

ÉTUDE EXPÉRIMENTALE DE L'INTERPRÉTATION DES QUESTIONS RHÉTORIQUES EN FRANÇAIS

*Nesrine Mejri et Elizabeth Allyn Smith
Université du Québec à Montréal*

Les questions rhétoriques (QR) sont des questions qui ont la particularité d'avoir la forme interrogative d'une vraie question, mais qui ne demandent pas de réponses comme les questions de demande d'information (QI). Elles sont néanmoins dotées d'un grand potentiel informatif. En posant une QR, le locuteur n'a pas l'intention d'obtenir une réponse. Il donne la matière de la réponse potentielle. Ainsi, tout se passe comme si le locuteur, par le biais de la structure interrogative, en faisant semblant de faire une véritable demande, privait l'interlocuteur de son droit de répondre et l'obligeait à suivre la suggestion contenue dans l'interrogation même. C'est la raison pour laquelle, les QR sont très fréquentes dans les discours qui cherchent à convaincre et à persuader tels que les discours publicitaires, politiques, religieux, etc.

L'objectif de la présente étude est d'examiner expérimentalement 3 facteurs dont la présence est reconnue dans la littérature comme favorisant l'interprétation rhétorique des QR. Nous démontrons : (i) que la présence du verbe *penser* ou de l'adverbe *vraiment* dans une question ne renforcent pas systématiquement l'interprétation des QR comme cela est postulé dans les travaux de Borillo (1981) (ii) la prééminence du savoir partagé comme facteur favorisant l'interprétation rhétorique (iii) un effet de renforcement qui se produit quand 2 ou 3 facteurs se combinent.

L'article est organisé comme suit. La section 1 présente un survol des études antérieures ainsi que les hypothèses de travail. La section 2 décrit la démarche méthodologique. La section 3 présente les résultats de recherche. La section 4 présente une discussion et une conclusion.

1. Revue de la littérature

1.1. Définition et valeurs des QR

Anne-Marie Diller (1984) affirme que pour une étude pragmatique de la question, il est nécessaire d'établir une distinction entre deux types d'actes linguistiques : l'acte d'utiliser un énoncé interrogatif et l'acte de poser une question à quelqu'un. Une telle distinction implique qu'il peut y avoir des énoncés interrogatifs qui n'accomplissent pas un acte de questionnement et des actes de questionnement qui ne sont pas accomplis au moyen d'énoncés interrogatifs. Dans le même ordre d'idées, l'une des définitions les plus anciennes données aux QR par Fontanier (1821) met en contraste les QR avec les questions de demande d'information (QI):

« L'interrogation (sous-entendu figure de style) consiste à prendre le tour interrogatif non pas pour marquer un doute et provoquer une réponse, mais pour indiquer au contraire la plus grande persuasion et défier ceux à qui l'on parle de pouvoir nier ou même répondre. Il ne faut donc pas la confondre avec cette interrogation du doute, de l'ignorance et de la curiosité par laquelle on cherche à s'instruire ou à s'assurer d'une chose.»
Fontanier (1821:368)

Ainsi, pour étudier les QR, il est nécessaire de les comparer d'abord aux QI. Selon les théories les plus importantes (Hintikka 1976, Karttunen 1977, Groenendijk & Stokhof 1984), les QI ne sont pas sémantiquement du même type que les assertions. Ils ne sont pas des propositions du type $\langle s, t \rangle$, mais des ensembles de propositions du type $\langle \langle s, t \rangle, t \rangle$. L'idée est que la dénotation d'une question est formée de l'ensemble de ses réponses. Pour Hintikka (1976), elle est formée de l'ensemble de toutes les réponses possibles tandis que pour Karttunen (1977), elle est formée de l'ensemble de toutes les réponses vraies. La signification d'une question comme «*Qui mange la peau de narval?*» serait donc un ensemble comme: «*Julien mange la peau de narval, Anne mange la peau de narval, Richard mange la peau de narval, Hélène mange la peau de narval, etc.* ». Une réponse pertinente à la question énoncerait au moins l'une de ces propositions (ou nierait des propositions qui ne sont pas vraies pour éliminer des alternatives). Les QR ont été beaucoup moins étudiées que les QI. La plupart des études linguistiques sur les QR ont porté sur les questions partielles, c'est à dire les QR formées à partir de *que, qui, où, pourquoi, comment*, etc. (Rullmann 1995, Gutiérrez-Rexach 1997, Han 1998, inter alia) plutôt que sur les questions totales qui appellent des réponses du type *oui/non*. Partant du principe que les questions peuvent être soit des QI soit des QR selon le contexte, on pourrait donner des exemples comme les suivants:

- (1) Locuteur A: Maman, je fais un reportage pour l'école. Qui mange la peau de narval?
(cible une réponse telle que "les habitants du Nunavut"; interprétation = QI)
- (2) Locuteur A: Apparemment, on commence à avoir un problème avec la population de narval parce qu'on les pêche beaucoup pour manger leur peau.

