

La construction du désaccord dans le discours

Concession vs réfutation¹

Emma ÁLVAREZ-PRENDES

Université d'Oviedo

1. Introduction

Dans cet article nous voulons fournir une réponse à l'une des questions soulevées par le colloque *A Contrario* dans le domaine de la pragmatique et de l'analyse du discours, à savoir, comment se construit le *désaccord* dans le discours ? À ce dessein nous analyserons, dans un premier temps, les constructions concessives (*Le liquide est bouillant, quoique à 60° à peine ; Un vent violent se lève, mais il souffle dans le bon sens*) et les comparerons aux constructions réfutatives (*Ce n'est pas un corbeau mais une pie ; Ce n'est pas conscient mais totalement automatique*) pour, ensuite, dans un second temps, examiner quel est le rôle joué par ces deux types d'énoncés dans la construction du désaccord dans le discours.

Il faudrait tout d'abord noter que le lien entre concession et réfutation a déjà été établi par Moeschler et De Spengler dans un article de 1982, où ils définissent la concession justement comme une « réfutation interdite » ; c'est-à-dire, comme une réaction verbale à un discours d'un autre locuteur qui se situe à mi-chemin entre l'approbation et la désapprobation (ou réfutation) (Moeschler et de Spengler 1982 : 7).

Nous partirons de cette affirmation pour proposer un article articulé autour de deux grands axes : le premier, l'explication du fonctionnement interne de l'énoncé concessif et de l'énoncé réfutatif ; le deuxième, l'examen de la contribution des énoncés concessifs et des énoncés réfutatifs dans la construction du désaccord dans le discours.

¹ Ce travail s'inscrit dans le cadre du projet de recherche FFI2009-08714 « Dictionnaire d'opérateurs sémantico-pragmatiques en français contemporain », financé par le ministère de la Science et de l'Innovation espagnol.

En ce qui concerne le fonctionnement interne des énoncés concessifs et des énoncés réfutatifs, nous aborderons cette question sous trois angles différents :

- L'analyse du processus interprétatif mis en place dans ce genre d'énoncés, à l'aide de la théorie de la pertinence de Sperber et Wilson (1986) ;
- L'étude du jeu énonciatif présent dans les énoncés concessifs et les énoncés réfutatifs, basée sur la notion de *prise en charge* telle qu'elle a été développée par Dendale et Coltier (2005) ;
- Et, enfin, l'examen du jeu des « faces » des interlocuteurs, pour lequel nous aurons recours à la théorie de la politesse de Brown et Levinson (1987).

L'objectif final de cet article reviendra à défendre que la concession et la réfutation représentent les deux faces d'un même phénomène (en d'autres termes, la concession récuse en positif ce que la réfutation fait de façon négative) et que, de ce fait, l'emploi d'un énoncé concessif sera jugé, dans la plupart des cas, comme étant plus intéressant aux yeux du locuteur que l'emploi d'un énoncé réfutatif.

2. Le fonctionnement interne des énoncés concessifs et des énoncés réfutatifs

Nous concevons les énoncés concessifs et les énoncés réfutatifs comme les produits ultérieurs de la mise en place de deux stratégies discursives particulières ; une stratégie discursive étant l'ensemble de mécanismes dont dispose le locuteur pour atteindre un certain but linguistique ou cognitif préalablement établi. Il convient de souligner qu'un même objectif peut être atteint par des moyens très différents et que l'accomplissement d'une stratégie discursive est indépendant de la réalisation formelle choisie ; comme l'affirme Anscombe (2004 : 62), « une stratégie discursive fixe certains paramètres, les autres pouvant varier ». Nous pouvons en fournir une illustration sur les différentes possibilités de réalisation de la stratégie hypothétique :

Stratégie hypothétique

- (1) Si tu étais à sa place, tu ne ferais pas beaucoup mieux.
- (2) Tu serais à sa place, tu ne ferais pas beaucoup mieux.
- (3) Au cas où tu serais à sa place, tu ne ferais pas beaucoup mieux.

Nous pouvons constater comment ces trois énoncés, malgré les variations formelles facilement repérables, expriment tous un même contenu sémantico-pragmatique : $p \rightarrow q$ (être à sa place \rightarrow ne pas mieux faire). Et il en est ainsi dans toutes les autres stratégies discursives connues : au-delà des différences formelles, elles transmettent toujours un même contenu sémantico-pragmatique à caractère variable (hypothétique, temporel, causal, consécutif, concessif, etc.).

