenu propositionnel. La direction d'ajustement des énonciations de force engageante ou directive est celle des **choses aux mots**.

Les actes illocutoires sont des **actions intentionnelles**. Comme c'est le cas pour les autres actions humaines, **toute tentative de les accomplir peut réussir ou échouer**. Pour réussir à faire une assertion, promesse ou demande déterminée, il faut d'abord réussir à dire ce que l'on veut affirmer, promettre ou demander. Ensuite, il faut encore que le contexte de l'énonciation soit approprié pour l'accomplissement de l'acte illocutoire visé. (Un congédiement exprimé est raté quand le locuteur n'a pas l'autorité requise. Un commandement est raté quand il est manifeste que l'interlocuteur est incapable d'obéir.) Dans ce cas, le locuteur ne réussit pas à faire ce qu'il dit. Qui plus est, les actes illocutoires sont dirigés vers des états de choses du monde que le locuteur représente. Même, lorsqu'ils sont réussis, ils peuvent encore être insatisfaits, quand le monde ne correspond pas à leur contenu propositionnel ou que la correspondance n'est pas établie selon la direction voulue d'ajustement. Une prédiction réussie peut être fausse et un serment violé. De même, l'interlocuteur peut désobéir à un ordre donné et refuser une requête. En vertu de leur forme logique, les actes illocutoires ont donc des conditions de succès et de satisfaction. Comme Searle et moi l'avons montré, pareilles conditions ne sont pas réductibles aux conditions de vérité de leur contenu propositionnel. Par conséquent, la théorie de la signification doit développer **une théorie réursive du succès et de la satisfaction pour les actes illocutoires** en plus de la **théorie réursive de la vérité préconisée par Montague pour les propositions**.<sup>1</sup> Les **conditions de succès** d'un acte illocutoire sont les conditions qui doivent être remplies dans un contexte d'énonciation pour que le locuteur **réussisse** à y accomplir cet acte. Par exemple, une condition de succès d'un acte illocutoire de force directive (conseil, demande, ordre ou revendication) est que le locuteur tente de faire agir l'interlocuteur. Sans pareille tentative, il n'y a pas de directive. Les **conditions de satisfaction** d'un acte illocutoire sont les conditions qui doivent être remplies dans un contexte pour qu'il y ait correspondance entre les mots et les choses dans le monde de ce contexte selon la direction voulue d'ajustement. Pour qu'une assertion ou information soit vraie, il

---

<sup>1</sup> J'ai expliqué et formalisé les principes d'une pareille théorie unifiée du succès, de la satisfaction et de la vérité dans **Meaning and Speech Acts**, deux tomes, Cambridge University Press, 1990-91.

faut qu'elle représente comment les choses sont effectivement dans le monde. Pour qu'un ordre soit obéi, il faut que l'interlocuteur fasse l'action ordonnée pour se conformer à l'ordre. La **notion théorique de satisfaction** est une généralisation de la **notion classique de vérité** par correspondance qui est nécessaire pour couvrir toutes les forces. De même qu'une assertion est satisfaite quand elle est **vraie**, une promesse l'est quand elle est **tenue**, un conseil quand il est **suivi**, une demande quand elle est **accordée**, une prière quand elle est **exaucée** et une offre quand elle est **acceptée**. Les logiciens comme Belnap et Rescher, qui ont inauguré la logique des questions et des commandements, les linguistes comme Groenendijk et Zaefferer, qui ont tenté d'appliquer la Grammaire de Montague à l'analyse des actes de discours, ont négligé le succès et la satisfaction en faveur de la vérité. Ils n'ont pas vu que les actes illocutoires sont des actions intentionnelles dont l'analyse exige plus qu'une théorie de la vérité. C'est pourquoi ils ont échoué.

Les concepts de **succès** et de **satisfaction** sont deux concepts philosophiques fondamentaux comme ceux de **vérité** et de **félicité** auxquels ils sont liés. D'une part, la satisfaction de tout acte illocutoire élémentaire exige la vérité de son contenu propositionnel. Pour qu'il y ait satisfaction, il doit y avoir correspondance. D'autre part, l'accomplissement de certains actes illocutoires entraîne la vérité de leur contenu propositionnel. Toute déclaration réussie constitue l'accomplissement par le locuteur de l'action représentée par le contenu propositionnel. Qui plus est, il existe une **rationalité minimale** bien connue dans l'usage du langage. Les locuteurs compétents sont **minimalement cohérents**. Quand ils savent *a priori* qu'une proposition est fautive rien qu'en l'exprimant, ils n'essayeront jamais d'établir une correspondance entre les mots et les choses en exprimant cette proposition. En disant par ex. "Je ne suis pas moi-même aujourd'hui", ils ne parlent pas littéralement. Certains actes illocutoires dont le contenu propositionnel est *a priori* faux ne sont donc pas performables. En outre, les locuteurs sont capables de faire des inférences pratiques et théoriques valides en parlant. Quand une force illocutoire **F** est plus forte qu'une autre **F'**, ils le savent et ne peuvent accomplir un acte de discours de la forme **F(P)** sans ipso facto accomplir l'acte de la forme **F'(P)**. Ainsi tout témoignage constitue une assertion et toute prière une demande. De même, quand une proposition **P** en **implique fortement** une autre **Q** (en ce sens qu'on ne peut l'exprimer sans savoir *a priori* qu'elle implique l'autre **Q**), il le savent et il en résulte des

**engagements illocutoires forts**; les actes illocutoires de forme **F(P)** pourvus d'une force primitive **F** **engagent le locuteur** à accomplir également l'acte correspondant de forme **F(Q)** quand **Q** satisfait les conditions sur le contenu propositionnel. Ainsi on ne peut affirmer ou déclarer **P & Q** sans affirmer ou déclarer **P**. Comme Austin l'a remarqué, le succès, l'accomplissement sans défaut et la satisfaction d'un acte illocutoire visé donnent de la félicité à l'agent locuteur. Pareils actes ont donc des **condition de félicité**.

Selon mon hypothèse de base, tout énoncé élémentaire, dont la forme logique est complètement analysée contient un **marqueur** **f** de force en plus d'une **clause** exprimant une proposition. Comme les grammairiens de l'âge classique l'avaient déjà remarqué, le mode verbal, le type syntaxique de l'énoncé, l'ordre des mots et les signes de ponctuation sont les marqueurs de force illocutoire les plus communs. Ainsi, les énoncés **déclaratifs** et **performatifs** servent respectivement à faire des assertions et des déclarations. Les énoncés **impératifs** servent à tenter de faire agir l'interlocuteur et les énoncés **interrogatifs** à poser des questions. Les énoncés **exclamatifs** servent à exprimer des états d'âme de celui qui parle, les énoncés **optatifs** à exprimer ses souhaits.

Searle et moi avons formulé [1985] des principes logico-philosophiques permettant l'**analyse en composantes de la forme logique de chaque force** illocutoire, la **définition récursive de l'ensemble des forces** possibles, des **définitions inductives des conditions de succès et de satisfaction** des actes illocutoires élémentaires et la dérivation de certaines lois fondamentales qui gouvernent l'**engagement illocutoire**. Nous avons également fait une analyse lexicale raisonnée de nombreux verbes performatifs de la langue anglaise. Par la suite, j'ai formulé dans une approche en termes de prédication [1992,1995,1997,1998] une **logique naturelle minimale des propositions** compatible avec la logique illocutoire qui tient compte du fait qu'elles sont en principe exprimables lors de l'accomplissement d'actes illocutoires. En philosophie contemporaine, les propositions ont une double nature: D'une part, elles sont des **sens d'énoncés** pourvus de valeur de vérité. D'autre part, elles sont des contenus possibles d'actes illocutoires et d'attitudes. Ma logique en termes de prédication respecte cette double nature des propositions. Ainsi mon analyse de la forme logique des propositions décrit leur **structure des constituants** en représentant l'ensemble fini des propositions atomiques qui les composent que j'ai appelé leur **contenu**. Ceci

permet de distinguer des propositions dont l'expression exige des actes de référence et de prédication différents. Chaque proposition atomique prédique un **attribut (propriété ou relation) d'objets de référence sous concept**). En outre, ma logique propositionnelle définit effectivement **les conditions de vérité** des propositions en représentant de quelle façon **nous comprenons** pareilles conditions. A la différence des logiques **intensionnelles** et **hyperintensionnelles**, de la logique de l'**implication analytique** de Parry et de la logique de la **pertinence**, je n'ai pas réduit comme Carnap [1956] les conditions de vérité à des simples fonctions de l'ensemble des mondes possibles dans l'ensemble des valeurs de vérité. Comprendre les conditions de vérité d'une proposition, ce n'est pas savoir sa valeur de vérité dans chaque monde possible. C'est plutôt comprendre qu'elle est vraie selon certaines conditions possibles de vérité de ses propositions atomiques et fausse selon les autres. Ainsi comprendre une proposition élémentaire, c'est comprendre qu'elle est vraie dans un contexte si et seulement si ses constituants propositionnels (son attribut et ses concepts d'objets) ont dans ce contexte une extension telle que sa proposition atomique y est vraie. Ce n'est pas savoir pour autant si elle y est vraie ou fausse. (On peut comprendre un attribut sans savoir à quels objets il s'applique dans chaque contexte.) Dans cet esprit, j'ai associé à chaque proposition un ensemble propre d'assignations de conditions de vérité aux propositions atomiques: celles qui sont compatibles avec sa vérité dans les différents contextes possibles. Ceci représente mieux le **mécanisme de la compréhension de la vérité**. Ainsi la vérité d'une **proposition élémentaire** dans un contexte est seulement compatible avec les conditions possibles de vérité de sa proposition atomique selon lesquelles cette proposition atomique est vraie. La vérité de la **négation d'une proposition P** compatible avec les conditions possibles de vérité de ses propositions atomiques qui sont incompatibles avec la vérité de la proposition niée P. Et la vérité de la **proposition modale qu'il est nécessaire que P** est compatible avec les conditions possibles de vérité de ses propositions atomiques qui sont compatibles avec la vérité de la proposition **P** dans tous les contextes possibles. Il s'ensuit des lois plus fines d'**identité propositionnelle** et une définition rigoureuse de l'**implication forte** compatible avec l'engagement illocutoire.

En utilisant la logique propositionnelle minimale (celle des propositions élémentaires et de leurs fonctions de vérité), j'ai enrichi [1990-91] la théorie des actes illocutoires élémentaires ayant pareils contenus propositionnels et élaboré une **sémantique formelle générale du succès, de la satisfaction et de la vérité** capable d'interpréter **tous les types syntaxiques d'énoncés** du langage ordinaire et de formaliser les **inférences valides pratiques** aussi bien que **théoriques**. Pour ce faire, j'ai utilisé une **langue formelle idéographique** plus riche que celle de la logique intensionnelle où la forme logique des actes illocutoires apparaît à la surface des énoncés qui les expriment. (Quand une force illocutoire est plus forte qu'une autre, cela est visible dans la forme-même de leurs marqueurs.) J'ai enrichi la théorie des modèles de la logique intensionnelle en associant aux énoncés relativement aux contextes possibles d'énonciation des actes illocutoires dont les conditions de succès et de satisfaction sont définies récursivement. J'ai aussi procédé à une axiomatisation généralement complète des lois valides. La logique illocutoire obtenue est une généralisation et extension conservatrice fort puissante de la Grammaire logique de Montague dans la tradition historique de la **lingua philosophica universalis**. (Voir N. Cocchiarella [1997]) Depuis lors, j'ai formulé dans la même approche de prédication une logique des **propositions généralisées** [1997], **modales** [1998], et des **propositions temporelles et représentant des actions** [à paraître]. En intégrant ces logiques dans la logique illocutoire et la sémantique générale du succès, de la satisfaction et de la vérité, nous pouvons désormais mieux analyser la forme logique des actes illocutoires engageants, directifs et déclaratoires, qui ont la direction d'ajustement des choses aux mots, ainsi que la signification des énoncés qui servent à les accomplir.

La plupart des propositions sont **vraies** ou **fausses** sans qu'il soit nécessaire de les exprimer. Par contre, les actes illocutoires ne peuvent être **réussis** ou **ratés** dans un contexte sans que le locuteur ne tente et n'y exprime son intention de les accomplir. A la différence de la **vérité**, le **succès** est donc inséparable de la **pensée**. Ainsi la **théorie du succès** en logique illocutoire est beaucoup plus **constructive (finie et décidable)** que celle de la **vérité** en logique propositionnelle. Chaque locuteur sait quel acte illocutoire il tente principalement d'accomplir dans chaque contexte où il parle. Il sait aussi quels autres actes illocutoires il est **engagé à** accomplir s'il réussit son

énonciation. L'**engagement illocutoire fort** d'un locuteur est fini et décidable alors que l'implication vériconditionnelle classique ne l'est pas en logique propositionnelle.