Locuteur B: N'importe quoi! Qui mange la peau de narval? (implicite que personne ne mange la peau de narval; interprétation = QR)

Les QR de forme partielle impliquent donc qu'il n'y a pas une réponse possible à la question, car la dénotation est vide, c'est-à-dire qu'il n'y aucune proposition dans l'ensemble qui fournit sa dénotation, comme ce qui est annoncé dans l'approche de Gutiérrez-Rexach (1997) par exemple. De plus, généralement, la notion de polarité de la question fait une différence dans l'interprétation de la question. Les QR positives ont la force des assertions négatives et les QR négatives ont la force des assertions positives (Sadock 1971).

- (3) Qui mange la peau de narval? (Personne ne mange la peau de narval.)
 (4) Qui ne mange pas la peau de narval? (Tout le monde mange la peau de narval.)

Dans ce cas, (3) semble être beaucoup plus facilement interprétée comme une QI que (4). Rullmann (1995) explique cette différence en faisant appel aux domaines des tailles différentes pour les deux. L'ensemble de propositions pour (3) serait normalement très contraint par rapport à celui de (4) et comme il y a trop de propositions possibles pour (4), on utilise le raisonnement pragmatique pour chercher d'autres interprétations. Cependant, il y a des différences importantes entre plusieurs types de QR qui ne sont pas prises en compte par la plupart de ces théories. Dans la catégorie des QR partielles, il y a plusieurs usages possibles. Dans (2) et (4), par exemple, on a un usage qui tend à ridiculiser les attentes de l'interlocuteur ou à partager un avis, tandis qu'en (5) ou (6), on trouve l'aspect rhétorique utilisé pour donner un conseil.

- (5) Pourquoi manges-tu autant puisque tu sais que tu as du poids à perdre?
 (6) Pourquoi devenir professeur puisque tu peux devenir président?

Les différences sont plus grandes entre les QR partielles et les QR totales, où l'analyse qu'on a vue jusqu'à maintenant ne fonctionne pas. Les QI totales sont déjà limitées dans leurs alternatives à deux réponses opposées (*oui* et *non*). Une analyse similaire des QR nécessite un ensemble vide impossible (car on ne peut ni avoir *oui*, ni avoir *non*). Donc, pour une QR totale comme (7), ce qui est implicite est seulement une des deux alternatives (probablement *non*, *ce n'est pas à moi de te rappeler la date de ton inscription*) et non pas l'ensemble des alternatives qui lui est nul. Dans ce travail, nous nous proposons d'explorer le type de QR de forme totale car peu de travaux lui a été consacré.

- (7) Est-ce à moi de te rappeler la date de ton inscription?

Considérons maintenant les 2 dialogues suivants entre Éric et Julie :

- (8) Éric et Julie pensent qu'il est important de donner la chance aux jeunes pour assurer la relève dans la fonction publique.

Éric: J'ai eu une réunion avec le nouvel employé ce matin. Il est très compétent.

Julie : Est-ce que c'est sa première expérience de travail?

Dans (8), la question de Julie est une QI qui nécessite une réponse informative de la part d'Éric, c'est-à-dire une réponse qui va apporter un élément nouveau au dialogue en rapport avec l'expérience de travail du nouvel employé. Les réponses possibles d'Éric pourraient être par exemple : « *Oui, il a déjà travaillé* », « *Non, il vient tout juste d'avoir son diplôme* », « *Je ne sais pas* », etc.

- (9) Éric et Julie pensent que l'argent ne fait pas le bonheur.

Éric: La princesse Diana et le prince Charles vont divorcer.
 Julie: Est-ce que l'argent fait le bonheur?

Si l'on considère dans (9) que la question de Julie est une QR et qu'elle ne nécessite pas de réponse informative, car la réponse est évidente, l'interlocuteur pourrait manifester son accord par rapport à l'assertion correspondante contenue dans la question « *L'argent ne fait pas le bonheur* », soit en restant silencieux, soit en énonçant des réponses du type: « *Oh, c'est triste!* », « *Certainement pas* », etc.

Selon Borillo (1981), les QR représentent un cas limite où disparaît toute sollicitation et attente de réponse puisque celle-ci est évidente. Elle considère par conséquent que le cadre de la relation question-réponse ne serait pas d'un grand intérêt dans l'étude des QR, puisqu'à l'inverse des autres types de question, celui-ci comporte en lui-même sa propre réponse et crée ce cadre par sa simple formulation.

- (10) Est-ce une façon d'agir? (Sous-entends : Ce n'est pas une façon d'agir.)
 (11) Est-ce une raison pour ne pas bouger? (Sous-entend : Ce n'est pas une raison pour ne pas bouger.)
 (12) Est-ce que tu crois que je vais te pardonner tes erreurs? (Sous-entend : Je ne vais pas te pardonner tes erreurs.)

Dans cet ordre d'idées, la question de l'informativité de la réponse est une notion centrale dans notre travail. Nous estimons par ailleurs qu'il faut faire la distinction entre une question qui nécessite une réponse informative comme c'est le cas des QI et une question qui peut avoir une réponse sans fournir nécessairement une nouvelle information, ce qui est le cas des QR. La question cible de notre questionnaire a été formulée dans ce sens. Notre objectif a été en effet de distinguer les QR des QI par rapport à l'informativité de leur réponse et non par rapport au fait qu'elles puissent avoir une réponse ou non.