2.1 Les énoncés concessifs

En ce qui concerne la stratégie concessive, nous entendons celle-ci comme l'ensemble de mécanismes qui se trouvent à la disposition d'un locuteur pour manifester une opposition partielle entre deux contenus et dont la résolution provoque une inversion totale de la polarité argumentative du discours. En voici un exemple :

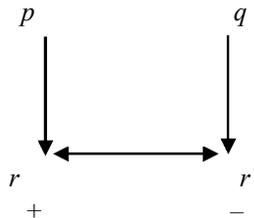
Stratégie concessive :

- (4) Ma fin est proche, je le sens, mais cette fin est celle que désirent tous les alpinistes. (M. Herzog, 2005 [1951], *Annapurna. Premier 8 000*, Paris, Arthaud, p. 318)
- (5) Ma fin est proche, je le sens. Pourtant cette fin est celle que désirent tous les alpinistes.
- (6) Même si ma fin est proche, je le sens, cette fin est celle que désirent tous les alpinistes.
- (7) Ma fin est proche, je le sens. Or cette fin est celle que désirent tous les alpinistes.

Il paraît évident que ces quatre énoncés expriment tous une même opposition implicite entre deux contenus, chacun étant associé à l'une des deux parties qui composent l'énoncé. Si nous désignons – de façon tout à fait arbitraire – le contenu implicite « Je devrais être attristé », associé au premier segment de l'énoncé *Ma fin est proche, je le sens*, par un signe positif (+) (8), le signe attribué au contenu implicite « Je devrais m'en réjouir », que l'on peut extraire du deuxième segment de l'énoncé *Cette fin est celle que désirent tous les alpinistes*, devra être le contraire du premier, donc négatif (–) (9) :

- (8) Ma fin est proche, je le sens (p) → Je devrais être attristé (r) (+)
- (9) Cette fin [= mourir dans la montagne] est celle que désirent tous les alpinistes (q) → Je devrais m'en réjouir (r') (–)

À la vue de ces exemples, nous pouvons observer comment la polarité argumentative de l'énoncé concessif connaît lors de son processus interprétatif une altération totale, ce que nous pouvons refléter dans le schéma suivant :



Une fois la notion de stratégie concessive élucidée, nous pouvons entamer l'analyse du fonctionnement interne des énoncés concessifs. Pour ce faire nous allons postuler comme hypothèse de départ l'hypothèse suivante :

(H) Les relations activées lors du processus interprétatif d'un énoncé concessif sont toujours les trois suivantes : (1) une relation d'inférence, (2) une relation de contradiction, et (3) une relation hiérarchique².

Nous nous devons de signaler que la première des relations évoquées – i.e. la relation d'inférence – est en réalité, tel que le suggère la théorie de la pertinence de Sperber et Wilson, une relation commune à la plupart des processus humains de communication (il ne s'agit donc pas d'une relation spécifique à ce genre d'énoncés). En effet, la théorie de la pertinence défend que la plupart des processus humains de communication comportent deux classes différentes d'information :

- une information sémiotique, véhiculée par les unités de la langue et obtenue par décodage :
- et une information implicite ou contextuelle, obtenue par inférence. On entend par information contextuelle toute information additionnelle nécessaire pour que l'énoncé articulé remplisse la condition d'être le plus pertinent possible dans le cadre de la situation de communication examinée.

Ainsi, si nous disons, par exemple, que :

- (10) Le liquide est bouillant, quoique à 60° à peine. (Herzog 2005 [1951] : 201)³
- (11) Un vent violent se lève, mais il souffle dans le bon sens. (Herzog 2005 [1951] : 102)

Dans (10), la première partie de l'énoncé *Le liquide est bouillant* (*p*) nous emmène à penser que « le liquide est à 100° C » (*r*). À son tour, dans (11), la première partie de l'énoncé *Un vent violent se lève* (*p*) laisse entendre que « ce vent violent va nuire à notre marche » (*r*) ; alors que la deuxième partie *Il souffle dans le bon sens* (*q*) nous permet d'en déduire que « il ne va pas nuire à notre marche » (*r'*). Les informations marquées sous (*r*) et (*r'*) sont des inférences.