La logique illocutoire peut-elle servir de **fondement théorique pour la modélisation en intelligence artificielle des interactions** entre personnes dans les organisations humaines ou entre hommes et machines dans les systèmes d'intelligence artificielle distribuée. Les notions fondamentales de la logique illocutoire peuvent être modélisées par les structures de connaissances de systèmes de planification capables d'utiliser des énoncés en simulant une compréhension des actes illocutoires et de raisonner sur la base de leurs conditions de succès et de satisfaction. Jusqu'à présent, les informaticiens (Voir P.H. Cohen [1990]) ont modélisé les interactions entre agents sous une forme simplifiée d'actes de discours qui ne tire pas partie de la richesse de la logique illocutoire. (Voir A. Kronfeld [1993]) Nous voudrions Bernard Moulin, Brahim Chaib-Draa et moi [à paraître] arriver à mieux programmer les différents types de raisonnement pratique et théorique (sur le succès et la satisfaction, les états mentaux) que les locuteurs humains sont capables de faire en parlant de façon à permettre aux machines de poursuivre **automatiquement** des **dialogues** qui paraissent **intelligents** en accomplissant aux bons moments les actes illocutoires pertinents. Un bon test de Turing à cet effet serait qu'un observateur impartial ne puisse distinguer sans qu'on le lui dise les énonciations de l'homme et celles de la machine. Pour ce faire, il convient évidemment d'enrichir la logique illocutoire existante en l'intégrant dans une logique plus générale du discours contenant une logique de la décision.

## **II NOUVEAUX OBJECTIFS DE LA LOGIQUE DU DISCOURS**

Par nature, une **instance de discours bien formée** est une **séquence finie d'énonciations** orales ou écrites d'expressions (en général des énoncés). Selon la théorie des actes de langage, quand l'expression utilisée n'est pas un énoncé, elle joue néanmoins le rôle d'un énoncé. Car les locuteurs ne peuvent se référer à un objet sans le subsumer sous un concept et faire une prédication. En outre, ils ne peuvent exprimer un contenu propositionnel sans le lier au monde avec une force illocutoire. Ainsi en conversant les locuteurs entendent avant tout accomplir des actes illocutoires.

Ils auraient pu en principe exprimer littéralement leurs intentions en utilisant des énoncés. Le locuteur qui répond "Cela" à la question: "Que veux-tu?" aurait pu explicitement dire: "Je veux cela". **L'analyse de la forme logique des actes illocutoires** (en particulier la théorie de leurs conditions de succès et de satisfaction) **est donc bien indispensable à la logique du discours.**

Cependant, il est fort rare que des interlocuteurs se parlent seulement pour le plaisir d'accomplir à tour de rôle des actes illocutoires isolés. Comme Wittgenstein [1968] l'a fort bien souligné, les locuteurs en interaction verbale sont engagés dans certaines **formes de vie** communes où ils poursuivent ensemble des **buts**. Leurs actes de parole sont le plus souvent liés à des actions non verbales dans l'exécution d'une tâche non linguistique, par exemple, faire des courses, fabriquer un produit, réparer un outil, préparer un repas, bâtir une maison. En échangeant des mots, ils pratiquent alors des **jeux de langage** qui ne sont **pas purement discursifs**; leur objectif principal est extra-linguistique. La communication linguistique entr'agents à l'oeuvre dans une tâche est souvent essentielle à leur réussite. Ainsi en intelligence artificielle, on voudrait que les robots au travail dans certains ateliers puissent échanger "intelligemment" des propos de façon à pouvoir mieux coordonner leurs actions. Cependant, quand le but poursuivi n'est pas proprement discursif, l'analyse du jeu de langage en question relève moins de la logique et de la théorie du langage que des sciences sociales et de techniques empiriques. Qui plus est, il ne suffit pas d'avoir la compétence linguistique pour être capable de pratiquer pareils jeux.

Dans mon optique, la logique du discours n'a pas la tâche de faire une théorie des jeux de langage. Comme Wittgenstein et Searle l'ont souligné, pareille théorie est probablement impossible. Selon Wittgenstein [1968], il existe un "nombre incalculable" de jeux de langage possibles que nous pouvons jouer avec les mots. "Et ce nombre n'est pas fixé une fois pour toutes." Il est sans limite. "Mais de nouveaux types de langage, de nouveaux jeux de langage, pour ainsi dire, naissent, et d'autres tombent en désuétude et sont oubliés" (section 23). Il en va de même pour nos formes de vie et pour leurs buts.

**L'objectif propre de la logique du discours est autre: il s'agit plutôt d'analyser, en utilisant les ressources de la formalisation, la structure des seuls types de discours à but purement linguistique.** Les locuteurs peuvent alors en principe atteindre leur but par le seul usage

du langage. Comme je l'ai souligné [1992, 1997], **les buts discursifs possibles sont fort peu nombreux. Selon ma classification raisonnée**, il en existe seulement quatre: **les buts descriptif, délibératif, déclaratoire et expressif** qui correspondent chacun à l'une des quatre directions possibles d'ajustement entre les mots et les choses lors de l'usage du langage.

**-Les conversations avec la direction d'ajustement des mots aux choses ont le but discursif descriptif:** elles servent à décrire ce qui se passe dans le monde. Telles sont les descriptions, les nouvelles, les reportages, les procès verbaux, les expertises, les bilans, les bulletins de nouvelles, les prophéties, les commentaires, les entrevues, les exposés, les débats théoriques, les récits historiques, les rapports, les argumentations, les leçons, les interrogations et les examens à l'école.

**-Les conversations avec la direction d'ajustement des choses aux mots ont le but discursif délibératif:** elles servent à délibérer sur les actions futures que leurs interlocuteurs devraient s'engager à faire dans le monde. Telles sont les délibérations, les sermons, les instructions, les pétitions, les recours, la propagande, les négociations, les marchandages, les consultations, les annonces de publicité, les exhortations, les plans de travail, les règlements, les réquisitions, les accords et les compromis.

**-Les conversations avec la double direction d'ajustement ont le but discursif déclaratoire<sup>2</sup>:** elles servent à transformer le monde en y accomplissant des actions par déclaration. Telles sont les investitures, les législations, les réglementations déterminant la conduite à suivre dans certains jeux ou cérémonies, les créations de nouvelles signalisations et langues symboliques, les discours religieux tenus lors de l'administration de sacrements comme le baptême, le mariage et de la formulation de traités entre états et de jugements à la court.

**-Enfin les conversations avec la direction vide d'ajustement ont le but discursif expressif:** elles servent à exprimer les attitudes de leurs interlocuteurs. Telles sont les séances d'hommages, les éloges, les protestations verbales, les huées, les bravos et les repentirs.

Dans mon esprit, nous sommes tous capables en vertu de notre compétence linguistique de poursuivre les conversations ayant les quatre buts discursifs. Car nous sommes capables en pensant et en parlant de distinguer les quatres différentes directions possibles d'ajustement selon lesquelles

les mots peuvent correspondre aux choses. Il existe un grand nombre de **jeux de langage purement linguistiques**, par exemple, se faire des salutations, raconter une histoire, blaguer, décrire un lieu, dresser un procès-verbal, résoudre un problème théorique, délibérer, négocier une affaire ou un conflit, faire un débat, une conférence, une objection, un exercice d'arithmétique, une expertise, de la propagande ou de la publicité, une entrevue, une consultation, un sermon, un recours, une protestation, un interrogatoire ou un procès, etc. En analysant la structure formelle de pareils jeux de langage, la logique du discours a pour objectif principal de formuler les lois nécessaires et universelles qui gouvernent leur poursuite réussie.

D'un point de vue théorique, **les conversations à but discursif sont bien plus que de simples séquences finies d'actes illocutoires. Elles ont une structure et des conditions de succès qui leur sont propres, irréductibles à celles des actes illocutoires isolés qui en font partie.** Premièrement, pour que des interlocuteurs tiennent pareilles conversations, il faut qu'ils partagent **l'intention de poursuivre le type discursif** qui leur est propre. En particulier, il faut qu'ils aient l'intention d'atteindre leur but discursif et qu'ils réussissent à le faire. Parfois, les locuteurs ont cette **intention commune** au départ. La conversation commence alors dans un arrière-plan particulier (par exemple, un examen oral à l'école ou une entrevue d'embauche) du fait que les locuteurs se sont engagés dans certaines formes de vie (une évaluation des connaissances ou de la qualification). Cependant, quand la conversation est spontanée, il faut souvent que les locuteurs se parlent un certain temps avant qu'ils en viennent à partager l'intention de tenir le même type de discours. Des conflits d'intention discursive surgissent parfois au début de la conversation. Celui qui prend la parole voudrait consulter l'interlocuteur auquel il s'adresse. Ce dernier, en revanche, voudrait plutôt blaguer. Quand cela se passe et que chacun en reste avec sa propre intention discursive, l'échange verbal n'est pas poursuivi fort longtemps.

Une fois que s'est établie chez les différents protagonistes la volonté commune de poursuivre le même type de conversation, il faut en outre que ceux-ci **coordonnent ensuite leurs échanges verbaux** pour atteindre leur but. La poursuite d'un discours est un **processus** en cours qui se développe progressivement au fur et à mesure des énonciations successives des interlocuteurs. Il

---

<sup>2</sup> Je remercie Denis Vernant d'avoir attiré mon attention sur l'opportunité de l'usage du mot "déclaratoire"

est important que chaque locuteur puisse parler à son tour et intervenir en réagissant à ce qui a été dit ou en faisant des développements nouveaux. L'existence d'un **tour de parole** est une condition nécessaire minimale pour qu'il y ait **coordination**. Ainsi, pour atteindre un but discursif en conversant, les interlocuteurs doivent accomplir à tour de rôle des actes illocutoires ayant la même direction d'ajustement. Dans une description, il faut que les interlocuteurs fassent des assertions sur les objets considérés, dans une délibération, des engagements et des directives.

Qui plus est, la poursuite à plusieurs d'un même type de discours exige davantage que le tour de parole et l'accomplissement successif d'actes illocutoires individuels. Car les locuteurs doivent le plus souvent y faire des échanges verbaux. Comme l'ont fort bien remarqué les philosophes du langage courant et les linguistes de l'École de Genève, un discours ne se décompose pas immédiatement en la suite finie des actes illocutoires que les locuteurs tentent d'accomplir lors de leurs énonciations successives. **Un discours se décompose plutôt en une suite d'échanges** telles que présentations, prises de position, concertations, discussions, explications, illustrations, objections, échanges d'offres et de contre-offres, répliques, tentatives de compromis, concessions, répétitions, évaluations, prises de décision et conclusions. **De tels échanges, appelés interventions, sont des unités de discours d'articulation supérieure, plus complexes** que les simples actes illocutoires auxiliaires correspondant aux significations en contexte des énoncés utilisés. Wittgenstein avait raison de comparer la **poursuite d'un discours ressemble à la pratique d'un jeu**. Prenons l'exemple d'une partie d'échecs. Une partie d'échecs est plus que la suite des coups successifs des deux adversaires. Elle consiste plutôt en une suite d'échanges du genre: développement du jeu de chaque joueur, mouvements de pièces pour disposer d'une force supérieure sur une partie de l'échiquier, attaques, défenses et contre-attaques pour gagner l'avantage, tentatives d'échec et mat ou de nul, etc... De même un discours complet tel qu'une entrevue consiste en différents échanges linguistiques comme la présentation des participants, l'introduction au thème de l'entrevue, les questions à l'interviewé, ses réponses, explications, les demandes et tentatives de clarification, les justifications et illustrations de certaines thèses, les évaluations, les objections, les critiques et tentatives de réfutation, les résumés et les conclusions. D'un point de vue théorique, il

---

dans ce contexte. A la différence du mot "déclaratif", le mot "déclaratoire" n'est pas ambigu.

faut bien distinguer dans la structure d'un discours pareilles interventions des actes illocutoires plus simples exprimés lors des énonciations d'énoncés. Comme Searle [1992], je pense que **ces interventions sont également des actes de discours**. Cependant, leur nature est plus complexe que celle des actes illocutoires auxiliaires qui les composent. Les interventions sont des actes de discours **de deuxième niveau** dont l'accomplissement exige une suite de plusieurs actes illocutoires. Les locuteurs y font en général seuls ou avec d'autres plusieurs énonciations. Par conséquent, **la logique du discours doit distinguer une hiérarchie d'unités structurées de niveaux différents**. Les interventions dans le discours ont une fonction: elles satisfont ce que Dascal appelle des **exigences conversationnelles**. A un moment de la conversation, les locuteurs comprennent qu'ils ont besoin d'argumenter, de se justifier, d'expliquer et de clarifier leurs idées, de répliquer à des énonciations précédentes, de se concerter, de faire un compromis et de prendre une décision. Ils accomplissent alors des actes illocutoires auxiliaires avec l'intention supplémentaire de faire des interventions. L'intentionnalité discursive des interlocuteurs qui contribuent à une même intervention est, remarquons-le bien, supérieure à la somme de l'intentionnalité des actes illocutoires individuels. En faisant leurs interventions les interlocuteurs ont toujours l'intention d'atteindre un but discursif, lequel peut être différent du but discursif de la conversation entière. Ainsi dans un traité scientifique, la préface, l'introduction, les expériences de pensée, les démonstrations, les confirmations, les preuves de lemmes et de corollaires, les explications et les réfutations sont des interventions ayant le même but descriptif que le traité lui-même. Par contre, la définition du langage formel de la théorie, l'analyse sémantique de l'interprétation à en faire et l'axiomatisation adoptée sont plutôt des interventions à but déclaratoire. Les remerciements et les hommages sont des interventions à but expressif. Enfin les clarifications de thèses antérieures et interrogations lancées à des collègues ont le but délibératif. Le but discursif propre à pareilles interventions est déterminé. Une démonstration ne peut qu'être descriptive et une axiomatisation déclarative. Cependant, il existe aussi des interventions dont le but discursif est variable.