1.2. Les facteurs sémantiques (Borillo 1981)

Dans les travaux antérieurs, l'effet rhétorique a principalement été justifié par les facteurs sémantiques (Borillo 1981). Son étude constitue l'une des références de base pour les QR en français. Elle a présenté les indices sémantiques fréquents dans les QR comme les verbes d'opinion (*penser, croire, imaginer, etc.*), les verbes de volition (*vouloir, souhaiter, aimer, oser, etc.*), certaines constructions verbales (*il est possible, il se peut, etc.*), certains quantifieurs existentiels (*il y a, il existe, quelque chose, quelqu'un, rien, jamais, déjà, etc.*) et certains adverbes (*vraiment, franchement, sincèrement, honnêtement, sérieusement, etc.*). Plusieurs valeurs ont été associées à ces différents facteurs sémantiques. En dépit de leur forme interrogative, les valeurs des QR sont hétérogènes, ce qui constitue un argument en faveur de l'importance de sa caractéristique informative. Borillo s'est basée sur les facteurs sémantiques pour attribuer ainsi

différentes valeurs associées à l'usage des QR. En voici quelques-uns que nous décrivons brièvement.

Les verbes normatifs: l'effet d'injonction négative : La présence de certaines locutions verbales comme *être utile, être la peine* confère à la question un sens qui l'apparente à une prescription ou à une injonction négative.

- (13) Est-ce utile de revenir là-dessus? (Sous-entend : Ce n'est pas utile de revenir là-dessus.)
 (14) Est-ce la peine d'en parler? (Sous-entend : Ce n'est pas la peine d'en parler.)

Les verbes d'opinion: la notion de vérité : Avec des verbes comme *croire, penser, se figurer, s'imaginer*, etc., le questionnement est une remise en cause du raisonnement de l'interlocuteur et de sa capacité à distinguer le vrai du faux. Les verbes comme *se figurer, s'imaginer* dont le sens est de croire à tort expriment le jugement du locuteur sur la proposition sur laquelle porte la question. Avec les verbes d'opinion, on perçoit à la fois l'idée d'une prescription négative, mais également une notion de vérité.

- (15) Crois-tu que j'ai peur de toi? (Sous-entends : Ne crois pas que j'ai peur de toi.)
 (16) T'imagines-tu que j'ai oublié ton anniversaire? (Sous-entends : Ne t'imagines pas que j'ai oublié ton anniversaire.)

Les verbes de volition : la notion de réalisable : Les verbes tels que *vouloir, souhaiter, tenir à, aimer, oser, exiger, demander, chercher*, etc. ajoutent dans la question le sens de réalisation impossible ou invraisemblable qui appelle par conséquent le rejet et la négation.

- (17) Voudriez-vous que je sois de bonne humeur après la nouvelle que vous venez de m'annoncer? (Sous-entend : Ne me demandez pas d'être de bonne humeur, c'est impossible.)

Les quantifieurs existentiels : la notion d'existence : Ces expressions concernant la réalité ou l'existence des choses employées dans les questions ont la particularité d'ajouter la notion de quantification nulle et donc la notion de non-existence.

- (18) As-tu déjà vu un désordre pareil? (sous-entend: Tu n'as sûrement jamais vu un désordre pareil.)
 (19) As-tu entendu quelqu'un se plaindre? (sous-entend: Tu n'as entendu personne se plaindre.)

Dans notre étude expérimentale, nous avons choisi de vérifier les 2 hypothèses relatives au verbe *penser* et à l'adverbe *vraiment* proposées par Borillo (1981). Ces deux facteurs appartiennent aux deux classes de facteurs sémantiques les plus importants de son étude, à savoir la classe des verbes d'opinion et la classe des adverbes. Ils sont

fréquemment employés dans les conversations du registre familial pour formuler des QR, mais demeurent cependant non étudiés dans les travaux expérimentaux.

En posant une question comme (20), le locuteur ne pose pas une vraie question, et a plutôt tendance à avancer que son interlocuteur ne doit pas être sérieux. L'emploi de l'adverbe *vraiment* renforce la suggestion d'une réponse de polarité inverse et accentue de ce fait le caractère douteux du contenu de la question ce qui déclenche l'interprétation rhétorique de la question. De même pour (21), le locuteur informe son interlocuteur qu'il ne rigole pas et remet en cause son raisonnement.

(20) Est-ce que tu es vraiment sérieux?

(21) Est-ce que tu penses que je rigole?

Dans une même QR, nous pouvons relever 2 ou 3 facteurs qui apparaissent simultanément. Selon Borillo, la combinaison de ces facteurs sémantiques dans une QR crée un effet de renforcement de l'effet rhétorique. La question (22) serait donc plus rhétorique que (21):

(22) Est-ce que tu *penses vraiment* que je rigole?

Un examen bref de cette étude fait surgir les questionnements suivants :

- i. Est-il toujours vrai que la présence du verbe d'opinion *penser* et de l'adverbe *vraiment* dans une question favoriserait l'interprétation rhétorique?
- ii. Selon Borillo, la combinaison de deux facteurs sémantiques ou plus dans une même interrogation crée un effet de renforcement de l'effet rhétorique. Peut-on étendre cela à la combinaison des facteurs sémantiques et pragmatiques?
- iii. L'étude descriptive de Borillo examine exclusivement les facteurs sémantiques. Qu'en est-il de l'effet du contexte et de la pragmatique?

