

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Akli Mohand Oulhadj _Bouira
Faculté des Lettres et des Langues
Département des Lettres et Langue Française



*Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de Master
Option : Sciences du langage*

Intitulé :

Thème :

*Analyse de la reformulation comme procédé explicatif
lors de l'entretien de recrutement*

Sous la direction de :

M. Hocine Youcef

Réalisé par :

Addad Sabrine

Haddadi Lilia

2019 / 2020

Remerciements

À la fin de ce modeste travail, nous tenons à remercier avant tout, le bon Dieu de nous avoir accordé le courage, la volonté et la patience pour achever ce travail.

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à notre directeur de recherche : M. Hocine Yousef, pour son aide morale, ses conseils, ses nombreux encouragements et sa patience.

Nos sincères remerciements s'adressent également à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Nous adressons, enfin, nos sincères remerciements au Directeur Général de l'Ecole de Formation d'Excellence l'INSIM : M.SAID KESSAL.

Dédicace

Afin d'être reconnaissante envers ceux qui nous ont appuyées et encouragées à effectuer ce travail de recherche, on dédie ce mémoire

à :

A celui qui a lutté et sacrifié pour nous offrir les conditions propices à nos réussites :

A nos familles respectives, ainsi, à toutes les personnes qui nous ont aidées que ça soit de loin ou de près.

Introduction générale

Introduction générale

Notre étude s'inscrit dans le champ de la linguistique interactionnelle, nous nous sommes intéressés particulièrement aux types d'interactions verbales, notre recherche est consacrée à l'étude d'un corpus élaboré à partir des extraits d'un entretien de recrutement, c'est-à-dire lors d'une situation formelle.

Suite aux nombreux échecs auxquels les candidats sont confrontés dans les entretiens de recrutements, et cela malgré qu'ils maîtrisent parfaitement le domaine auquel ils se sont candidatés, et qu'ils éprouvent une motivation sans faille de vouloir travailler. A suscité notre curiosité, d'autant plus que nous même nous serons confrontés à cette situation.

Dans notre travail de recherche, nous avons voulu savoir quelles sont les raisons de cet échec, et par la suite essayer d'apporter une aide à toute personne voulant passer un entretien d'embauche et le réussir.

Après avoir confirmé la possibilité de l'obtention de notre corpus, et suite à la problématique de notre travail on cite : Quelles sont les différentes techniques de reformulation mises en œuvre lors de l'énonciation verbale dans les entretiens de recrutement, afin d'assurer une intercompréhension et, une concordance sémantique entre le recruteur et le candidat ?

De ce fait voici les hypothèses émises, afin de tenter de répondre à la problématique posée :

Les différentes techniques optées par les interactants sont :

-La répétition des énoncés.

-L'utilisation de la synonymie, des définitions et de l'exemplification lors de la reformulation des énoncés.

Introduction générale

Nous avons procédé à l'enregistrement à l'aide d'un dictaphone, évidemment le candidat ne savait pas qu'il était enregistré, naturellement les données sont anonymisées,

La technique d'enquête optée dans cette démarche est l'enregistrement d'un discours naturel non participatif.

En choisissant ce type d'interaction qui se passe hic et nunc nous avons prédit que la récolte du corpus ne sera pas sans difficulté.

Néanmoins, nous avons privilégié le phénomène de reformulation dans les interactions, puisque c'est un hypergenre oral, dialogal, formel, et renvoie à un face à face finalisé.

Cette étude se propose d'observer et de décrire à partir d'un corpus authentique, dans notre cas, enregistré à l'école de formation professionnelle l'INSIM BOUIRA lors d'un entretien de recrutement.

On s'intéresse dans ce travail aux techniques de reformulation, à ses types, ses marqueurs et le but derrière le choix de ce procédé explicatif. Nous avons tenté de conduire une étude analytique des interactions lors des entretiens de recrutement dans l'une des écoles de formations les plus demandée en Algérie, l'analyse de ces échanges se déroule dans une situation formelle. Le but de cette recherche est de mettre en évidence l'un des procédés de reformulation le plus répandu dans ce type d'interaction.

Notre travail s'affile au champ de l'analyse interactionnelle, et s'organise en deux chapitres, on distingue :

Le premier chapitre dédié au cadrage théorique et méthodologique, à ce niveau-là, nous présenterons les différentes théories que nous allons utiliser par la suite dans le chapitre analytique, mais également quelques concepts clés comme la notion de

Introduction générale

La paraphrase comme procédé d'explication, ainsi que la méthode suivit tout au long de notre analyse

Le deuxième chapitre sera consacré à l'analyse des données récolté, il s'agira d'analyser les reformulations présentes dans ces énoncés oraux

En voici quelque mots clés que vous allez retrouver tout au long de notre mémoire : interaction - interactants - reformulation-paraphrase - entretien - recruteur - candidat- marqueurs de reformulations.