Austin, le fondateur de la théorie des actes illocutoires, a signalé [1962] lors de son analyse du performatif l'existence de **verbes performatifs de type expositif** tels que commencer, ajouter, passer à, illustrer, répliquer, concéder, répéter, récapituler, résumer, déduire, conclure. **Pareils**

**verbes performatifs nomment des interventions.** Cependant, comme Searle [1992] l'a remarqué, elles n'ont pas de direction d'ajustement propre. Ainsi la conclusion d'un discours peut être de type descriptif "C'est un traître", délibératif "Votez pour nous!", déclaratoire "Vous êtes condamné à la peine de mort" ou expressif "Félicitations!".

Souvent le type d'une intervention impose un certain **ordre à la séquence des actes illocutoires auxiliaires** à y faire. De même, certaines espèces de discours imposent un ordre à la séquence de leurs interventions. Ainsi, dans une démonstration, les locuteurs posent les prémisses avant de conclure. De même, une entrevue commence plutôt par la présentation des participants et du thème, ensuite viennent les questions à l'interviewé, les réponses sont faites à des questions posées et les explications, clarifications, justifications répliques et objections sont le plus souvent relatives à des interventions antérieures.

D'un point de vue logique, la poursuite d'un type de discours est donc bien un **processus** dont le développement est pourvu d'une certaine **structure**. J'analyserai plus loin en détail les conditions qui doivent être remplies pour que des locuteurs développent avec succès leurs discours. Nous verrons que le succès et l'échec se manifestent dans l'exercice du discours comme dans la pratique des jeux. Premièrement, les conditions de succès des conversations ressemblent aux **règles constitutives** à suivre pour la pratique des jeux. Pour qu'une partie d'échecs soit jouée, il faut que chaque adversaire bouge à son tour ses pièces (le premier à jouer étant celui qui détient les blancs), que chacun fasse des mouvements permis, etc... Quand certains violent les règles constitutives du jeu d'échec, leur partie n'est pas une véritable partie d'échecs. Il faut donc bien distinguer les parties d'échecs réussies plus ou moins bien faites et les tentatives ratées de jouer aux échecs. De même, il faut bien distinguer les conversations à but discursif plus ou moins bien faites et les tentatives ratées de poursuivre pareilles conversations. Si, par exemple, celui que l'on entend interviewer ne répond à aucune question posée, la conversation entamée ne constitue pas de véritable entrevue. Il y a tout juste eu une tentative ratée d'entrevue.

Deuxièmement, la poursuite jusqu'à la fin est bien une condition de succès dans les deux cas. La continuation de la pratique d'un jeu de même que la poursuite d'un type de discours contribuent aux tentatives en cours de jouer ce jeu et de tenir ce discours. Pour que pareilles

tentatives soient couronnées de succès, il faut que les agents continuent à jouer ou parler jusqu'à l'atteinte de leur fin. L'arrêt avant la fin fait échouer la tentative en cours. Pour que deux joueurs fassent une véritable partie d'échecs, ils doivent jouer jusqu'à échec et mat ou nul. Quand l'un s'en va avant, il ne met pas fin à la partie. Il fait simplement rater la partie en cours. De même, pour qu'il y ait marchandage, il faut qu'il y ait des engagements et des directives d'achat et de vente de la part de l'acheteur et du vendeur éventuels. Quand le client possible interpellé part sans répondre aux offres de vente du marchand, il refuse de faire marchandage.

### **III ANALYSE DE LA FORME LOGIQUE ET DÉFINITION RÉCURSIVE DES TYPES DE CONVERSATIONS A BUT DISCURSIF**

Jusqu'à présent, les analystes et théoriciens du discours n'ont pas vraiment tenu compte du fait que les conversations sont d'abord et avant tout des **actions** qui sont par nature pourvues de conditions de succès. Ils n'ont pas lié leur analyse de la structure des conversations à l'élaboration d'une théorie du succès. D'autre part, ils n'ont pas fait de distinction nette entre les conversations avec et sans but discursif propre.

Ainsi les partisans de **l'analyse de la conversation** (Sacks, Schegloff et Jefferson) ont voulu analyser toutes les espèces de conversations réalisées et possibles. Comme on peut s'y attendre, leurs descriptions ne sont guère théoriques. Elles n'analysent en fin de compte que des modèles récurrents d'interaction verbale comme la suite des tours de parole.

Dans mon optique, **la logique du discours doit se consacrer aux seules conversations à but discursif**. Certains linguistes comme Ducrot, Jücker, Atkinson et Drew, ont analysé la nature de pareils discours, notamment les argumentations, les échanges linguistiques lors de procès, les entrevues d'embauche, les bulletins de nouvelles et les leçons. Des philosophes du langage ont étudié la nature du discours religieux et des philosophes des sciences celle du discours scientifique. Les logiciens ont élaboré une théorie sophistiquée de la preuve formalisant la nature des démonstrations. Cependant, pareilles investigations sont limitées: elles ne concernent que des types particuliers de conversations à but discursif. Sans doute des philosophes, linguistes, psychologues et

logiciens ont adopté une perspective plus générale et ils se sont engagés dans l'analyse théorique de types de discours variés. Ainsi Ballmer, Petofi et Van Dijk ont recouru à la grammaire et la sémantique formelles des textes. Les linguistes de l'école de Genève (Roulet, Moeschler) ont utilisé le modèle hiérarchique des interventions. Les psychologues de Nancy (Trognon, Brassac) ont fait appel à la logique illocutoire pour étudier l'intercompréhension dans le discours. Et des logiciens comme H. Kamp [1993] ont élaboré en perfectionnant la théorie des modèles une théorie sémantique formelle de la représentation du discours fort intéressante pour l'analyse des thèmes conversationnels. Cependant, ces divers théoriciens ont négligé les buts discursifs. Ils n'ont pas procédé à l'élaboration d'une typologie logique des conversations ni contribué à la théorie de leurs conditions de succès.

**Il faut à mon avis renforcer l'approche théorique sur le langage** et intégrer les résultats obtenus en syntaxe, sémantique et pragmatique des énoncés à l'intérieur d'**une théorie plus générale du discours qui soit aussi rigoureuse et capable d'analyser la forme logique et les conditions de succès de n'importe quel type de conversation à but discursif propre**. Une approche théorique trop restreinte à des types de discours particuliers ou à l'analyse des thèmes, trop liée à la terminologie du langage courant et sans formulation théorique n'est pas souhaitable. Afin d'élaborer les principes de pareille théorie générale, je vais utiliser la logique illocutoire afin de répondre aux questions suivantes:

Quelle est la nature des **buts discursifs de base** descriptif, délibératif, déclaratoire et expressif que l'on peut poursuivre en conversant? Pourquoi y en a-t-il seulement quatre? Quelle est la **forme logique des conversations** à but discursif? Quelles autres **composantes** ont-elles en plus de leur but discursif propre? Quelle est la **structure formelle de l'ensemble des types** possibles de pareilles conversations?

### **Pourquoi y-a-il seulement quatre buts discursifs propres?**

A la différence des actes illocutoires, qui sont pourvus d'un but illocutoire intrinsèque, **les conversations, ne sont pas, je le concède à Searle [1992], toujours pourvues d'un but qui leur soit propre** en tant que conversation. Ainsi **la pertinence d'un acte illocutoire** à un moment

donné de la conversation **dépend** parfois **d'un but extrinsèque que les interlocuteurs** se sont arbitrairement fixés à ce moment. Pareil but est variable; les interlocuteurs peuvent en changer sans que la conversation en cours cesse pour autant d'être poursuivie. Cela étant, l'exigence gricéenne de pertinence n'impose guère de contraintes **internes** à la structure de la plupart des conversations. Les interlocuteurs doivent tout juste respecter les principes généraux de la raison pratique tels que la coopération.

Contrairement à Searle, je ne pense pas que l'absence fréquente de but intrinsèque lors des conversations courantes soit une raison d'être sceptique à l'égard de la possibilité même d'une théorie du discours. Car la logique du discours telle que je la conçois a pour seul objectif d'analyser les conversations pourvues d'un but discursif propre. **Et il existe seulement quatre buts discursifs possibles: les buts descriptif, délibératif, déclaratoire et expressif dont on peut justifier le nombre et l'existence.** En philosophie du langage, il existe exactement quatre directions possibles d'ajustement entre les mots et les choses dans l'usage du langage: la direction d'ajustement des mots aux choses, la direction d'ajustement des choses aux mots, la double direction d'ajustement et la direction vide d'ajustement (Voir à ce propos le chapitre 4 de mon livre [1988]. **Sur le plan de la logique du discours, ces quatre directions d'ajustement fixent aussi bien les buts discursifs possibles des conversations entières** que les buts illocutoires possibles des énonciations qui en font partie.

Rappelons la déduction philosophique des cinq buts illocutoires de base que Searle et moi avons faite dans *Foundations*. Selon Searle [1979], les locuteurs qui veulent accomplir un acte illocutoire élémentaire de la forme F(P) ont l'intention d'atteindre l'un ou l'autre des **cinq buts illocutoires suivants** sur le contenu propositionnel P:

### **1) Le but illocutoire assertif**

Des actes illocutoires tels que assertions, rappels, démentis, accusations, témoignages, informations, prédictions ont le but assertif. En les accomplissant, les locuteurs expriment une proposition afin de représenter comment les objets auxquels ils se réfèrent sont dans le monde.

## **2) Le but illocutoire engageant**

Des actes illocutoires tels que promesses, menaces, souscriptions, renonciations, acceptations, vœux, serments ont le but engageant. En les accomplissant, les locuteurs expriment une proposition afin de s'engager à accomplir plus tard l'action qu'ils représentent.

## **3) Le but illocutoire directif**

Des actes illocutoires tels que demandes, questions, prières, sollicitations, ordres, conseils, revendications et recommandations ont le but directif. En les accomplissant, les locuteurs expriment une proposition afin de tenter de faire en sorte que l'interlocuteur accomplisse plus tard l'action qu'ils représentent.

## **4) Le but illocutoire déclaratoire**

Des actes illocutoires tels que appellations, définitions, congédiements, ratifications, legs, ajournements, bénédictions, condamnations ont le but déclaratoire. En les accomplissant, les locuteurs expriment une proposition afin d'accomplir au moment de l'énonciation l'action qu'ils disent accomplir.

## **5) Le but illocutoire expressif**

Enfin, des actes illocutoires tels que excuses, remerciements, vantardises, félicitations, récriminations, louanges ont le but expressif. Lors de leur accomplissement, les locuteurs expriment une proposition afin de manifester quel état mental leur inspire l'état de choses représenté.