Dans le cadre de notre projet, nous avons choisi d'étudier les deux facteurs suivants, à savoir le verbe *penser* et l'adverbe *vraiment* afin de vérifier les deux hypothèses suivantes:

Hypothèse 1: La présence du verbe *penser* dans une question totale est perçue par l'allocataire comme plus rhétorique qu'une question sans le verbe penser (Borillo 1981).

Hypothèse 2: La présence de l'adverbe *vraiment* dans une question totale est perçue par l'allocataire comme plus rhétorique qu'une question sans le verbe penser (Borillo 1981).

1.3. Les facteurs pragmatiques (Rohde, 2006)

Par opposition à Borillo, Rohde (2006) a étudié les QR dans un cadre question-réponse en reliant les trois conditions de félicité¹ des QR à la nature de leur réponse : l'évidence de la réponse, la non-informativité de la réponse et la similarité suffisante dans le savoir partagé (SP) entre les réponses des interlocuteurs. Stalnaker (1978, 2002) définit le SP comme étant l'intersection de tous les ensembles des croyances des participants dans le discours :

« ϕ fait partie du savoir partagé pour un groupe si tous les membres acceptent (dans le but de la conversation) que ϕ , tous croient que tous acceptent que ϕ , et tous croient que tous croient que tous acceptent que ϕ , etc. »² (Stalnaker 2002 : 716)

Rohde (2006) a défini les QR comme des questions redondantes dans la mesure où elles ne représentent pas une demande d'information et que leur réponse est évidente. Par ailleurs, contrairement aux travaux traditionnels qui associent les QR aux réponses négatives uniques (Krifka 1995, Han 1998), le cadre question-réponse lui a permis d'élargir l'étude des QR en les associant aux différents types de réponses qui ont été relevées dans sa base de données : réponses positives/négatives, nulles/non nulles, uniques/ multiples.

Rohde adopte la formalisation de Gunlogson (2001) dans la mesure où son modèle de SP lui permet d'accéder aux engagements séparés entre les discours des deux participants. À partir de la définition traditionnelle de Stalnaker (1978), Gunlogson (2001) a présenté une nouvelle formalisation du modèle de SP en séparant les engagements des participants dans des ensembles d'engagements correspondants aux croyances publiques de chaque participant. Le modèle est représenté comme suit :

« Soient DC_A et DC_B l'ensemble des propositions représentant les croyances publiques respectives de A et B où :³

- a. p est la croyance publique de A ssi « A croit que p » est une croyance commune pour A et B.
- b. p est la croyance publique de B ssi « B croit que p » est une croyance commune pour A et B. » (Gunlogson 2001 : 131)

Ainsi selon Rohde (2006), l'interprétation des QR dépend des engagements partagés dans le SP. Les engagements communs demandent que les locuteurs ne croient pas seulement p mais pensent que son interlocuteur croit lui aussi p . Le SP à propos des

¹ Ce terme a été emprunté à l'anglais *felicity* qui signifie l'acceptabilité des QR en contexte.

² Il est à noter également que la définition d'accepter une proposition selon Stalnaker (2002) est de « la considérer comme vraie pour une raison quelconque. »

³ *DC* renvoie ici à l'abréviation anglaise de *discourse commitment* employé par Gunlogson (2001) dans sa définition originale, ce qui a pour sens les engagements d'un interlocuteur dans le discours.

autres croyances et à propos du monde réel est précisément ce qui permet les QR. Les conditions énoncées par Rohde pour avoir un SP augmentent la probabilité d'avoir une réponse évidente dans les engagements existants dans le discours des participants. Ces engagements doivent être suffisamment similaires pour garantir une interprétation rhétorique. À ce niveau, il existe deux possibilités : soit la valeur de la question elle-même doit être partagée, soit la réponse peut occuper similairement une région extrême sur une échelle pertinente.

- (23) Éric et Julie pensent que l'argent ne fait pas le bonheur et tous les deux savent ce que l'autre pense.

Éric : La princesse Diana et le prince Charles vont divorcer!

Julie : Est-ce que l'argent fait le bonheur?

Dans (23), les 3 conditions proposées par Rohde sont vérifiées. La réponse à la question est à la fois évidente et non informative. De plus, le fait que le contenu de la question fasse partie du SP de Julie et Éric garantit l'interprétation rhétorique de la question. La 3^e condition proposée par Rohde exige que le locuteur et l'allocutaire partagent des réponses suffisamment similaires pour garantir l'interprétation rhétorique. En d'autres termes, même si chaque locuteur choisit une réponse évidente et extrême, la QR peut échouer si les discours des 2 participants ont des probabilités de distribution différentes qui sont biaisées vers des extrémités opposées. En d'autres termes, les discours des 2 locuteurs peuvent avoir des réponses à valeurs différentes, mais doivent partager l'engagement vers une seule réponse similaire extrême.

Nous pensons que cette généralisation pose problème notamment dans les cas de discorde comme (24) où, même si les interlocuteurs ne partagent pas les mêmes croyances, l'interrogation est interprétée comme une interprétation rhétorique puisque, en posant sa question, le locuteur B emploie la QR dans le but d'exprimer son désaccord avec ce que pense L1. Le fait de tenter d'influencer son interlocuteur en lui suggérant qu'il a tort de penser de la sorte ne garantit pas les engagements similaires des deux locuteurs vers une réponse extrême. Dans ce cas, la valeur de question n'est pas nécessairement partagée et la réponse ne doit pas occuper une région extrême.