C'est une fois les inférences obtenues qu'intervient la deuxième relation évoquée : la relation de contradiction, la première propre aux énoncés concessifs. La contradiction provient du fait que l'on y affirme simultanément deux contenus qui se présentent comme étant *a priori* incompatibles.

² Ces trois relations ont déjà été identifiées par Moeschler et de Spengler (1982).

³ Le locuteur de cet énoncé est un célèbre alpiniste en pleine expédition dans l'Himalaya.

l'énoncé et apparaît comme le responsable du point de vue exprimé dans la deuxième partie⁴.

La notion de *prise en charge* laisse entrevoir la troisième relation instaurée à l'intérieur de l'énoncé concessif : la relation hiérarchique. Dans l'énoncé concessif, les deux contenus qui entrent en contradiction ne sont pas placés au même niveau, il y en a toujours un qui jouit d'un degré de pertinence plus élevé que l'autre (et qui va donc favoriser la continuité du discours dans un sens ou dans un autre). Normalement, c'est le connecteur concessif présent dans l'énoncé – ou, en son absence, la contribution d'autres éléments comme, par exemple, l'intonation, l'ordre syntaxique, etc. – qui indique au destinataire quel segment de l'énoncé – et par conséquent, quel contenu – est plus pertinent dans la situation examinée. Ceci est en partie possible grâce à la nature des raisonnements humains, qui ne sont pas la plupart des fois exacts, mais approximatifs (Zadeh 1985). Ainsi permettent-ils que l'on puisse tirer des conclusions locales (c'est-à-dire, valables pour un seul cadre discursif), et non pas universelles ; conclusions qui peuvent s'avérer momentanément contradictoires.

Si l'on revient aux deux types de contradiction implicite précédemment vus, nous pouvons vérifier comment, dans le cas des contradictions directes comme en (10), c'est toujours l'inférence (r) qui découle de l'une des deux parties de l'énoncé (p ou q), et qui s'oppose au contenu sémantique véhiculée par l'autre partie de l'énoncé (q ou p), qui est éliminée.

(12) Le liquide est bouillant (p) quoique à 60° à peine (q)

↓

Il est à 100° C (r)

Dans le cas des contradictions indirectes (11), en revanche, le contenu éliminé correspondra à une inférence r ou r' , dérivée de l'une des deux parties de l'énoncé (p ou q) et qui s'oppose à une autre inférence (r' ou bien r), dérivée de l'autre partie de l'énoncé (q ou bien p).

(13) Un vent violent se lève (p), mais il souffle dans le bon sens (q)

↓

Il va nuire à notre marche (r)

↓

Il ne va pas nuire à notre marche (r')

⁴ Cette affirmation est vraie en admettant que l'énoncé respecte l'ordre canonique des énoncés concessifs : p mais q .

Quoi qu'il en soit, ce qui est important est le fait que dans les énoncés concessifs la résolution de la contradiction se produit toujours de façon interne et ne dépasse jamais le processus interprétatif (d'où la non-perception de contradiction de la part de l'interlocuteur).

2.2 *Les énoncés réfutatifs : leur comparaison avec les énoncés concessifs*

Pour leur part, les énoncés réfutatifs (*Ce n'est pas un corbeau mais une pie ; Ce n'est pas conscient mais totalement automatique*) représentent le résultat ultérieur de la mise en place d'une stratégie discursive qui vise à nier la valeur de vérité d'un certain élément linguistique et à lui substituer un autre élément dont le degré de vérité est jugé comme étant plus élevé dans le cadre de la situation de communication envisagée.

Stratégie réfutative

(14) Ce n'est pas un corbeau, mais une pie⁵.

(15) Ce n'est pas un corbeau ; c'est une pie.