La typologie searlienne des buts illocutoires possibles dans l'accomplissement des actes d'énonciation est fort différente de la classification d'Austin des verbes performatifs. C'est une classification des types d'actes illocutoires que des locuteurs peuvent accomplir en parlant. Ce n'est pas une classification de verbes de parole d'une langue particulière. La typologie des buts illocutoires est moins dépendante de l'analyse linguistique des langues naturelles. Cependant, l'on a **corroboré** dans une certaine mesure **en linguistique** l'exhaustivité de cette typologie en montrant

que les cinq buts illocutoires sont de fait exprimés par des marqueurs de force ou lexicalisés grâce à des verbes performatifs dans les langues naturelles étudiées jusqu'à présent dont l'anglais<sup>3</sup>, le français<sup>4</sup>, le portugais<sup>5</sup>, l'espagnol, le polonais et le japonais<sup>6</sup>. Il n'est pas nécessaire d'introduire d'autres buts pour les analyser. Enfin, Searle et moi avons fait une **déduction transcendentale** de type kantien des cinq buts illocutoires en montrant qu'ils correspondent aux directions possibles d'ajustement entre les mots et les choses.

### 1) La direction d'ajustement des mots aux choses.

En cas de satisfaction de l'acte illocutoire, le contenu propositionnel correspond à un état de choses existant dans le monde. **Les actes illocutoires avec le but assertif ont la direction d'ajustement des mots aux choses.** Leur but est de représenter comment les choses sont dans le monde. Ainsi lors d'énonciations assertives, **les mots utilisés doivent correspondre aux objets** de référence. Quand un acte illocutoire a la direction d'ajustement des mots aux choses, il est **satisfait** dans un contexte si et seulement si son contenu propositionnel est vrai dans le monde de ce contexte au moment de l'énonciation. Dans ce cas, les choses sont effectivement dans le monde comme le représente le contenu propositionnel.

### 2) La direction d'ajustement des choses aux mots.

En cas de satisfaction de l'acte illocutoire, le monde est transformé par l'action du locuteur ou de l'interlocuteur pour qu'il s'ajuste au contenu propositionnel. **Les actes illocutoires dont le but**

---

<sup>3</sup> Voir les derniers chapitres de *Foundations* et du tome 1 de *Meaning and Speech Acts*.

<sup>4</sup> Voir le dernier chapitre de *Les actes de discours*.

<sup>5</sup> Voir le dernier chapitre écrit en collaboration avec Danilo Marcondes "Análise dos verbos performativos do português" de mon livre *Os atos de discurso*, à paraître chez Unesp.

<sup>6</sup> Les analyses en cours de verbes performatifs espagnols, polonais et japonais sont faites respectivement par Jorge Rodriguez, Dorothea Rybarkiewicz et Susumu Kubo.

**est engageant ou directif ont la direction d'ajustement des choses aux mots.** Ils ont pour but de transformer le monde par l'action future du **locuteur** (lors d'un **engagement**) et de l'**interlocuteur** (lors d'une **directive**) de façon à correspondre au contenu propositionnel. Lors de telles énonciations, **les objets du monde doivent être changés pour correspondre aux mots.**

Le locuteur et l'interlocuteur sont deux protagonistes qui jouent des rôles asymétriques tellement fondamentaux lors de l'énonciation d'énoncés que le langage distingue naturellement deux buts illocutoires différents avec la même direction d'ajustement des choses aux mots. En cas d'engagement, le locuteur doit agir. En cas de directive, c'est l'interlocuteur.

### **3) La double direction d'ajustement**

En cas de satisfaction de l'acte illocutoire, le locuteur transforme en parlant le monde en y accomplissant l'action simultanée qu'il dit accomplir. **Les actes illocutoires dont le but est déclaratoire ont la double direction d'ajustement.** Leur but est de faire en sorte que le monde corresponde au contenu propositionnel en disant que ce contenu propositionnel est vrai. Lors de ces énonciations, **les objets de référence sont transformés pour correspondre aux mots par le fait même de leur utilisation.** Selon les termes d'Austin, le locuteur fait alors des choses avec les mots.

### **4) La direction vide d'ajustement**

Certains actes illocutoires n'ont pas de véritable condition de satisfaction. En les accomplissant, le locuteur n'a pas la moindre intention d'établir une correspondance entre les mots et les choses. Son but est simplement d'exprimer un état mental que lui inspire l'état de choses représenté. Le locuteur ne veut pas dire que cet état de choses existe ni qu'il soit instauré. **Tels sont les actes illocutoires dont le but est expressif; ils ont la direction vide d'ajustement.** Lors d'énonciations purement expressives, les locuteurs expriment leurs états d'âme sur les objets de référence. Par exemple, ceux qui remercient expriment de la gratitude et ceux qui se vantent expriment leur orgueil à l'interlocuteur.

Selon la logique illocutoire, il y a donc cinq buts illocutoires de base qui correspondent aux quatre directions possibles d'ajustement entre les mots et les choses. Pourquoi la correspondance entre les buts illocutoires et les directions possibles d'ajustement n'est-elle pas biunivoque? Deux buts illocutoires différents, le but engageant et directif, ont la même direction d'ajustement des choses aux mots. La typologie serait plus élégante, Searle [1979] le remarque lui-même, si l'on pouvait unifier les deux buts illocutoires engageant et directif. Mais cela n'est pas possible. Seul un locuteur peut s'engager lui-même à une action; une tentative de faire agir l'interlocuteur n'engage pas pour autant ce dernier. En outre celui qui s'engage à agir ne tente pas pour autant d'exercer une influence sur lui-même. Un engagement n'est pas forcément une tentative dirigée vers soi.

A la différence de ce qui se passe lors de l'énonciation d'énoncés dans un seul contexte, **l'interlocuteur dans l'exercice du discours est en principe un allocataire éventuel**; il peut à son tour prendre la parole et contribuer à la conversation. Chacun des protagonistes d'une conversation joue donc les deux rôles complémentaires de locuteur et d'allocataire. Cela étant, l'interlocuteur qu'un locuteur tente de faire agir peut s'engager lui-même par la suite en parlant. L'engagement de l'un peut être conditionnel à ou entraîner l'engagement de l'autre. Pour cette raison, il existe cette fois une correspondance biunivoque entre les buts discursifs et les directions possibles d'ajustement dans l'exercice du discours. **Aux quatre directions possibles d'ajustement entre les mots et les choses correspondent exactement quatre buts discursifs de base:**

### **1) Le but discursif descriptif**

**Les discours dont le but est descriptif ont la direction d'ajustement des mots aux choses.** Les interlocuteurs entendent y décrire ce qui se passe dans le monde. Parfois, un seul locuteur tient ce genre de discours, par exemple, en rédigeant seul un traité, son journal ou ses mémoires. Mais le plus souvent, les discours à but descriptif sont des dialogues entre plusieurs locuteurs qui discutent. Chacun d'entre eux accomplit à son tour ses assertions sur le thème du discours. **Le rôle des actes illocutoires avec le but illocutoire assertif est évidemment central dans l'usage descriptif du langage.** Les interlocuteurs peuvent ou non être d'accord sur la façon de décrire les objets dont ils parlent. En cas de désaccord, ils peuvent même se contredire. En

discutant, chacun tente en général de convaincre les autres et réagit à leurs interventions. Ainsi des interlocuteurs réviser leurs prises de position.

## 2) Le but discursif délibératif

Les discours à but délibératif **ont par nature la direction d'ajustement des choses aux mots**. Ils servent à délibérer sur les actions futures que leurs interlocuteurs vont ou devraient faire dans le monde. Le but discursif délibératif est à la fois engageant et directif. Les délibérations servent aussi bien à **engager** qu'à **tenter d'engager des interlocuteurs** à des actions réciproques dans le monde. En les poursuivant, les locuteurs entendent **décider** en commun ce à quoi les uns s'engagent et ce qu'ils engagent les autres à faire en retour. En donnant des instructions, en faisant des sermons, des règlements, des réquisitions, de la propagande et de la publicité les locuteurs délibèrent souvent sur ce que d'autres, qui ne leur parlent pas, devraient faire. En revanche, en négociant, les interlocuteurs veulent conclure ensemble un accord sur leurs engagements et obligations réciproques. Les **négociations** sont des délibérations où ceux qui parlent se concertent afin de prendre une décision commune dans une situation déterminée. Ainsi les marchandages entre un acheteur et un vendeur potentiels et les discussions qui sont faites pour faire un compromis ou fixer les clauses d'un contrat, d'un traité ou d'un règlement à l'amiable sont des négociations visant à établir ce que certains locuteurs vont s'engager à faire en retour les uns pour les autres. Les parties ont parfois des intérêts opposés. L'art d'un bon négociateur consiste à intervenir de telle sorte que les autres acceptent de conclure en prenant une décision qui lui soit particulièrement avantageuse.

A la différence des négociations, les discours de propagande électorale, les annonces de publicité, les règlements administratifs, les exhortations des généraux à leurs troupes et les sermons des prêtres à l'église visent surtout à influencer le comportement futur de l'audience. Cependant, ces discours délibératifs contiennent aussi des engagements comme des promesses ("Votez pour nous! Nous vous garantissons la liberté") ou des menaces ("Si vous achetez ailleurs, vous le regretterez!"). Les locuteurs y délibèrent aussi bien sur leurs actions que sur celles des destinataires.

Tout usage délibératif du langage comporte donc à la fois des engagements et des directives sur le thème qui lui est propre. **Les actes illocutoires, dont la direction d'ajustement va des**

**choses aux mots, jouent un rôle central dans ce genre de discours dont l'objectif est surtout de coordonner les actions futures des interlocuteurs.** Il y a aussi une intentionalité créative dans les délibérations. Les engagements des uns sont souvent conditionnels aux engagements des autres. Faire une offre à quelqu'un, c'est lui promettre quelque chose à la condition qu'il accepte de faire autre chose en retour. En acceptant (ou en refusant) une offre, son bénéficiaire s'engage (ou refuse de s'engager) à faire ce qu'on lui a demandé. En faisant une contre-offre, il offre de faire une autre action. Ainsi les engagements et les directives sont liés dans les discours de type délibératif. Les engagements sont parfois de véritables tentatives d'adopter ou de faire adopter un certain comportement. En outre, des directives bien justifiées peuvent engager voire obliger les interlocuteurs à agir.

Comme les descriptions, les délibérations n'aboutissent pas forcément à un accord. Quand c'est le cas, cela leur donne une fin heureuse. Les locuteurs se séparent parfois en refusant de s'entendre. Cela n'empêche pas leur discussion d'avoir été une véritable délibération quand ils ont effectivement tenté de décider ensemble ce qu'ils devraient faire.

### **3) Le but discursif déclaratoire**

**Les discours à but discursif déclaratoire ont la double direction d'ajustement.** Les interlocuteurs y contribuant entendent transformer le monde par des déclarations communes. Pour poursuivre avec succès ce genre de discours, les locuteurs doivent avoir l'autorité de faire ensemble une série d'actions par le seul fait de dire qu'ils le font. Parfois, l'autorité nécessaire est conférée institutionnellement. Ainsi des assemblées législatives ont le pouvoir de légiférer. De même, les membres du jury à un procès ont le pouvoir de donner un verdict sur l'innocence ou la culpabilité de l'accusé. Les discours de type déclaratoire sont indispensables à la formulation théorique en science. Ces discours servent en effet à engendrer syntaxiquement les langues formelles idéographiques des théories, à fixer l'interprétation de leurs formules et à axiomatiser leurs lois. Contrairement aux langues artificielles, les langues naturelles ne sont pas nées de la sorte. Cependant, elles changent et se modifient également par des déclarations. Des autorités établies comme l'Académie française ont le pouvoir de tenir un discours de type déclaratoire modifiant l'orthographe ou le dictionnaire de

langues naturelles. Enfin, de nombreuses activités sociales, ecclésiastiques et juridiques sont faites en tenant un discours de type déclaratoire. Telles sont, par exemple, les séances d'investiture, les cérémonies de mariage, de baptême et d'ordination à l'église et les formulations d'accusation, les délibérations du jury et le jugement final du juge lors d'un procès à la cour. **Les déclarations jouent évidemment un rôle central dans l'usage déclaratoire du langage.** Les discours déclaratoires n'existeraient pas sans déclarations réussies. Parfois, seule la compétence linguistique est nécessaire pour tenir pareils discours. C'est ainsi que les enfants formulent les règles à suivre dans les jeux qu'ils inventent.