- (24) Le locuteur A pense qu'Anne a fait pleurer Marie, mais le locuteur B pense qu'Anne n'a pas fait pleurer Marie et tous les deux savent ce que l'autre pense.

Locuteur A: Anne est une femme détestable.

Locuteur B: Est-ce que tu penses vraiment qu'Anne a fait pleurer Marie?

Ces trois conditions proposées par Rohde nous semblent problématiques et répétitives en quelque sorte. Les deux premières peuvent être fusionnées dans une seule condition. En effet, selon Rohde, afin de réussir rhétoriquement, la question doit avoir un fort biais pour une réponse évidente dans l'ensemble des engagements des locuteurs. La présence d'une réponse évidente rend la question ainsi que sa réponse non informative.

D'autre part, comme nous l'avons vu ci-dessus, la 3e condition n'est pas toujours valable, notamment dans les cas comme (24).

Le modèle de séparation des croyances dans le SP de Gunlogson sera d'un grand intérêt dans notre expérience, car il nous permettra de tester les cas comme (24) où, même quand les perceptions des interlocuteurs ne sont pas similaires et que les croyances ne sont pas partagées, il est possible d'interpréter une interrogation rhétoriquement. À la suite de Rohde, nous considérons le SP comme un facteur pragmatique que nous tenterons de tester à travers les deux hypothèses suivantes :

Hypothèse 3: Si une réponse à une question existe dans le SP des locuteurs, l'interprétation rhétorique sera favorisée. (Rohde 2006).

Hypothèse 4: À la suite de Borillo (1981) qui stipule que la combinaison des facteurs sémantiques favorise l'effet rhétorique. Nous postulons qu'il y a un effet de renforcement qui se produit lorsqu'un ou 2 facteurs sémantiques et/ou pragmatique se combinent.

2. Méthodes

Afin d'effectuer notre expérimentation, nous avons soumis des questionnaires sous format papier à 72 locuteurs francophones québécois. Tous les participants étaient des étudiants des départements de linguistique et de psychologie de l'UQÀM. 57 questionnaires ont été remplis, nous n'avons pas retenu ceux qui étaient incomplets.

2.1. Tâche

Chaque participant devait d'abord lire un contexte particulier faisant état ou non du SP de 2 locuteurs (Éric et Julie). Il devait ensuite lire un dialogue comprenant la question que nous voulons tester et répondre à la question « Selon vous, est-ce que Julie attend une réponse informative (une nouvelle information) de Éric? ». Nous avons choisi de demander aux participants si la question nécessitait plutôt une réponse informative et non pas seulement une réponse car toutes les questions peuvent avoir une réponse, mais c'est l'informativité de la réponse qui distingue les QR des QI. La formulation de chaque question est principalement motivée par l'intention du locuteur à recevoir ou non une réponse informative. Le choix de la question cible a été basé sur le fait qu'une véritable question demande obligatoirement une réponse informative et que le fait de ne pas répondre à une question de demande d'information comme « *Quelle heure est-il?* » est considéré comme bizarre. En effet, quand on pose une véritable question, on formule l'intention de recevoir une réponse informative qui apporte une nouvelle information dans le discours. Par opposition, le fait de poser une QR ne signifie pas que le locuteur a l'intention de recevoir une réponse informative puisqu'il connaît la réponse d'avance. Dans ce cas, il peut soit ne pas avoir de réponses, soit avoir des réponses comme « *oui, tu as raison* », « *tout à fait* » ou d'autres types de réponses qui constituent des réponses sans pour autant apporter de nouvelles informations. De plus, nous n'avons pas posé explicitement si la question était rhétorique ou non, d'abord parce que peu de participants

connaissaient la définition des QR et ensuite pour ne pas biaiser leurs réponses. Par ailleurs, tous les participants ont eu une période d'entraînement avec des exemples de QI et de QR avant de répondre aux questionnaires.

Les réponses sont données sur une échelle de Likert de 6 points. Nous avons choisi une échelle de 6 (paire) pour permettre aux réponses d'être plus variées et non regroupées et non pas une échelle impaire de 5 ou 7 pour éviter que les participants soient portés à aller vers le milieu de l'échelle et pour qu'ils soient contraints à aller vers l'une ou l'autre extrémité. Le pôle 1 représente « Oui absolument », le pôle 6 représente « Non, pas du tout ». Les participants peuvent choisir 1 s'ils pensent qu'Éric doit donner une réponse informative à Julie et considèrent que le fait de ne pas répondre sera considéré bizarre. Ils peuvent choisir 6 s'ils pensent que la question de Julie ne nécessite pas de réponse informative, car la réponse est évidente. Dans ce cas, le locuteur a le choix de dire quelque chose ou s'abstenir de le faire. Les participants sont libres de choisir n'importe quel numéro entre 1 et 6.