Dans le processus interprétatif des énoncés réfutatifs, nous pouvons trouver certains types de relations déjà identifiés dans l'interprétation des énoncés concessifs. Nous y trouvons tout d'abord une relation d'inférence, commune – comme on l'avait déjà dit – à la plupart des processus de communication verbale. Cette relation d'inférence nous permet d'obtenir certaines informations additionnelles à partir du premier segment de l'énoncé ; informations qui seront valables seulement localement, car elles vont être vite annulées par les inférences découlant de la deuxième partie de l'énoncé. En effet, dans tout énoncé réfutatif le deuxième membre vient nier ouvertement ce qui est manifesté dans la première partie de l'énoncé. La relation d'opposition est ainsi également présente dans les énoncés réfutatifs, mais elle y jouit d'un statut différent : dans ce cas, on est toujours face à une opposition explicite et totale, dont la résolution se fait par « amputation »⁶ ; c'est-à-dire, en annulant l'un des contenus en contradiction. Cette opération se fait généralement par le biais d'une négation métalinguistique⁷.

⁵ Cet exemple a été tiré du journal télévisé de 13 heures de la chaîne de télévision France 3 du 19 mai 2006. Il a été prononcé dans le cadre d'une information concernant l'« affaire Clearstream » et fait allusion au fait que le dénonciateur anonyme, qui avait décliné les identités des supposés détenteurs de comptes bancaires à l'étranger, continuait à ajouter davantage de noms aux noms initialement donnés.

⁶ Et non pas par « intégration » comme c'était le cas des énoncés concessifs.

⁷ Nous entendons par négation métalinguistique celle qui contredit les termes mêmes d'une parole effective à laquelle elle s'oppose (Ducrot 1984 : 217). La cible de l'énoncé négatif est le locuteur de l'énoncé positif préalablement prononcé. Cette négation peut soit annuler les présupposés véhiculés à l'énoncé (« *Pierre n'a pas cessé de fu-*

(16) « Ce n'est pas un corbeau mais une pie » → « ~~C'est un corbeau~~ ».

Les énoncés réfutatifs ne sont donc pas des énoncés paradoxaux (puisque à aucun moment il n'y a deux arguments contradictoires qui sont simultanément affirmés, comme c'était le cas dans les énoncés concessifs) ; par conséquent, l'orientation argumentative de l'énoncé ne connaîtra pas non plus une inversion totale de sa polarité : la continuation argumentative du discours sera marquée dès le premier instant de l'articulation de l'énoncé.

Si nous abandonnons à présent l'analyse du fonctionnement interne des énoncés réfutatifs pour nous situer sur un plan polyphonique et analyser le jeu énonciatif qui y est mis en place, nous nous devons de souligner que ce type d'énoncés n'oppose pas vraiment deux énonciateurs ou points de vue différents – comme il arrivait dans les énoncés concessifs –, mais témoigne de l'affrontement argumentatif de deux locuteurs différents (García Negroni et Tordesillas 2001 : 209). La négation métalinguistique présente dans les énoncés réfutatifs équivaut à rejeter le cadre discursif instauré par la première partie de l'énoncé et dans lequel l'interlocuteur a voulu placer la communication. Étant donné que cette négation est habituellement suivie d'une deuxième partie explicative ou corrective, un nouveau cadre discursif est proposé par le locuteur dans cette deuxième partie de l'énoncé.

Il convient de rappeler que dans les constructions concessives il n'y avait pas, à proprement parler, de négation mais l'affirmation de deux contraires. À aucun moment le point de vue de l'interlocuteur n'est ouvertement nié, mais ce sont plutôt ses conséquences qui sont atténuées.

Voici, en guise de résumé, un tableau qui reflète les principales différences entre énoncés concessifs et énoncés réfutatifs que nous venons d'exposer :

Type d'énoncé	Réfutatif	Concessif
Trait distinctif		
Opposition	Explicite, totale et irrésoluble Le deuxième membre de l'énoncé annule ou récuse ce qu'affirme le premier membre de l'énoncé.	Implicite, partiel et résoluble On contrapose deux contenus contraires.
Contradiction	Non	Oui
Paradoxe	Non	Oui
Inversion de l'orientation argumentative de l'énoncé	Non	Oui

mer ; en fait, il n'a jamais fumé de sa vie »), soit avoir un effet majorant, de surenchérissement (« *Marie n'est pas belle, elle est charmante* »). Pour Horn (1985), la négation métalinguistique concerne les cas de mention et de négation d'implication conversationnelle ; par ailleurs, cette négation touche les aspects non vériconditionnels de la phrase.

Une fois les principales différences entre les énoncés réfutatifs et concessifs présentées, nous pouvons aborder la question du rôle que ces deux types d'énoncés jouent dans la construction du désaccord dans le discours.