#### **4) Le but discursif expressif**

Enfin, les discours à but **expressif ont la direction vide d'ajustement.** Ils servent à **exprimer ou manifester les états d'âme et les attitudes** des locuteurs. Tels sont les séances d'hommage, les éloges, les condoléances, les prières et les manifestations religieuses de croyance en Dieu, les lamentations publiques, les implorations de miséricorde, les protestations verbales, les **mea culpa**, les bravos et les huées. **Les expressions verbales (actes illocutoires expressifs) et non verbales (gestes) de sentiments y jouent évidemment un rôle central.**

#### **Quelle est la forme logique d'un type possible de discours?**

Toutes les forces pourvues d'un même but illocutoire ne jouent pas pour autant le même rôle dans l'usage du langage. Par exemple, il vaut mieux commander que prier l'allocutaire, quand on a de l'autorité sur lui et que cela augmente les chances de lui faire faire ce que l'on veut. Par contre, il vaut mieux le supplier quand il est tout puissant et que ce que l'on désire est une question de vie ou de mort. Ainsi, le langage courant distingue de nombreuses forces illocutoires directives: demandes, questions, requêtes, sollicitations, prières, invitations, supplications, implorations, ordres, commandements, revendications, exigences, conseils, recommandations, sont des directives de forces distinctes à accomplir dans des conditions différentes. **Pour analyser la forme logique des forces, Searle et moi avons décomposé en logique illocutoire** chaque force en six espèces de

composantes à savoir: un but illocutoire, un mode d'atteinte de ce but, des conditions sur le contenu propositionnel, des conditions préparatoires, des conditions de sincérité, et un degré de puissance. **Deux forces illocutoires identiques ont les mêmes composantes.** Pareilles forces jouent en effet le même rôle dans l'usage du langage.

**Tous les types de conversations ayant le même but discursif ne jouent pas non plus le même rôle dans l'exercice du discours.** Par exemple, un sermon est une délibération qui sert à exhorter assez impérativement l'audience qui en général n'a pas la parole. Une annonce de propagande électorale est un sermon visant à faire élire des candidats aux élections. En revanche, une négociation est une délibération où les locuteurs se concertent. Les tentatives verbales de règlement sont des négociations visant à régler un conflit, les pourparlers de paix visent à conclure la paix. Ainsi le langage courant distingue de nombreux types de discours délibératifs: délibérations, négociations, règlements à l'amiable, marchandages, pourparlers de paix, exhortations, sermons, annonces de publicité, de propagande, consultations, réquisitions qui sont à poursuivre dans différentes conditions. Pour distinguer pareils types discursifs, je procéderai comme en logique illocutoire à l'analyse par décomposition de leur forme logique. D'où la question: **quelles sont les autres composantes des types de conversations à but discursif?**

Selon le modèle de la logique illocutoire, **j'ai décomposé** [1992,1995] en logique du discours **chaque type discursif en cinq espèces de composantes**, qui sont: **leur but discursif propre, leurs modes d'atteinte de but discursif, leurs conditions sur le thème, leurs conditions préparatoires d'arrière-plan et leurs conditions de sincérité.** Comme nous le verrons, ces composantes discursives jouent au niveau de la conversation un rôle assez semblable à celui que jouent au niveau des actes illocutoires élémentaires les composantes des forces qui leur correspondent.

### **1) Le mode d'atteinte du but discursif**

Certains types de conversations ont un mode propre d'atteinte de leur but, lequel exige **l'usage de certains moyens et une façon particulière de procéder.** Pareil mode confère à ces

discours des règles constitutives devant être respectées lors de leur poursuite. Par exemple, certains discours ont un mode d'atteinte de leur but discursif plus formel que d'autres. Songez aux discours de réception, aux harangues, aux demandes solennelles de pardon, aux cérémonies de mariage et aux séances d'investiture et d'hommage. En revanche, lors de moqueries, l'on doit décrire quelqu'un en rigolant et en essayant de le tourner en ridicule. Souvent, le mode d'atteinte du but discursif impose une certaine suite d'interventions. Pour qu'une négociation ait lieu, il faut que les négociateurs se concertent sur le thème de la négociation, que chacun prenne position et tente de parvenir à un accord. Le nombre et l'ordre des interventions à faire dans la poursuite d'un type de discours est souvent assez souple. Dans une négociation, les locuteurs ne sont pas absolument obligés de critiquer toutes les prises de position opposées ni de répondre à toutes les offres qui leur sont faites. En revanche, la procédure est fixée d'une façon fort rigide dans certains types de discours, par exemple, ceux qui sont tenus lors des procès en cour, des cérémonies de mariage et des examens d'entrée.

## **2) Des conditions thématiques**

Certains types de conversations imposent également des **conditions à leur propre thème**. Ainsi un marchandage est une négociation d'achat et de vente d'une certaine marchandise (à l'origine un bien de consommation, aujourd'hui cela peut être un service). Le procès-verbal d'un agent de police doit décrire un délit. Les conditions thématiques propres à un type de discours imposent des conditions qui sont relatives aussi bien à la force qu'au contenu propositionnel des actes illocutoires dont le rôle est central. Une délibération de jury doit se terminer par un verdict et un procès à la cour par une déclaration de condamnation ou d'acquiescement du juge. Comme on l'a vu, le but discursif propre à un type de conversation détermine certaines conditions sur le thème. Tout discours doit contenir des actes illocutoires centraux ayant la direction d'ajustement propre à son but discursif. Pareilles conditions thématiques sont communes à tous les discours ayant le même but. Ainsi un discours de type délibératif doit comporter des engagements et des directives, un discours descriptif des assertions et un discours déclaratoire des déclarations. Il existe cependant des conditions thématiques particulières qui sont indépendantes du but discursif. Par exemple, un

journal parlé doit divulguer des nouvelles. Une entrevue d'embauche doit décrire la qualification professionnelle de l'interviewé.

### **3) Des conditions préparatoires d'arrière-plan**

Comme les actes illocutoires, de nombreux types de conversations ne peuvent être poursuivies sans défaut **que si certaines conditions préparatoires sont remplies dans l'arrière-plan conversationnel**. Ainsi, lors de pourparlers de paix, les interlocuteurs tiennent pour acquis que certains d'entre eux représentent les parties en guerre et qu'ils sont habilités à conclure la paix. Lors d'un procès, ils invoquent certaines positions: il y a le juge, l'accusé, le témoin, l'avocat et le procureur. Les conditions préparatoires d'un type de discours déterminent un ensemble de présuppositions liées le plus souvent à des formes de vie sociale partagées. Certaines conditions préparatoires sont déterminées par le but discursif interne et le thème. Tout discours de type déclaratoire a comme condition préparatoire que certains de ses locuteurs ont l'autorité de faire les déclarations qu'il faut sur le thème de ce discours. D'autres conditions préparatoires sont plus particulières. Par exemple, une consultation médicale a la condition préparatoire d'arrière-plan que la personne consultée a des qualifications en médecine. Un éloge funèbre a la condition préparatoire particulière que celui dont on fait l'éloge est mort.

### **4) Des conditions de sincérité**

Enfin, certains types de discours ne peuvent être tenus sans **exprimer des états mentaux de certaines formes sur le thème**. Ils ont, comme les actes illocutoires, des conditions de sincérité. Ainsi, pour faire l'éloge de quelqu'un, il faut le louer voire vanter ses mérites en exprimant des états mentaux favorables comme du respect et de l'approbation pour ses réalisations. En revanche, pour faire une protestation verbale, il faut exprimer collectivement des attitudes défavorables comme du mécontentement, de la réprobation, voire de l'hostilité. **Les conditions de sincérité d'un type de discours déterminent la forme des attitudes que les locuteurs devraient avoir en tenant ce discours s'ils sont sincères**. Le plus souvent, les modes psychologiques des attitudes à exprimer sont déterminés par le thème, le but discursif interne ou le mode d'atteinte de ce but. Par exemple,

dans toute négociation, il faut que les négociateurs manifestent leur intention de tenir des engagements et le désir que les autres s'engagent en retour. Cela est imposé par le but délibératif. Dans des règlements à l'amiable, il doivent exprimer la volonté de régler leur différend sans animosité. Cela est imposé par le mode d'atteinte. Enfin, lors de moqueries et de railleries, les locuteurs doivent exprimer leur peu de considération à cause du thème. Les conditions de sincérité étant presque toujours déterminées par les autres types de composantes, on peut se demander si elles sont vraiment une composante indépendante.

Quoiqu'il en soit, disons que chaque type discursif possible a les cinq espèces de composantes que j'ai identifiées. Je ne pense pas qu'il y ait d'autres espèces de composantes. Par conséquent, **deux conversations à but discursif sont du même type discursif dans ma logique du discours si et seulement si elles ont les mêmes buts discursifs, les mêmes modes d'atteinte de ces buts et les mêmes conditions thématiques, d'arrière-plan et de sincérité.** Comme je le montrerai dans mon prochain livre sur le discours, il n'est pas nécessaire de faire appel à d'autres espèces de composantes pour formuler les lois fondamentales qui gouvernent la poursuite réussie de pareilles conversations et pour faire l'analyse lexicale raisonnée des verbes qui les désignent.

### **Quelle est la structure formelle de l'ensemble des types discursifs possibles?**

Selon la logique illocutoire, l'ensemble des forces illocutoires possibles est récursif. Il existe **cinq forces illocutoires primitives.** Ce sont les forces illocutoires les plus simples possibles ayant un but illocutoire propre. Elles n'ont pas de mode particulier d'atteinte de leur but illocutoire, un degré neutre de puissance et seulement les conditions sur le contenu propositionnel, les conditions préparatoires et les conditions de sincérité tout à fait générales qui sont déterminées par leur but.

Ce sont: (1) **la force d'assertion** qui est nommée par le verbe performatif "affirmer" et dont le marqueur est le **type syntaxique des énoncés déclaratifs** ayant leur verbe principal à l'indicatif; (2) **la force illocutoire d'engagement** qui est nommée par le verbe performatif "s'engager"; (3) **la force primitive directive** dont le marqueur est **le type syntaxique des énoncés**

**impératifs**; (4) **la force de déclaration** qui est exprimée par les **énoncés explicitement performatifs** et (5) **la force de l'expression d'un état mental** dont le marqueur est le **type des énoncés exclamatifs**.

Toutes les autres forces illocutoires sont **plus complexes**; elles sont le résultat de l'application de certaines opérations booléennes ou abéliennes aux forces primitives, lesquelles consistent à leur ajouter des composantes nouvelles ou à augmenter ou diminuer leur degré de puissance. Ainsi l'on obtient des forces nouvelles **en imposant** à d'autres **un mode spécial d'atteinte** de leur but illocutoire; pareilles forces ont un mode d'atteinte de but illocutoire plus restreint. Par exemple, la force de **demande** est obtenue à partir de la force primitive directive en imposant le mode courtois d'atteinte du but directif, lequel consiste à donner option de refus à l'interlocuteur (en disant par exemple "s'il vous plaît"). De même, l'on obtient des forces nouvelles en **augmentant ou en diminuant le degré de puissance** d'autres forces. Ainsi la force directive de suggestion a un degré de puissance plus faible que la force primitive directive. Suggérer à quelqu'un d'agir c'est tenter faiblement de le diriger. Enfin, l'on obtient également des forces illocutoires nouvelles **en ajoutant** à d'autres **de nouvelles conditions sur le contenu propositionnel ou de nouvelles conditions préparatoires ou de sincérité**. Ainsi, la force illocutoire de **question** est obtenue à partir de la force de demande en ajoutant la condition sur le contenu propositionnel que celui-ci représente une réponse future de l'interlocuteur au locuteur. La force illocutoire de **menace** est obtenue à partir de la force d'engagement en ajoutant la condition préparatoire que l'action future représentée par le contenu propositionnel est mauvaise pour l'interlocuteur.

Chaque composante d'une force détermine une condition particulière de succès des actes illocutoires ayant cette force. **Par conséquent, les forces illocutoires ayant plus de composantes que d'autres sont par définition plus fortes qu'elles**. Ainsi, toute menace est un engagement et toute question est une demande.

Sur le modèle de la logique illocutoire, j'ai proposé [1997] en logique du discours la définition récursive suivante de l'ensemble des types discursifs possibles. Il existe **quatre types discursifs primitifs qui sont les types de discours les plus simples possible** ayant un but discursif

propre. Ils n'ont aucun mode particulier d'atteinte de leur but ni aucune condition thématique, préparatoire et de sincérité qui ne soit déterminée par ce but.

Les quatre types de discours primitifs sont: (1) le **type de la description** qui est commun à tous les discours dont le but est descriptif; (2) le **type de la délibération** commun à tous les discours dont le but est délibératif; (3) le **type de la déclaration** commun à tous les discours dont le but est déclaratoire; et enfin (4) le **type de l'expression d'attitudes** commun à tous les discours dont le but est expressif.