2.2. Stimuli

Nous avons compilé nos stimuli à partir de 8 phrases neutres transformées en questions totales. Pour chaque question, nous avons manipulé tour à tour les 3 facteurs choisis à savoir : le verbe *penser*, l'adverbe *vraiment* et le *SP* selon 2 valeurs : présence/absence de chaque facteur dans la question. Nous avons obtenu 8 conditions pour chacune des 8 questions que nous avons testées en contexte. Les 8 conditions représentent tous les traitements possibles des 3 facteurs (voir Tableau 1). Nous avons également ajouté 8 fillers qui ne sont pas visés par notre expérimentation : 4 questions rhétoriques évidentes et 4 questions de demande d'information claires. Au final, nous avons obtenu 8 versions de sondages différentes. Chaque version contient 16 dialogues dont 8 comprennent une question cible visée pour le test.

Traitement	Vraiment	Penser	SP
1	non	non	non
2	oui	non	non
3	non	oui	non
4	non	non	oui
5	oui	oui	non
6	oui	non	oui
7	non	oui	oui
8	oui	oui	oui

Tableau 1. Traitements

Voici deux exemples des traitements mentionnés ci-dessus :

Traitement 1: (aucun facteur)

(25) Éric pense que Marc n'aime pas les sushis, mais Julie ne le pense pas. (et tous les deux connaissent ce que l'autre pense)

Éric : Qu'est-ce qu'on mange ce soir? Il reste encore des sushis au frigo?

Julie : Est-ce que Marc aime les sushis?

Traitement 8 : (Présence des 3 facteurs)

(26) Éric et Julie pensent que Marc n'aime pas les sushis. (et tous les deux connaissent ce que l'autre pense)

Éric : Qu'est-ce qu'on mange ce soir? Il reste encore des sushis au frigo?

Julie : Est-ce que tu penses vraiment que Marc aime les sushis?

3. Résultats

Comme nous l'avons mentionné plus haut, notre expérimentation a été effectuée à partir de deux analyses : la première teste l'effet qui découle de l'emploi des 3 facteurs séparément. La deuxième analyse examine l'interaction des facteurs. Les résultats de l'expérimentation ont été obtenus par des régressions à effets mixtes avec un effet aléatoire de participants et effets fixes : la présence ou l'absence des 3 facteurs (vraiment, penser, savoir partagé). Les distributions étaient anormales. Nous avons donc corrigé les résultats pour pallier la non-normalité avec le logiciel SAS.

3.1. Analyse globale

Une analyse globale a été effectuée afin de vérifier l'effet rhétorique qui se dégage de la présence de l'un des 3 facteurs (vraiment, penser, savoir partagé) indépendamment de l'absence/présence des 2 autres. Dans le tableau suivant, on peut voir que la différence absence/présence pour le savoir partagé est significative ($p < 0.05$):

Effets	Valeur estimée	Erreur type	DDL	Valeur du test t	Pr > t
Intercept	3.2237	0.1123	56	28.71	<.0001
Savoir partagé	0.3158	0.1526	398	2.07	0.0392

Tableau 2. Solution pour effets fixes : savoir partagé.

Par opposition, la différence absence/présence pour l'adverbe *vraiment* et pour le verbe *penser* est non significative :

Effets	Valeur estimée	Erreur type	DDL	Valeur du test t	Pr > t
Intercept	3.5395	0.1426	56	24.82	<.0001
Penser	-0.3158	0.1801	398	-1.75	0.0804

Tableau 3. Solution pour effets fixes: *penser*

Effets	Valeur estimée	Erreur type	DDL	Valeur du test t	Pr > t
Intercept	3.3114	0.1576	56	21.02	<.0001
Vraiment	0.1404	0.2083	398	0.67	0.5009

Tableau 4. Solution pour effets fixes : *vraiment*

La seule valeur significative dans notre expérimentation a été relevée pour le *SP* ($p=0,039$). Pour le verbe *penser* et l'adverbe *vraiment* les valeurs sont respectivement $p=0,08$ et $p=0,5$. La valeur p du verbe *penser* pourrait être considérée marginalement significative. Ce qui nous pousse à nous demander si l'augmentation du nombre des participants n'est pas un facteur qui pourrait améliorer les résultats de nos études expérimentales futures. Au cas où *penser* deviendrait significatif, il est important de noter qu'il serait significatif dans la direction inverse du *SP*. Donc, le *SP* favorise la rhétoricité tandis que *penser* favorise l'informativité.

3.2. Modèle avec interaction

Après avoir testé les facteurs séparément dans la section précédente, nous avons appliqué le modèle avec interaction afin de voir l'effet rhétorique des combinaisons des facteurs dans une question. Les tests ont montré deux tendances significatives majeures: le facteur *SP* seul ainsi que les 2 combinaisons : *SP+vraiment*, *SP+vraiment+penser*. Ces 3 cas permettent une interprétation significativement plus rhétorique que les autres traitements. Les 2 combinaisons *penser+SP*, *penser+vraiment* donnent une interprétation significativement similaire. Le verbe *penser* seul (sans *adverbe* et sans *SP*) offre par opposition aux prédictions de Borillo (1981) une interprétation plus informative.