3. La contribution des énoncés concessifs dans la construction du désaccord dans le discours vis-à-vis des énoncés réfutatifs

Nous allons à présent examiner le rôle joué par les énoncés concessifs et les énoncés réfutatifs dans la construction du désaccord dans le discours et justifier l'objectif final de cet article : nous soutenons l'hypothèse que, dans la plupart des situations de communication, l'emploi d'un énoncé concessif est plus avantageux ou intéressant pour le locuteur que l'emploi d'un énoncé réfutatif. Nous justifierons ce point de vue à l'aide de notions issues des théories sur la politesse dans la communication verbale humaine.

Nous entendons par « politesse verbale » l'ensemble de stratégies destinées à mitiger le conflit qu'une intervention verbale pourrait causer dans le cadre de nos échanges communicatifs quotidiens. Ces stratégies visent à maintenir un certain équilibre social, car toute intervention linguistique suppose une incursion (plus ou moins grave) dans le territoire de l'autre et comporte, de ce fait, une certaine dose d'agressivité qu'il convient de minimiser. Celui-ci est le point de départ commun à la plupart des théories sur la politesse.

Rentrons maintenant dans les détails du modèle élaboré par Brown et Levinson (1979). Ces auteurs articulent leur conception de la politesse sur la notion de « face ». Pour eux, tout être social possède deux faces : une face négative (qui correspond à l'« espace vital » occupé par le sujet) et une face positive (qui renvoie au « narcissisme », à l'image qu'il a de lui-même et qu'il veut montrer aux autres). Dans un échange linguistique quelconque, il y a donc quatre faces en jeu : les deux faces (positive et négative) du locuteur et les deux faces (positive et négative) correspondant à l'interlocuteur.

Brown et Levinson proposent, par ailleurs, une classification des actes de langage en fonction de la « face » que ces actes sont susceptibles de menacer. Ainsi, parmi les actes qui peuvent être perçus comme menaçants pour la face positive de l'interlocuteur figurent « la critique, *la réfutation*, le reproche, l'insulte et l'injure, la rebuffade, les moqueries et autres farces » (Kerbrat-Orecchioni 1992 : 169). Ils signalent également diverses stratégies (qu'ils classent sous cinq rubriques générales) servant à diminuer la menace intrinsèquement véhiculée par ces actes. Sous l'une de ces rubriques on peut lire : « Évitez le désaccord ».

Nous soutenons qu'un énoncé concessif comporte normalement une charge d'agressivité moindre que celle d'un énoncé réfutatif et que, pour cette raison, son emploi est, dans la plupart des contextes, plus intéressant aux yeux du locuteur que l'emploi d'un énoncé réfutatif, car il lui évite un affrontement direct avec son interlocuteur.

Nous pouvons illustrer cette affirmation par le célèbre mot attribué à Galileo Galilei. Lors de son deuxième procès devant le Tribunal de l'Inquisition, Galilée fut contraint à revenir sur ses théories sur l'immobilité du Soleil. À la demande du Saint-Office, il affirma que la Terre était bien le centre de l'Univers, pour ensuite ajouter « pourtant elle bouge ». Cette dernière assertion – une concession – ne contredit pas – en tout cas, pas de façon ouverte ou explicite – ce que Galilée avait préalablement affirmé (autrement les conséquences de son procès auraient été beaucoup plus graves pour lui). En prononçant ces mots, il invite plutôt son interlocuteur à trouver une solution qui permette de concilier les deux affirmations ; si l'on veut, il choisit une forme atténuée de réfutation.

L'approbation et la réfutation (ou désapprobation) représentent les deux pôles d'un continuum discursif au milieu duquel nous pouvons situer la concession. Qui plus est, la concession connaît elle-même des emplois où le contenu concessif peut se rapprocher tantôt de l'accord, tantôt du désaccord et peut de ce fait couvrir un ample spectre de ce continuum discursif que nous venons de mentionner.

Si nous revenons sur le procès à Galilée, nous pouvons penser qu'il a choisi sa réponse parmi plusieurs possibles :

- (17) Tribunal de l'Inquisition : La Terre est le centre de l'univers et les autres planètes tournent autour d'elle.