L'objectif de notre analyse sera principalement de dégager la relations paraphrastique entre les deux segments (énoncé source /énoncé reformulé), et delà a tenter de résoudre notre problématique.

L'objectif de notre travail est de dégager les caractéristiques de la reformulation dans les énoncés du recruteur et du candidat, afin de savoir comment les interactants entrent en communication efficace en utilisant la reformulation pour tenter de résoudre les problèmes communicatifs et assurer une intercompréhension.

Chapitre I :
Ancrage théorique et
méthodologie

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Introduction

Dans ce présent chapitre, nous allons présenter :

En premier lieu le cadre théorique, ou nous exposerons, les concepts théoriques de notre travail qui est « L'analyse des interactions lors des entretiens de recrutement », à savoir certaines définitions des concepts de bases appartenant au champ de l'analyse interactionnelle tel que, la notion d'interaction, et de la situation de communication, ensuite nous évoquerons les différents aspects de l'organisation de l'interactions, qui se construit sous deux volets : l'organisation globale et locale de l'interaction, puis nous nous intéresserons aux matériaux sémiotique, à la théorie des maximes conversationnelles, arrivant à la notion clé de notre travail de recherche qui est la reformulation comme procédé d'explication, en donnant un bref aperçu sur les procédés d'explications, et en mettant l'accent sur la reformulation.

Nous présenterons ensuite, les différentes techniques et type de reformulation ainsi que les marqueurs qui jouent un rôle important dans ce procédé. Puis, nous tenterons de définir les opérations de reformulation, et nous terminerons avec les objectifs de la reformulation.

En second lieu, le volet méthodologique de la recherche, basée sur la collecte d'un corpus authentique, en suivant la méthode empirico-inductive, ce volet est consacré aux outils d'analyse de l'interaction des échanges entre le recruteur et le demandeur d'emploi, ou nous expliquerons la méthode suivie dans le recueil des données.

Ce chapitre est conçu dans le but de mettre en exergue les différents outils théoriques et méthodologiques présumable pour l'analyse de notre corpus qui est de nature orale.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

1 Ancrage théorique

1.1 Rappel historique

Afin de situer l'émergence du courant interactionniste dans le développement de la linguistique, nous mettrons en évidence l'évolution de celle-ci.

Pour ce faire, nous nous inspirerons des chercheurs suivants : Savoureux paradoxe, M. Bakhtine, Louis-Jean Calvet, Christian Bayon, et enfin Catherine Kerbrat-Orecchioni.

En 1710, Savoureux auteur « Des voyages de Gulliver » se montre plus perspicace comparant à d'autres linguistes contemporains au sujet de : la conversation. Car il y'a certes beaucoup de choses à dire sur cet objet, et quiconque s'est aventuré sur cette terre qui jusqu'à une période récente restait quasiment inexploree sait quels fabuleux trésors elle recèle, et des plus insoupçonnables¹.

D'une part, il semble difficile de contester le fait que « *parler c'est interagir* » (J.Gumperz) ; que « *l'interaction verbale est la réalité fondamentale du langage* » (M. Bakhtine), et qu'on ne saurait donc espérer comprendre la véritable nature de ce langage sans porter une attention minutieuse et exigeante -aux moyens qu'il met en œuvre pour parvenir à ses fins communicatives- . Mais d'autre part, il est tout aussi incontestable que telle n'a pas été la préoccupation majeure de la linguistique moderne, en dépit des vigoureux rappels d'un Bakhtine, d'un Jakobson, ou de quelques autres.

Il convient donc en 1^{er} lieu de s'interroger sur les raisons qui font que la linguistique a mis tant de temps à prendre au sérieux sur ce fait difficilement contestable, que le langage verbal a pour objet la communication interpersonnelle dans

¹ **La notion d'interaction en linguistique : origine, apports, bilan**, C.kerbrat Oracchioni , Année 1998 117 pp. 51-67

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

les diverses situations de la vie quotidienne ; ce qui implique que pour appréhender l'objet-langue, il faut d'abord,

S'intéresser à ses réalisations en milieu naturel, c'est-à-dire analysé de très près, d'échanges langagiers effectivement attestés.

Or curieusement, il a fallu attendre en France les années 1980 pour voir certains linguistes recourir à cette pratique descriptive, qui reste encore du reste minoritaire².