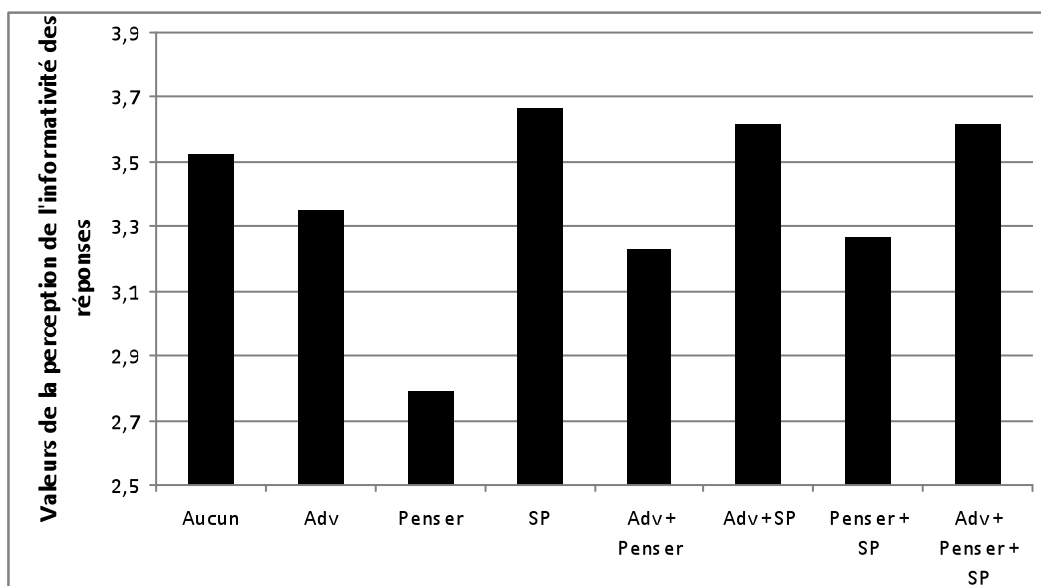


Tableau 5. Traitements séparés avec split interaction

Donc, par rapport à leurs valeurs d'informativité moyennes, on a le cline suivant:

Plus informative : *penser* < *adv+penser* < *penser+SP* < *adv* < *aucun* < *adv+penser+SP* < *adv+SP* < *SP* : plus rhétorique

On voit clairement que l'effet de l'item *penser* est fortement informatif dans toutes les combinaisons en comparaison avec celles qui sont similaires mais qui n'incluent pas la présence de la verbe *penser*. On voit aussi que la présence de l'adverbe a l'effet de rapprocher tous les traitements dans lesquels il apparaît avec la valeur moyenne (il rend *penser* moins informatif et rend le SP moins rhétorique). Le SP est le seul facteur qui est plus rhétorique que la question sans aucun autre traitement. Il est intéressant de noter que la moyenne des valeurs pour l'échelle de 1 à 6 est 3,5. Étant donné les valeurs qu'on voit au Tableau 2, il est possible de remarquer que la plupart des stimuli étaient perçus par les participants comme étant des QI plutôt que des QR. Nous reviendrons à cette question dans la prochaine section, mais nous considérons que ceci est dû au fait que les phrases étaient présentées à l'écrit et donc sans aucune intonation.

4. Discussion et conclusion

En comparant nos résultats avec nos hypothèses de la première section, nous remarquons que les deux premières sont infirmées parce que *penser* et *vraiment* n'ont pas forcé une interprétation rhétorique et que la troisième et la quatrième sont confirmées parce que le SP amène nécessairement une interprétation rhétorique et qu'il y avait aussi une interaction entre les facteurs. Par rapport à cette dernière hypothèse, les résultats sont plus complexes et ont été validés pour les 2 combinaisons suivantes: *SP+vraiment* et *SP+vraiment+penser*. En général, ces résultats supportent l'analyse de Rohde, mais pas la

théorie de Borillo. Comme dans tout travail expérimental où il faut tester des variables une à la fois, il est possible que la falsification obtenue avec *penser* et *vraiment* ne tiendrait pas avec d'autres verbes ou adverbes qui n'ont pas été testés. Il est également possible que d'autres variables proposées par Borillo (p.ex. les quantifieurs) que nous n'avons pas testées lors de cette première expérience aient une influence sur l'interprétation rhétorique. Dans le cas où cela s'avérerait juste, ces résultats pourraient affaiblir la thèse de Rohde qui pose le SP comme une condition sinequanone à l'interprétation rhétorique d'une question. Néanmoins, il y aurait moyen pour Rohde de réanalyser les déclencheurs de la rhétoricité en tant qu'opérateurs qui commentent sur le SP ou qui rendent l'effet plus extrême en lien avec ses hypothèses.

Pour rendre compte de nos résultats, nous proposons une théorie de l'interprétation des QR totales qui comprend deux conditions nécessaires (mais pas suffisantes) pour qu'une interrogative totale ait une interprétation rhétorique. On suppose que les QR totales sont du type $\langle\langle s, t \rangle, t \rangle$ comme d'autres interrogatives et que les QR ont comme dénotation un ensemble de seulement un élément, comme le proposent les auteurs précédents tels que Krifka (1995) et Han (1998). Ceci nous permet d'unifier les QR partielles et totales selon leur type et leurs restrictions, même si elles possèdent des différences. Voici les deux conditions :

Condition 1 : $[[Q_R]] = \{p \mid p \neq \emptyset \text{ et } p \in [[Q_I]] \text{ et } p \in DC_A\}$

Condition 2 : Le(s) interlocuteur(s) ont connaissance du fait que $p \in DC_A$

La première condition stipule que la dénotation d'un QR totale ne peut pas être l'ensemble vide et que le singleton doit appartenir à deux ensembles. Le premier ensemble est la dénotation du QI correspondant au QR, donc, toutes les réponses alternatives à l'interrogatif. Le deuxième ensemble est celui des « discourse commitments » du locuteur comme décrit par Gunlogson (2001). Au niveau intuitif, ce que la première condition propose est l'idée que la signification d'une QR totale est la (ré-)assertion d'une des réponses à cette question qui est déjà connue comme étant une croyance du locuteur avant même d'être énoncée. La deuxième condition renforce l'idée que l'interlocuteur doit reconnaître que p fait partie des croyances publiques du locuteur.