Galileo Galilei : Non, la Terre n'est pas le centre de l'univers (et les autres planètes ne tournent pas autour d'elle), c'est le Soleil (étant donné que Jupiter a quatre corps célestes qui tournent autour d'elle).
→ réfutation

- (18) Tribunal de l'Inquisition : La Terre est le centre de l'univers et les autres planètes tournent autour d'elle.

Galileo Galilei : Pourtant elle bouge. → concession réfutative

- (19) Tribunal de l'Inquisition : La Terre est le centre de l'univers et les autres planètes tournent autour d'elle.

Galileo Galilei : La Terre est le centre de l'univers et pourtant elle bouge. → concession

- (20) Tribunal de l'Inquisition : La Terre est le centre de l'univers et les autres planètes tournent autour d'elle.

Galileo Galilei : Hum, hum. → concession expressive

- (21) Tribunal de l'Inquisition : La Terre est le centre de l'univers et les autres planètes tournent autour d'elle.

Galileo Galilei : Vous avez tout à fait raison. → assertion

En observant de près ces réponses, nous pouvons constater comment le degré de désaccord diminue au fur et à mesure que le degré d'accord augmente. Ainsi, la première des réponses possibles constitue une réfutation ouverte et explicite du contenu manifesté par l'interlocuteur dans son intervention : le locuteur nie ouvertement l'exactitude de ses propos. La deuxième réponse possible représente un type particulier de concession : il s'agit d'une concession à valeur réfutative. Le locuteur enchaîne directement sur les paroles prononcées par son interlocuteur et propose un nouvel argument qui va à l'encontre de ce que l'interlocuteur vient de dire sans pour autant rendre contradictoires les deux contenus affirmés. Sous l'apparence formelle d'une concession, l'énoncé a la valeur d'une réfutation. La troisième réponse possible est une concession « classique » : le locuteur reprend (et prend à sa charge) les mots de son interlocuteur pour ensuite continuer son discours par un argument *a priori* incompatible avec le premier ; ce faisant, il invite son interlocuteur à trouver une solution qui permette de concilier les deux arguments, puisque tous les deux sont bons, tous les deux sont valables dans le cadre de la situation de discours examinée (même si, il faut le rappeler, le deuxième argument jouit dans ce cas d'un degré de pertinence plus élevé que le premier). À son tour, la quatrième réponse possible représente un pas de plus vers l'assertion et une diminution du degré d'incompatibilité entre contenus : le locuteur ne choisit pas une proposition pleine pour articuler son désaccord vis-à-vis des paroles de l'interlocuteur, mais a plutôt recours à ce qui pourrait être considéré comme (ou tout du moins apparenté à) une interjection ; en d'autres termes, il ne manifeste explicitement ni son accord ni son désaccord vis-à-vis des mots de son interlocuteur. Nous sommes face à ce que nous avons convenu d'appeler une « concession expressive ». Enfin, la cinquième réponse possible constitue un cas net d'assertion : le locuteur acquiesce ouvertement avec ce que vient de manifester son interlocuteur.

Dans l'exemple de Galilée, s'il avait choisi une réfutation explicite comme réponse devant le Tribunal du Saint-Office, ceci aurait entraîné de graves conséquences. De même, il n'aurait pas pu recourir à une assertion contredisant ses certitudes de scientifique. Afin de montrer son désaccord avec le dogme de l'Église catholique, il opte pour une forme atténuée de réfutation, sauvant sa face et celle de son interlocuteur par la concession.

4. Conclusion

À la lecture des exemples proposés tout au long de cet article (et notamment de l'analyse de la réponse de Galilée devant le Saint-Office) et de ce que nous venons d'exposer, nous sommes amenée à conclure que la principale différence entre un énoncé concessif et un énoncé réfutatif reste une question de degré et de polarité. Tous les deux peuvent manifester un même contenu sémantico-pragmatique mais ceci de façon et à des degrés différents. L'énoncé concessif réfute « de manière positive » ce que l'interlocuteur vient de manifester et la continuation du dialogue reste alors possible ; en revanche, l'énoncé réfutatif empêche toute possibilité de continuation, si ce n'est une nouvelle réfutation de la part de l'interlocuteur. La concession représente, en définitive, une véritable « réfutation interdite », comme l'avaient déjà signalé Moeschler et De Spengler (1982). Cette caractéristique justifie l'affirmation que, dans la plupart des contextes quotidiens de communication, le recours à un énoncé concessif est beaucoup plus intéressant pour le locuteur vis-à-vis de son interlocuteur que l'emploi de son « équivalent » réfutatif. L'énoncé concessif permet au locuteur de transmettre un certain degré de désaccord et, en même temps, de garder sa propre face et ne pas faire perdre la face à son interlocuteur.