**Tous les autres types discursifs sont plus complexes.** Ils sont le résultat de l'application de certaines opérations qui consistent à ajouter aux types primitifs un nombre fini de composantes nouvelles. Ainsi l'on obtient des types discursifs nouveaux **en imposant** à d'autres **un nouveau mode particulier d'atteinte de leur but discursif**. Le type de la **négociation** a le mode particulier d'atteinte du but délibératif qui consiste à ce que les négociateurs se concertent en vue de décider leurs engagements et obligations réciproques. De même, l'on obtient de nouveaux types discursifs **en ajoutant** à des types plus simples **un nombre fini de conditions thématiques, préparatoires ou de sincérité nouvelles**. Ainsi, un **marchandage** est une négociation avec une condition thématique particulière: c'est une négociation d'achat et de vente d'une marchandise. Des **pourparlers de paix** sont des négociations ayant une condition préparatoire d'arrière-plan supplémentaire: les négociateurs représentent des parties en état de guerre. Enfin, les tentatives de **règlement à l'amiable** sont des négociations ayant une condition de sincérité nouvelle: les locuteurs y expriment leur volonté de régler un différend sans animosité.

Comme chaque composante d'un type discursif détermine une condition particulière de succès, **les types discursifs ayant plus de composantes que d'autres sont également des types discursifs plus forts**: il n'est pas possible de poursuivre avec succès un type de conversation sans poursuivre ipso facto les types plus faibles de conversation sur le même thème. Ainsi, toute négociation est une délibération. Et les marchandages, les pourparlers de paix et les tentatives de règlement à l'amiable sont des négociations.

#### **IV LA THÉORIE DU SUCCES EN ANALYSE DU DISCOURS**

**Quelles sont les conditions de succès qui doivent être remplies pour réussir à poursuivre des types de conversations à but discursif?**

En logique illocutoire, les conditions de succès des actes illocutoires élémentaires sont déterminées par les composantes de leur force et leur contenu propositionnel. La définition générale de la notion de succès est la suivante:

Un locuteur **réussit à accomplir un acte illocutoire de la forme F(P)** dans un contexte d'énonciation si et seulement si, dans ce contexte, (1) la **proposition P** qu'il exprime avec la force **F y satisfait les conditions sur le contenu propositionnel de F**; (2) le locuteur **atteint le but illocutoire de la force F sur cette proposition P avec le mode d'atteinte requis par F**; (3) ce locuteur **présuppose** en outre **les propositions déterminées par les conditions préparatoires de F relativement à P** et (4) il **exprime avec le degré de puissance de F les états mentaux des modes déterminés par les conditions de sincérité de F** à propos de l'état de choses représenté par le contenu propositionnel P. Ainsi pour qu'un locuteur réussisse à faire une **promesse** lors d'une énonciation, il faut et il suffit (1) qu'il exprime la proposition qu'il fera une action future (condition sur le contenu propositionnel); (2) qu'il s'engage en parlant à faire cette action (but illocutoire); (3) qu'il se mette dans l'obligation de la faire (mode d'accomplissement); (4) qu'il présuppose en outre qu'il en est capable (condition préparatoire générale); (5) qu'elle est bonne pour l'interlocuteur (condition préparatoire particulière) et enfin (6) qu'il exprime l'intention de faire cette action (condition de sincérité) (7) assez fortement (degré de puissance). Quand les conditions (1,2,4,6) sont remplies, le locuteur s'est engagé à agir en parlant. Quand, en outre, les autres conditions sont remplies, en s'engageant, il a fait une promesse.

Il arrive parfois qu'un locuteur présuppose des propositions qui sont fausses ou exprime des états mentaux qu'il n'a pas. Ainsi des accomplissements **réussis** d'actes illocutoires peuvent être **défectueux**. Un locuteur qui témoigne à un procès peut mentir et ne pas avoir vu ce qu'il dit. Dans ce cas, son témoignage n'est pas sans défaut; il s'agit d'un parjure. D'un point de vue logique, un acte illocutoire est **accompli sans défaut** dans un contexte si et seulement s'il y est **accompli avec**

succès et si, en outre, **toutes ses conditions préparatoires et de sincérité y sont remplies**. Tous les actes illocutoires accomplis sans défaut sont réussis mais la réciproque n'est pas vraie.

En logique du discours, il est plus difficile de formuler une définition du succès qu'en logique illocutoire. Car une instance de discours n'est pas l'ensemble ni même la suite des actes illocutoires auxiliaires qui sont la signification en contexte des énoncés proférés. Une instance de discours est par nature une suite d'interventions qui sont à leur tour des suites d'actes illocutoires exprimés lors d'énonciations successives **Quelle est la forme logique des interventions?** Comme je l'ai indiqué plus haut, ce sont **des actes de discours d'articulation supérieure plus complexes** que les actes illocutoires auxiliaires que les locuteurs tentent successivement d'accomplir en utilisant à tour de rôle des énoncés. En contribuant à une intervention, les interlocuteurs y accomplissent des actes illocutoires auxiliaires avec l'intention supplémentaire d'atteindre un certain but discursif. **Les interventions sont donc des sous-discours d'un certain type**. En général, leur but discursif est déterminé (une présentation, une explication et une argumentation ont le but descriptif, un compromis, un contrat et une prise de décision ont le but délibératif). Parfois, leur but est variable (cas des interventions de type expositif: prises de position, répliques, conclusions). Le fait que les **interventions sont bien de véritables discours se montre dans le fait qu'elles peuvent être faites séparément**. L'on publie parfois à part comme articles dans une revue les introductions, les axiomatisations, les démonstrations, les critiques et les conclusions faites dans un traité scientifique. Il en va de même des contrats, traités et compromis faits lors de négociations; ils paraissent parfois séparément dans les journaux. D'un point de vue logique, **les discours qui contiennent une seule intervention sont les plus simples**. Ce sont des actes illocutoires complexes d'ordre supérieur à l'accomplissement desquels les interlocuteurs contribuent tour à tour en faisant des actes illocutoires auxiliaires. **Les discours qui sont des séquences de plusieurs interventions sont plus complexes**.

J'ai souligné certaines difficultés de la théorie du succès relatives aux discours. D'une part, les conditions de succès des conversations sont différentes de la somme des conditions de succès des interventions et actes illocutoires auxiliaires qui en font partie. La poursuite réussie d'un discours n'exige pas que toutes les énonciations qui y sont faites soient réussies. Seuls importent

vraiment les actes illocutoires qui jouent un rôle central dans la poursuite des interventions indispensables. Ce sont eux qui doivent de préférence être accomplis avec succès et sans défaut. On conçoit mal une plaidoirie où l'avocat n'argumenterait pas en faveur de l'accusé. De même, on conçoit mal des mocqueries où les locuteurs ne tenteraient pas de tourner quelqu'un en ridicule. Searle [1992] a raison de dire que la non pertinence et même, j'ajouterais, l'échec, la défectuosité et l'insatisfaction de certains actes illocutoires et échanges verbaux n'empêchent pas la conversation en cours de se poursuivre avec succès. Des locuteurs peuvent faire une blague impertinente au milieu d'une conférence savante. Ils peuvent même interrompre provisoirement la conférence pour faire autre chose. On a vu que toutes les énonciations n'ont pas la même importance relative dans la conversation. Certaines sont superflues. D'autres, en revanche, jouent un rôle central dans son développement. D'un point de vue logique, ce sont bien sûr ces dernières qui doivent de préférence être pertinentes et réussies (parfois même sans défaut et satisfaites). Considérez l'exemple d'une cérémonie de baptême où le prêtre se trompe d'enfant en utilisant la formule consacrée. N'est-ce pas une cérémonie ratée quand, par exemple, l'enfant est déjà baptisé?

D'autre part, de nombreuses conditions de succès propres aux discours exigent que les énonciations successives qui y sont faites entretiennent certaines relations formelles les unes par rapport aux autres. Elles imposent donc des conditions de succès supplémentaires. Ainsi la réussite d'un discours exige une **coordination** minimale entre les locuteurs. Ceux-ci doivent y faire à certains moments les énonciations qu'il faut en tenant compte de ce qui a été dit, des faits que l'on suppose existant dans l'arrière-plan et du but commun poursuivi. Par exemple, la conclusion d'une démonstration doit être inférée des prémisses antérieures. L'acquiescement ou la condamnation du juge dépendent du verdict.

Selon le modèle de la logique illocutoire, **chaque composante d'un type discursif détermine** en logique du discours **des conditions nécessaires de succès** à la poursuite de conversations de ce type. Comme je viens de le dire, pareilles conditions concernent aussi bien la forme logique que les relations qui doivent exister entre les actes illocutoires qui en font partie.

-**Premièrement, la poursuite d'une conversation exige l'accomplissement d'actes illocutoires maîtres** de formes déterminées. Ainsi, les interlocuteurs doivent accomplir sur le thème de la conversation des actes illocutoires ayant la direction d'ajustement propre au but discursif poursuivi. Rien n'empêche évidemment qu'ils accomplissent également d'autres types d'actes illocutoires. Ainsi des locuteurs qui marchandent peuvent aussi faire des assertions et poser des questions sur le prix et la qualité de la marchandise. Ils peuvent exprimer leurs sentiments et même faire des remarques qui n'ont rien à voir avec les objets en vente. Mais ils doivent nécessairement à certains moments tenter d'acheter et de vendre et s'engager en faisant des offres, des acceptations, des refus ou des contre-offres d'achat ou de vente. Autrement, il n'y a pas de marchandage. De façon générale, le thème de la conversation poursuivie doit satisfaire aux conditions thématiques de son type. Les interlocuteurs doivent y faire certains actes de référence et de prédication et y accomplir des actes illocutoires avec des forces et contenus propositionnels de certaines formes. Lors d'un marchandage, il doivent faire référence à des marchandises disponibles sur le marché dans leurs directives et engagements d'achat et de vente. Parfois, les conditions thématiques sont tellement fortes qu'elles imposent même l'accomplissement d'actes illocutoires d'une force particulière. Par exemple, lors d'une cérémonie de mariage, il faut que les futurs époux consentent formellement à être mari et femme et qu'une personne autorisée (prêtre, maire ou juge) déclare ensuite qu'ils sont dorénavant mariés. Pour tenir un type d'un discours ayant certaines conditions préparatoires d'arrière-plan, les interlocuteurs doivent en outre y accomplir des actes illocutoires ayant pareilles conditions. Lors d'un marchandage, certains présupposent qu'ils sont des acheteurs et d'autres des vendeurs éventuels. Enfin, les participants à une conversation doivent également y exprimer verbalement ou non des états mentaux sur le thème ayant les modes psychologiques déterminés par ses conditions de sincérité. Ainsi l'acheteur et le vendeur éventuels doivent exprimer des intentions d'achat et des désirs de vente lors de leur marchandage.

En bref, chaque type de conversation impose que les interlocuteurs y accomplissent des actes de discours de certaines formes logiques. Ces actes, que j'ai qualifiés d'**actes magistraux**, y jouent un **rôle capital**. Conséquemment, il n'est pas possible de tenir (et de rapporter ce qui s'est dit dans) une conversation à but discursif sans accomplir (et sans mentionner) pareils actes capitaux.

De nombreux verbes de parole sont à la fois illocutoires et discursifs: argumenter, décrire, informer, présenter, exhorter, se compromettre, réquisitionner, revendiquer, convenir, contracter, critiquer, louer, protester, etc... Les actes illocutoires auxiliaires nommés par ces verbes dans leur premier sens sont capitaux dans les discours qu'ils désignent en leur second sens. Parfois, c'est un acte capital qui met fin à la conversation. Par exemple, la commande du client ou son refus d'acheter quoique ce soit met fin au marchandage.

**-Deuxièmement, la poursuite d'un type de conversation impose également des contraintes à la structure et à l'ordre dans lequel y faire des actes illocutoires.** Vu leur importance, ce sont surtout les **actes magistraux** qui doivent entretenir les relations constitutives imposées par le type de discours. Ainsi, l'achat et la vente conclues à la fin d'un marchandage dépendent des offres et acceptations qui y ont été faites. J'ai déjà parlé des conditions de succès imposées par le mode d'atteinte de but discursif des démonstrations et des négociations. Le respect de pareilles conditions laisse une certaine liberté aux locuteurs dans ce genre de discours. Ainsi l'ordre des prémisses est relativement libre dans une démonstration. Il en va de même pour les tours de parole entre négociateurs. En revanche, il existe des cas limites de discours, comme les procès d'accusation en cour, où tous les protagonistes ont des rôles fixés d'avance avec des droits et des tours de parole bien réglementés.