Notre théorie stipule que la proposition impliquée par un QR totale fait partie du DC_A du locuteur. Ceci s'inspire du travail de Rohde, mais nous ne forçons pas la proposition à faire partie du SP. Il est vrai que nos résultats ont montré l'importance du SP, ce qui nous amènerait à postuler que le SP est le facteur rhétorique le plus fort, mais étant donné que les valeurs n'étaient pas plus hautes (plus rhétoriques), nous pensons refaire l'expérience en manipulant la connaissance de l'interlocuteur ainsi que ses croyances. Par exemple, les deux traitements suivants seraient séparés :

Contexte 1 : Éric pense que Marc n'aime pas les sushis, mais Julie ne le pense pas (et tous les deux connaissent ce que l'autre pense)

Contexte 2 : Éric pense que Marc n'aime pas les sushis, mais Julie ne le pense pas. (et Éric ne sait pas que Julie pense que Marc les aime)

Cette manipulation nous permettra de distinguer notre nouvelle hypothèse de celle de Rohde. Il est à noter par ailleurs qu'aucune référence aux adverbes et aux verbes de croyance n'a été faite dans notre théorie, dans la mesure où les résultats expérimentaux ont démontré qu'ils ne favorisaient pas l'interprétation rhétorique.

L'autre variable que nous comptons tester bientôt est la différence entre les phrases écrites et les phrases orales. Dans le cadre de notre étude, la prosodie, pourtant très importante pour l'étude des questions rhétoriques, a été mise de côté pour établir une base pour des études futures. Ajouter à notre corpus une dimension orale pourrait apporter plus de lumière au fonctionnement de ce type de questions et probablement même aux effets des facteurs sémantiques que nous venons de tester à l'écrit. Notre hypothèse est que certains contours intonatifs en combinaison avec les variables proposées par Borillo pourraient être des facteurs importants. La différence de force rhétorique entre ces facteurs serait également intéressante à tester. Chose certaine, ce premier pas expérimental dans le domaine des études sur l'interprétation des questions rhétoriques lève plus de questions que de réponses et il y a beaucoup d'autres expériences à faire pour répondre aux myriades d'hypothèses dans le domaine.

Références

- Anscombe, Jean-Claude et Ducrot, O. 1981. Interrogation et argumentation. *Langue française* 52: 5-22.
- Bally, Charles. 1970. *Traité de linguistique française*. 5e édition. Volume 1: Librairie de l'université. 269.
- Borillo, Andrée. 1981. Quelques aspects de la question rhétorique en français. *DRLAV* 25: 1-32.
- Diller, Anne-Marie. 1984. La pragmatique des questions et des réponses. Tübingen, Gunter Narr Verlag. 65
- Ene, C. 1983. Rhetorical question within the theory of speech act. *Revue Roumaine de linguistique* XX-1.
- Fontanier, Pierre. 1821. *Les figures du discours*. Édition de 1968. France: Flammarion.
- Grévisse, Maurice. 1986. *Le bon usage*. Paris, Duculot (12e édition refondue par Goosse.)
- Gunlogson, Christine. 2001. True to form: Rising and falling declaratives as questions in English. Dissertation, University of California, Santa Cruz.
- Han, Chung-Hye. 1998. *The structure and interpretation of imperatives: mood and force in universal grammar*. Dissertation, University of Pennsylvania.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine. 1991. *La question*. Lyon. P.U.L 15.
- Krifka, Manfred. 1995. The semantics and pragmatics of polarity items. *Linguistic Analysis* 25: 1-49.
- Potts, Christopher. 2003. Expressive content and conventional implicature. In *Proceedings of the North East Linguistic Society* 33. Amherst, MA: GLSA.
- Rohde, H. 2006. Rhetorical questions as redundant interrogatives. *San Diego Linguistic Papers* 2: 134-168.
- Romero, Maribel. 2005. Two approaches to biased yes/no questions. In *Proceedings of the 24th West Coast Conference on Formal Linguistics*, 352-360.
- Romero, M. 2006. Biased yes/no Questions: The Role of verum. *Sprache und Datenverarbeitung* 30(1).
- Romero, Maribel, & Han, Chung-Hye 2004. On negative yes/no questions. *Linguistics and Philosophy*, 27(5). 609- 658.
- Stalnaker, Robert. 1978. Assertion. *Syntax and Semantics* 9: 315-332.
- Stalnaker, Robert. 2002. Common ground. *Linguistics and Philosophy* 25(5): 701-721.
- Van Rooy, Robert. (2003). Negative polarity items in questions: Strength as relevance. *Journal of Semantics* 20(3), 239-273.