En guise de conclusion finale de cet article, nous voulons proposer un dernier tableau où nous avons représenté le continuum discursif qui va de l'approbation ou l'accord (ou encore l'assertion) à la désapprobation ou le désaccord (ou encore la réfutation). Nous y avons situé les différentes modalités d'énoncés concessifs que nous avons traitées dans cette étude (la concession réfutative, la concession « classique », et la « concession expressive »), selon leur proximité à l'un ou l'autre bout du continuum mentionné.

	Désapprobation / Désaccord (= réfutation)
C	Concession réfutative
O	
N	
C	Concession
E	
S	Concession expressive
S	
I	
O	Approbation / Accord (= assertion)
N	

5. Bibliographie

- Anscombre, J.-C., « Quelques remarques sur l'existence et le fonctionnement d'un *si* concessif en français contemporain », in Donaire, M. L. (dir.), *Dinámicas concessivas*, Madrid, Arrecife, 2004, p. 41-74.
- Anscombre, J.-C. et Ducrot, O., « Deux *mais* en français ? », in *Lingua*, n° 43, 1977, p. 23-40.
- Anscombre, J.-C. et Ducrot, O., *L'argumentation dans la langue*, Liège et Paris, Mardaga, 1983.
- Barth, D., « *that's true, although not really, but still* : Expressing concession in spoken English », in Couper-Kouhlen, E. et Kortmann, B. (dir.), *Cause – condition – concession – contrast. Cognitive and discourse perspectives*, Berlin et New York, Mouton de Gruyter, 2000, p. 411-437.
- Barth-Weingarten, D., *Concession in spoken English. On the realisation of a discourse-pragmatic relation*, Tübingen, Gunter Narr Verlag, 2003.
- Blakemore, D., *Semantic constraints on Relevance*, Oxford, Blackwell, 1987.
- Blakemore, D., *Relevance and linguistic meaning*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.
- Brown, P. et Levinson, S., *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Dendale, P. et Coltier, D., « La notion de prise en charge ou de responsabilité dans la théorie scandinave de la polyphonie linguistique », in Bres, J. et al. (dir.), *Dialogisme et polyphonie. Approches linguistiques*, Bruxelles, Duculot, 2005, p. 125-140.
- Ducrot, O., *Dire et ne pas dire. Principes de sémantique linguistique*, Paris, Hermann, 1991 [1972].
- Ducrot, O., *Le dire et le dit*, Paris, Minuit, 1984.
- Ducrot, O., et al., *Les mots du discours*, Paris, Minuit, 1980.
- García Negroni, M. M. et Tordesillas Colado, M., *La enunciación en la lengua. De la deixis a la polifonía*, Madrid, Gredos, 2001.
- Horn, L. R., « Metalinguistic negation and pragmatic ambiguity », in *Language*, vol. 61, n° 1, 1985, p. 121-174.
- Lakoff, R., « If's, and's and but's about conjunction », in Fillmore, J. et Langendoen, D. T. (dir.), *Studies in linguistics semantics*, New York, Holt, 1971, p. 114-149.
- Leech, G., *Principles of pragmatics*, Londres, Longman, 1983.
- Luscher, J.-M., « La marque de connexion complexe », in *Cahiers de linguistique française*, n° 14, 1993, p. 173-188.
- Luscher, J. M. et Moeschler, J., « Approches dérivationnelles et procédurales des opérateurs et connecteurs temporels : les exemples de *et* et de *enfin* », in *Cahiers de linguistique française*, n° 11, 1990, p. 77-104.
- Martínez Álvarez, J., « Grupos oracionales y oraciones adversativas », in *Serta Philologica F. Lázaro Carreter*, n° 1, 1983, p. 363-368.
- Moeschler, J., *Dire et contredire. Pragmatique de la négation et acte de réfutation dans la conversation*, Berne, Peter Lang, 1982.