Conformément à la logique illocutoire, les composantes individuelles des forces déterminent chacune des conditions nécessaires de succès. Mais l'ensemble de toutes les composantes d'une force F détermine relativement à chaque contenu propositionnel P des conditions à la fois nécessaires et suffisantes de succès de l'acte illocutoire de forme F(P). De même, selon la logique du discours, **l'ensemble des composantes d'un type discursif détermine** relativement à chaque thème **des conditions à la fois nécessaires et suffisantes de poursuite** d'une conversation ayant ce type et ce thème. La définition générale du succès que je propose en logique du discours est la suivante:

Des interlocuteurs **réussissent à tenir une conversation d'un certain type** en faisant leurs énonciations successives dans un arrière-plan conversationnel donné si et seulement si (1) **le thème** de leur conversation **satisfait aux conditions thématiques de ce type de conversation**; (2) les locuteurs **atteignent le but discursif qui lui est propre avec le mode requis sur le thème**; (3) ils **tiennent pour acquis que l'arrière-plan conversationnel satisfait aux conditions préparatoires requises** et enfin (4) ils **expriment sur le thème les états mentaux requis par les conditions de sincérité**. Ainsi des pourparlers de paix sont faits lors d'une suite d'énonciations entr'interlocuteurs si et seulement si le thème de leur conversation est de conclure un accord de paix (conditions thématiques), leur but discursif est de délibérer sur ce qu'ils devraient faire pour parvenir à un tel accord (but discursif), ils atteignent ce but en se concertant (mode d'atteinte), ils jouent en parlant le rôle de représentants de parties en guerre et présupposent qu'ils sont autorisés à conclure la paix (conditions préparatoires) et finalement ils expriment leur intention et volonté de faire cette paix (conditions de sincérité). Il se peut fort bien que les locuteurs aient parlé de bien d'autres choses en conversant. Il se peut même qu'ils aient interrompu pendant un certain temps la négociation. Pire, il se peut aussi que la coordination entre eux ait été déplorable. Certains ont fait preuve de pas mal de mauvaise volonté et d'autres de beaucoup d'incompétence. Ils ne sont pas parvenus à conclure un accord quelconque de paix ou d'armistice. Cependant, leurs pourparlers se sont poursuivis comme tels jusqu'à la fin. Dans ce cas, je dirai que la conversation faite a constitué des pourparlers de paix, même si c'était de mauvais pourparlers.

Comme en logique illocutoire, la théorie du succès de la logique du discours exige moins que la félicité. Un acte illocutoire réussi peut fort bien être mal fait, fait à un mauvais moment, défectueux et insatisfait. De même, un discours réussi peut fort bien être mal fait, fait dans de mauvaises circonstances et insatisfaisant. Comme je l'ai dit plus haut, il faut bien distinguer les conversations réussies qui sont mal faites (par exemple, des consultations d'expert où les locuteurs n'ont pas parlé des choses importantes et se sont basés sur des données erronées) des conversations ratées du même type (quand l'expert a refusé de donner son avis sur le thème de la consultation). Qui plus est, même un discours réussi et bien fait peut ne pas être satisfaisant: il peut contenir des actes illocutoires capitaux qui ne sont pas satisfaits. De bonnes consultations d'experts peuvent

aboutir à de mauvaises expertises: les assertions de l'expert sur le thème étant totalement fausses. Il arrive qu'une bonne annonce de publicité ne fasse pas augmenter les ventes et que les termes d'une négociation ne soient pas respectés. Il ne faut pas exiger de trop de la théorie du succès de la logique du discours. Etant donné sa nature logique, pareille théorie formelle traite seulement des conditions dans lesquelles converser avec succès. Contrairement aux théories empiriques que l'on veut élaborer en intelligence artificielle, en sciences sociales ou en affaires, la logique du discours n'entend pas engendrer des conversations heureuses (à la fois réussies, bien faites et satisfaisantes) sur des thèmes quelconques. Elle entend seulement décrire théoriquement la structure logique des conversations possibles à but discursif.

Certains types de discours exigent évidemment des interlocuteurs davantage d'**intelligence** (plus de **raisonnement** et de **coordination**) que d'autres. Dans les échanges de salutations et les discussions courantes, les locuteurs peuvent souvent parler sans avoir préparé leurs énonciations. En revanche, d'autres types de discours comme l'axiomatisation d'une théorie scientifique, la préparation d'un nouveau budget et la présentation de sa candidature à un poste très important exigent que les locuteurs aient mieux **planifié** la nature et le moment de leurs actes illocutoires et parfois même la forme syntaxique des énoncés à utiliser. Ainsi la poursuite de discours consiste en l'**exécution de véritables plans**. Songez à une démonstration en mathématiques et à la programmation d'un logiciel. En intelligence artificielle, pour engendrer automatiquement des dialogues intelligents entre l'homme et la machine (par exemple, la consultation de systèmes d'experts), il convient de bien programmer la planification des actes illocutoires à faire dans pareils dialogues. Pour ce faire, il convient d'utiliser la logique de la décision (voir Jeffrey [1965]) et l'analyse des plans (voir Bratman [1987]) en plus de la théorie des actes de discours.

Essayons d'appliquer la logique du discours à l'**analyse des répliques** qu'il convient de faire à un **acte illocutoire capital** dans une **conversation à but discursif**. En s'inspirant de la comparaison de Wittgenstein entre les conversations et les jeux de langage, Searle et moi avons écrit [1985]: "The key to understanding the structure of conversations is to see that each illocutionary act creates the possibility of a finite and usually quite limited set of appropriate illocutionary acts as replies. Sometimes the appropriate illocutionary act reply is very tightly

constrained by the act that precedes it, as in question and answer sequences; and sometimes it is more open, as in casual conversations that move from one topic to another. But the principle remains that just as a move in a game creates and restricts the range of appropriate countermoves so each illocutionary act in a conversation creates and constrains the range of appropriate illocutionary responses" (page 11). De par la nature même du discours, les interlocuteurs avec qui l'on converse ont l'opportunité aussi bien de réagir aux actes illocutoires antérieurs que de faire des développements nouveaux. Il leur arrive de réagir non verbalement afin, par exemple, d'obéir à une directive ou de tenir leur parole. Quand l'interlocuteur **fait une réplique**, il **réagit alors verbalement** en parlant aux autres locuteurs. De nombreux actes illocutoires (les réponses, acceptations, refus, confirmations et démentis) sont des répliques en tant que telles. C'est une de leurs conditions préparatoires. Ainsi l'on répond à une question et l'on accepte ou refuse une offre.

D'un point de vue théorique, les échanges verbaux auxquels donnent lieu les répliques sont importants et parfois décisifs: ils déterminent souvent comment continuer la conversation. Searle [1992] a sans doute raison de dire qu'il y a peu de **contraintes discursives dans la conversation courante**. Un locuteur peut ne pas faire de réponse appropriée à la question qui lui a été posée. Il **peut** même parfois changer le thème de la conversation et y **accomplir un acte de discours inapproprié** qui n'a rien à voir avec ce qui a été dit sans que pour autant la conversation s'arrête. Comme on l'a vu, beaucoup de conversations n'ont pas de but intrinsèque et beaucoup d'actes illocutoires sont superflus. Cependant, la logique du discours telle que je la conçois ne traite que des conversations à but discursif et la théorie des conditions de succès de pareilles conversations sont surtout relatives aux actes illocutoires qui y sont capitaux. Dans cette optique, les contraintes discursives s'avèrent évidemment beaucoup plus fortes et constitutives. Comme je l'ai indiqué [1997], **il existe selon la logique du discours un grand nombre de types possibles de répliques à une énonciation dont la forme est logiquement déterminée par celle de cette énonciation**. Searle ne considère que celles qui sont contraintes par la nature du contenu propositionnel de l'énonciation antérieure. En outre, il attache trop d'importance à la réplique immédiate et pas assez à l'échange qui en résulte, lequel détermine souvent comment continuer la conversation.

Voici quelques considérations générales sur le caractère des répliques appropriées. Par souci de clarté, j'illustrerai mes propos en faisant référence à la conversation suivante que tiennent interlocuteurs, un vendeur et un client éventuel, dans la librairie d'un grand magasin.

- (1) Le client éventuel (ci-après C) "Bonjour! Etes-vous vendeur de livres?"
- (2) Le vendeur (ci-après V): "Oui, Monsieur!"
- (3) C: Avez-vous **Hamlet** de Shakespeare?
- (3) V: Le texte original ou une traduction française?
- (4) C: En français.
- (5) V: Voilà!
- (6) C: Merci!
- (7) V: C'est un livre de luxe, très bien relié.
- (8) C: Oui. Combien coûte-il?
- (9) V: Voyons l'étiquette du prix de vente! Il coûte 30\$.
- (10) C: Trop cher!
- (11) V: Il existe une autre édition de ce livre beaucoup moins chère.
- (12) C: Vraiment.
- (13) V: Dans cette collection, il coûte seulement 12\$.
- (14) C: Très bien, je vous l'achète.
- (15) V: Malheureusement, je ne l'ai pas en stock. Voulez-vous que je le commande? Je l'aurai d'ici quelques jours.
- (16) C: Oui.
- (17) V: Remplissez ce formulaire de commande, s'il vous plaît!
- (18) C: Voilà! A bientôt!
- (19) V: Merci! Au revoir!

A la lumière de ce qui a été dit, pareille conversation constitue une négociation réussie d'achat et de vente d'un livre dans une librairie. Dans l'hypothèse où les interlocuteurs ont voulu dire

ce qu'ils ont dit, ils ont en effet atteint le but discursif délibératif sur le thème de l'achat et de la vente d'un livre en se concertant.

Dans mon optique, il y a trois types de répliques à faire à un acte illocutoire capital dans une conversation.

1. Il se peut que l'interlocuteur ne comprenne pas le sens ou la dénotation d'une expression utilisée, qu'il ne sache pas quelle valeur donner à une variable ou comment désambigüiser l'énoncé proféré. Dans ce cas, il lui convient de réagir afin de comprendre ce que le locuteur a dit. Il est en effet incapable d'identifier l'acte illocutoire littéral qui est la valeur sémantique de l'énoncé dans le contexte où il a été proféré. Il doit demander au locuteur de préciser ce qu'il a dit. Prenons l'exemple de la conversation mentionnée. Le libraire pour bien comprendre la question littérale (3) réplique en demandant (4) pour savoir à quel livre le locuteur s'intéresse.

2. Souvent les locuteurs ne parlent pas littéralement. Ils veulent dire autre chose que ce qu'ils disent. Par exemple, ils ironisent, ils font des actes de discours indirects ou des implications conversationnelles. **Les unités de base de toute conversation sont les actes illocutoires que les locuteurs veulent vraiment accomplir lors de leurs énonciations, peu importe qu'ils soient littéraux ou non.** Pour se faire comprendre par l'interlocuteur, un locuteur qui entend accomplir non littéralement un acte illocutoire dans un contexte d'énonciation se fie à divers états mentaux et capacités de ce dernier. Comme je l'ai expliqué [1991,1997] dans mon analyse pragmatique formelle de la signification non littérale, le locuteur se fie d'abord à la connaissance qu'a l'interlocuteur de la **signification en contexte de l'énoncé utilisé** et à sa capacité de comprendre la nature de l'acte de discours littéral, ensuite à leur connaissance mutuelle de **certains faits de l'arrière-plan conversationnel** sur lesquels il entend attirer l'attention et enfin à la capacité qu'a cet interlocuteur de **faire des inférences sur la base de l'hypothèse que le locuteur respecte les maximes conversationnelles**<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Selon Grice [1975] et Searle [1979], il est raisonnable pour les locuteurs de respecter des maximes conversationnelles comme "Dites le vrai!", "Soyez sincère!" dans la conversation. Pour une explication et généralisation de ces maximes, voir mon livre [1995].