- Moeschler, J., « Contraintes structurelles et contraintes d'enchaînement dans la description des connecteurs concessifs en conversation », in *Cahiers de linguistique française*, n° 5, 1983, p. 131-152.
- Moeschler, J., *Modélisation du dialogue. Représentation de l'inférence argumentative*, Paris, Hermès, 1989.
- Moeschler, J., « Marques linguistiques, interprétation pragmatique et conversation », in *Cahiers de linguistique française*, n° 10, 1989, p. 43-75.
- Moeschler, J., « Une, deux ou trois négations ? », in *Langue française*, n° 94, 1992, p. 8-25.
- Moeschler, J., « Relevance and conversation », in *Lingua*, vol. 90, n° 1/2, Amsterdam, 1993, p. 149-171.
- Moeschler, J. et al., *Langage et pertinence : référence temporelle, anaphore, connecteurs et métaphore*, Nancy, Presses universitaires de Nancy, 1994.
- Moeschler, J. et de Spengler, N., « *Quand même* : de la concession à la réfutation », in *Cahiers de linguistique française*, n° 2, 1982, p. 93-112.
- Moeschler, J. et de Spengler, N., « La concession ou la réfutation interdite. Approches argumentative et conversationnelle », in *Cahiers de linguistique française*, n° 4, 1982, p. 7-36.
- Montolío Durán, E., « La distinción entre los conectores y otros marcadores de discurso en español », in *Verba*, n° 20, 1993, p. 141-170.
- Montolío Durán, E., « Diferencias gramaticales y pragmáticas entre los conectores discursivos : *pero, sin embargo y no obstante* », in *Boletín de la Real Academia Española*, n° LXXV, 1995, p. 231-269.
- Montolío Durán, E., « La teoría de la relevancia y el estudio de los marcadores discursivos », in Martín Zorraquino, M. A. et Montolío Durán, E. (dir.), *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, Madrid, Arco Libros, 1998, p. 93-119.
- Morel, M.-A., *La concession en français*, Paris, Ophrys, 1996.
- Pons Bordería, S., *Conexión y conectores. Estudio de su relación en el registro informal de la lengua*, Valence, Université de Valence, 1998.
- Portolés, J., *Marcadores del discurso*, Madrid, Ariel, 1998.
- Portolés, J., « La teoría de la argumentación en la lengua y los marcadores del discurso », in Martín Zorraquino, M. A. et Montolío Durán, E. (dir.), *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, Madrid, Arco Libros, 1998, p. 71-91.
- Portolés, J., « Dos pares de marcadores del discurso : *en cambio y por el contrario, en cualquier caso y en todo caso* », in Martín Zorraquino, M. A. et Montolío Durán, E. (dir.), *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, Madrid, Arco Libros, 1998, p. 243-264.
- Roulet, E. et al., *L'articulation du discours en français contemporain*, Berne, Peter Lang, 1991 [1985].
- Schwenter, S. A., « Viewpoints and polysemy : linking adversative and causal meanings of discourse markers », in Couper-Kouhlen, E. et Kortmann, B. (dir.), *Cause – condition – concession – contrast. Cognitive and discourse perspectives*, Berlin et New York, Mouton de Gruyter, 2000, p. 257-281.
- Sperber, D. et Wilson, D., *Relevance. Communication and cognition*, Londres, Blackwell, 1986.

- Sperber, D. et Wilson, D., « Retórica y pertinencia », in *Revista de Occidente*, Madrid, n° 115, 1990, p. 5-26.
- Teso Martín, E. del, *Contexto, situación e indeterminación*, Oviedo, Universidad de Oviedo, 1998.
- Wilson, D. et Sperber, D., « Forme linguistique et pertinence », in *Cahiers de linguistique française*, n° 11, 1990, p. 13-35.
- Wilson, D. et Sperber, D., « Linguistic form and relevance », in *Lingua*, n° 90, Amsterdam, 1993, p. 1-25.
- Zadeh, L. A., « Discurso de investidura Doctor Honoris Causa por la Universidad de Oviedo », in *Boletín Informativo de la Universidad de Oviedo*, n° 65, 1995.
- Zadeh, L. A. et Yager, R. R. (dir.), *Fuzzy sets and applications. Selected papers by L. A. Zadeh*, New York, John Wiley & Sons, 1987.