Parfois l'interlocuteur comprend l'acte illocutoire littéral. Mais il ne sait pas si le locuteur veut ou non qu'il prenne en considération un certain fait évident de l'arrière-plan qui l'obligerait à accomplir un acte illocutoire non littéral en cas de respect des maximes conversationnelles. Ainsi le libraire aurait pu se demander si le locuteur lui avait indirectement demandé de voir le livre en posant la question (3). Pour le savoir, il aurait pu demander: "Voulez-vous voir ce livre?". Mais il a estimé qu'il en était ainsi, et il lui a par conséquent donné le livre en silence. En disant "Merci!", l'acheteur a confirmé l'interprétation non littérale; il s'agissait bien d'une demande indirecte. Cependant, s'il avait répondu "Non. Je voulais seulement savoir si vous aviez le livre", il aurait alors précisé qu'il avait seulement voulu poser la question littérale.<sup>8</sup>

3. Une fois déterminée la nature exacte de l'acte illocutoire visé lors d'une énonciation antérieure, l'interlocuteur devrait réagir s'il doute que certaines conditions de félicité sont remplies dans l'arrière-plan conversationnel. Il se peut que le locuteur initial ne sache pas qu'il existe dans cet arrière-plan des faits incompatibles avec l'accomplissement sans défaut ou la satisfaction de l'acte illocutoire qu'il entend accomplir. Lorsque cet acte joue un rôle important dans la conversation, l'interlocuteur intelligent (homme ou machine) devrait réagir en disant selon le cas que le locuteur n'a pas le droit d'accomplir cet acte illocutoire, que ses présuppositions sont fausses ou que l'acte illocutoire en question n'est pas satisfait ou à tout le moins entièrement satisfaisable. Parfois l'acte illocutoire est satisfaisable mais pas immédiatement ou seulement si le locuteur initial en change la nature ou transforme la situation. L'échange verbal qui résulte de pareilles répliques est important; il peut éventuellement amener les interlocuteurs à changer l'arrière-plan ou à modifier leurs intentions initiales en accomplissant des actes illocutoires plus appropriés. Par exemple, après que le client éventuel ait refusé (10) l'offre d'achat (9) qu'il lui a faite, le libraire peut réagir en lui offrant (11)

---

<sup>8</sup> Comme l'ont bien vu Trognon et Brassac [1992, à paraître], les interlocuteurs engagent parfois un échange verbal afin de fixer ensemble l'interprétation à donner à une énonciation antérieure. **L'échange verbal clarifie alors la signification.** L'intercompréhension se fait souvent par défaut.

d'acheter un autre moins cher. S'il n'a pas en stock le livre en question, il peut ensuite lui proposer (15) de le commander.

Dans le même ordre d'idées, un locuteur qui entend poursuivre avec d'autres un certain type de conversation, doit réagir s'il doute que certaines conditions de félicité de la conversation sont remplies dans l'arrière plan conversationnel. Ainsi celui qui entend négocier l'achat d'un livre dans un grand magasin peut demander (1) à l'interlocuteur s'il est un vendeur attitré. Si ce n'est pas le cas, ce dernier peut réagir en lui présentant un autre vendeur.

Dans les dialogues, **l'interlocution est créative**. Les locuteurs coordonnent intelligemment leurs énonciations pour parvenir à leurs fins. Ils mettent à l'oeuvre une rationalité pratique et théorique minimale dans la suite de leurs actes illocutoires. Ils révisent éventuellement leurs intentions en tenant compte des propos des autres. Ainsi, le client et le vendeur éventuels doivent arriver à un accord pour conclure un marchandage. Aucun ne peut forcer l'autre. Chacun doit négocier. Au terme de la négociation, le client peut décider d'acheter un autre produit. Le vendeur peut aussi décider de diminuer le prix demandé.

En utilisant à la fois la logique illocutoire et la logique de la décision, nous pouvons espérer formaliser la **théorie des échanges verbaux** qu'il convient d'entamer en faisant des **répliques pertinentes**. Pareilles répliques ont le but descriptif quand elles visent à clarifier ce que signifie une énonciation antérieure. Elles ont le but délibératif quand elles visent à amener le locuteur initial à réviser ses intentions et à accomplir un nouvel acte illocutoire plus approprié. La logique illocutoire a la capacité d'analyser la forme logique de chaque énonciation et de déterminer les répliques à faire selon l'arrière-plan pour identifier l'acte illocutoire principal. D'autre part, la logique de la décision devrait être sensible à la nature du but discursif poursuivi, à l'état de la conversation en cours et aux croyances, assomptions et désirs des locuteurs à chaque moment d'énonciation. Grâce aux deux logiques, la théorie du discours devrait disposer de ressources suffisantes pour construire un modèle théorique des énoncés à utiliser pour faire les répliques appropriées.

### **Les discours ont-ils des conditions de satisfaction?**

Selon la logique illocutoire, les actes illocutoires élémentaires avec une direction non vide d'ajustement ont des conditions de satisfaction. En les accomplissant les locuteurs veulent établir une correspondance entre leur contenu propositionnel et le monde. Ils sont **satisfaits** dans un contexte donné quand cette correspondance est établie selon la direction d'ajustement propre à leur force. Ainsi une information est satisfaite quand elle est **vraie**, un serment quand il est **tenu** et une question quand l'interlocuteur y **répond**.

Peut-on attribuer une valeur de satisfaction aux discours entiers comme on attribue une valeur de satisfaction aux actes illocutoires qui en font partie? Les locuteurs qui poursuivent un discours de type descriptif, délibératif ou déclaratoire veulent aussi par hypothèse établir une correspondance entre les mots qu'ils utilisent et les objets du monde dont ils parlent selon la direction d'ajustement propre à leur but discursif. Lorsqu'ils coopèrent, ils entendent faire une description qui soit **exacte**, une délibération qui soit **respectée** et **suivie** et un discours déclaratoire qui soit **exécutif** (qui transforme le monde selon leur volonté). Le langage nous donne pareils termes pour évaluer la satisfaction de pareils discours. Cela étant, les théories, rapports, moqueries explications, mémoires, expertises, récits, reportages, histoires, procès-verbaux, nouvelles et bilans sont exacts quand leurs assertions sur le thème sont vraies. Les délibérations, sermons, instructions, plans d'action, négociations, marchandages et réglemations à l'amiable sont respectés quand les locuteurs tiennent leurs engagements et suivis quand les interlocuteurs suivent leurs directives. Vu leur double direction d'ajustement, les discours de type déclaratoire réussis sont exécutifs. En légiférant, les assemblées parlementaires promulguent des lois. Lors des cérémonies de mariage, de baptême et d'investiture, le discours transforme l'état civil, religieux et social de certains.

Cependant, chaque discours consiste en une séquence d'actes illocutoires dont l'importance relative et la valeur de satisfaction ne sont pas les mêmes. Il est donc fort difficile d'attribuer une valeur absolue de satisfaction aux discours entiers. La satisfaction de chaque discours dépend surtout de la satisfaction des actes illocutoires qui y jouent un rôle capital. La satisfaction des autres importe moins. Selon qu'un acte illocutoire est plus ou moins capital, sa satisfaction est plus ou moins importante. Ainsi, dans un contrat de vente, une erreur sur la nature de la marchandise est plus grave qu'une faute dans l'adresse de l'acheteur. Une faute sur le numéro d'assurance sociale du

vendeur y est négligeable. Un problème se pose évidemment quand des contributions principales de même importance ne sont pas toutes satisfaites. Comme on l'a vu, des interlocuteurs peuvent faire des contradictions flagrantes sur le thème de leur débat. Comment évaluer la satisfaction de pareils débats?

Qui plus est, les valeurs de satisfaction des actes illocutoires sont souvent liées dans une même conversation. Car la référence, le sens et même la force d'une énonciation dépendent souvent d'autres énonciations faites dans le même discours. Cela étant, les concepts exprimés lors de la formulation des axiomes d'une théorie scientifique dépendent de sa structure. Les objets de référence, les présuppositions et les valeurs de vérité des contenus propositionnels sont ainsi liés (à cause des anaphores, ellipses, réponses). Pour ces raisons, il vaut sans doute mieux ne pas être absolu dans l'attribution d'une valeur de satisfaction aux discours. Une logique floue de la satisfaction au sens de Zadeh [à paraître] me semble s'imposer en logique du discours. Dans cette optique, un discours entier a plutôt des **degrés** qu'une **valeur absolue de satisfaction**.

## BIBLIOGRAPHIE

Austin, J.L., 1962, **How to Do Things with Words**, Oxford, Clarendon Press.

Bratman, M., 1987, **Intentions, Plans and Practical Reason**, Harvard University Press.

Carnap, R., 1956, **Meaning and Necessity**, The University of Chicago Press

Cocchiarella, N., 1997, "Formally Oriented Work in the Philosophy of Language" dans le tome X *The Philosophy of Meaning, Knowledge and Value in the 20th Century* de la *Routledge History of Philosophy*

Dascal, M., 1992, "On the Pragmatic Structure of Conversation", in Searle et al (éds), **(On) Searle on Conversation**.

Grice, H.P., 1975, "Logic and Conversation", dans P. Cole et J.L. Morgan (éds), **Syntax and Semantics**, vol. 3, **Speech Acts**, Academic Press.

Jeffrey, Richard C., 1965, **The Logic of Decision**, The University of Chicago Press.

Kronfeld, A., 1993, Review of *Meaning and Speech Acts*, *Computational linguistics*, Vol 19, no 2

Searle, John R., 1969, **Speech Acts**, Cambridge University Press.

1979, **Expression and Meaning**, Cambridge University Press.

1983, **Intentionality**, Cambridge University Press.

1995, **The Construction of Social Reality**, Free Press

Searle, J.R. et D. Vanderveken, 1985, **Foundations of Illocutionary Logic**, Cambridge University Press.

Searle et al. (éds.), 1992, **(On) Searle on Conversation**, John Benjamins, Amsterdam/Philadelphia.

Trognon, A. et C. Brassac, 1992, "L'enchaînement conversationnel", **Cahiers de linguistique française**, 13.

à paraître, "Speech Act Theory and the Logic of Intercomprehension", in D. Vanderveken et S. Kubo (éds.), **Essays in Speech Act Theory**, Benjamins.

Vanderveken, D., 1988, **Les Actes de discours**, Liège Bruxelles, Pierre Mardaga.

1990, "Non Literal Speech Acts and Conversational Maxims", dans E. LePore et R. van Gulick (éds.), **John Searle and his Critics**, Oxford: Blackwell.

1990, "On the Unification of Speech Act Theory and Formal Semantics", dans P. Cohen, M. Pollack & J. Morgan, (éds.), **Intentions in Communication**, Cambridge, Mass: M.I.T. Press.

1992, "La théorie des actes de discours et l'analyse de la conversation" dans le numéro spécial 13 des **Cahiers de Linguistique Française** édité par Moeschler sur actes de langage et conversation

1992, "Sur la forme logique de nos pensées conceptuelles", in D. Laurier et F. Lepage (éds.), **Essais sur le langage et l'intentionnalité**, Bellarmin Vrin.

1990-91, **Meaning and Speech Acts**, Volume 1, **Principles of Language Use** et Volume 2, **Formal Semantics of Success and Satisfaction**, Cambridge University Press.

1994, "A Complete Formulation of a Simple Logic of Elementary Illocutionary Acts", in S. Tsohadzidis (éd.), **Foundations of Speech Act Theory**, Londres, Routledge.

1985, "A New Formulation of the Logic of Propositions", in M. Marion & R. Cohen, Volume 1 of **Québec Studies in the Philosophy of Science**, **Boston Studies in the Philosophy of Science**

1995, **Principles of Speech Act Theory**, Tokyo, Shohakusha.

1997, "La logique illocutoire et l'analyse du discours", in D. Luzzati et al. (éds), **Le dialogique**, Berne, Peter Lang

1997, "Formal Pragmatics and non Literal Utterances", **Linguistische Berichte**, Vol 8

A paraître, "Modality in the Logic of Propositions" in F. Lepage & E. Thijssse (éds), **Partial, Dynamic, Epistemic Logic**, Kluwer

A paraître, **Discourse, Principles of Formal Pragmatics**

2001 « Illocutionary Logic and Discourse Typology » dans le numéro 216 *Searle with his replies* de la **Revue internationale de philosophie**

Wittgenstein, L., **Philosophical Investigations**, Oxford: Blackwell, 1968.

Zadeh, L., à paraître, "Fuzzy logic: issues, contentions and perspectives" in D. Vanderveken (éd.), **Logic, Reason & Thought**, Oxford University Press.

Je remercie vivement Christian Brassac, Brahim Chaib-Draa, Benoit de Cornulier, Marcelo Dascal, Christian Dunn, Francis Jacques, Nicolas Kaufmann, André Leclerc, Danilo Marcondes, Bernard Moulin, John Searle, Roger et H el ene Thibaux, Alain Trognon et Denis Vernant pour leurs discussions et remarques critiques sur le sujet de cet article. Je suis également reconnaissant vis à vis de la Fondation FCAR du Québec, du Conseil de Recherche CNPQ du Brésil et des Conseils de Recherche CRSH et CRSNG du Canada qui ont encouragé cette investigation sur le discours.

**Copyrights: Daniel Vanderveken**