En 1998, Calvet expose les moments fondamentaux du développement de cette science distincte, dans le but de l'affirmer comme science autonome, en se basant sur les fondements épistémologiques, se définit comme ayant « pour unique et véritable objet « *la langue envisagée en elle-même et pour elle-même.* » (Saussure, 1994 : 376).

En outre, il considère la langue comme un fait absolument social, son point de vue consiste à mettre en exergue l'aspect social de la langue au niveau des structures méthodologiques et des principes épistémologiques. Il cite « *du fait que la langue est un fait social, il résulte que la linguistique est une science sociale, et le seul élément variable auquel on puisse recourir pour rendre compte du changement linguistique est le changement social* » (Antoine Meillet, in Calvet, 1998 : 8).

C'est de cette façon que naît, à côté de la linguistique structurale qui ne s'intéresse qu'aux mécanismes internes de la langue, une nouvelle discipline à savoir la sociolinguistique. Cette dernière étant plus engagée socialement, son évolution se poursuit avec W.Labov qui ne s'oppose point aux travaux élaborés par Meillet. Il joue plutôt le rôle de la continuité, et met les sciences de la langue dans une perspective de

² **La notion d'interaction en linguistique : origine, apports, bilan**, C.kerbrat Oracchionie , Année 1998 117 pp. 51-67

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

terrain, autrement dit, l'observation des faits langagiers dans des situations concrètes. À l'opposé de la linguistique structurale.

La sociolinguistique s'intéresse à la mouvance de la langue dans un contexte purement socio-culturel. Elle cerne divers phénomènes langagiers, à titre d'exemple ceux qui découlent du contact des langues, plus précisément il s'agit entre autres du bilinguisme, du code switching, de la diglossie... ou par ailleurs, comme nous le verrons dans ce travail, les activités langagières produites dans multiples situations de communication.

De plus ce n'est plus le cas d'une linguistique immanentiste, mais d'une autre qui s'ouvre à d'autres disciplines, qui met en œuvre sa réalité plurielle.

Parmi les différentes démarches qui prendront place dans ce nouveau champ de recherche, Baylon et Migot (1996) qui parlent de l'analyse les plus simples conversations quotidiennes dans une société donnée.

Suite à cela un nouveau segment d'étude s'installe, le souligne Kerbrat-Orrechioni qui nous fait savoir que c'est le fruit d'une linguistique qui est en évolution exponentielle, grâce à ses avancées théoriques (comme l'énonciation et la pragmatique) qui l'as fait aboutir au milieu brut, en commençant des échanges les plus anodins aux plus fondamentales.

Ce pendant ce n'est pas les seuls fondements de cette nouvelle orientation, il faut ajouter d'autres obéissances pour la majorité d'ordre sociale, qui ont permis de déborder le principe d'immanence du structuralisme et de s'ouvrir l'interactionnisme, et c'est ce que l'on va aborder.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

1.2 Définition de la notion d'interaction

Selon Goffman, on entend « *par interaction (c'est-à-dire l'interaction face à face), [...] à peu près l'influence réciproque que les partenaires exercent sur leurs actions respectives lorsqu'ils sont en présence physique immédiate les uns des autres* » ([1959] 1973: 23),³ ce qui veut dire que durant la communication et cela pour toutes les situations communicatives et les interlocuteurs.

Des « interactants » influent mutuellement les uns sur les autres « parler c'est échangé, et c'est changer en échangeant » (kerbrat-orecchioni, 1996 : 4).

En d'autres termes, il n'est pas question d'un enchaînement d'échange entre interlocuteurs. Il s'agit plutôt d'un accord dans la parole et dans l'écoute. De ce fait, les phases où les locuteurs émettent et reçoivent sont liées réciproquement.

Nombreux sont courants qui se sont penchés sur l'analyse de la communication verbale. Kerbrat-orecchioni (1990) les classe selon quatre types d'approches, on cite l'approche psychologique et psychiatrique, l'approche ethnosociologique, l'approche linguistique et philosophique. En ce qui concerne notre recherche, on se basera sur les approches ethnosociologiques dite analyse conversationnelle et linguistique (modèle de Genève), celle-ci puise son raisonnement en partie de l'approche philosophique de la théorie des actes de langage.

³ MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE
EN LETTRES PROFIL COMMUNICATION SOCIALE
PAR NATHALIE BÉDARD

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

1.3 La situation de communication

La linguistique part de l'idée de décrire les phrases indépendantes de leurs contextes de productions, l'approche interactionniste a pour objet d'investigation les discours actualisés dans les situations concrètes de communication, selon Saussure : « *La linguistique a pour unique et véritable objet la langue envisagée en elle-même et pour elle-même* »

Prenons l'énoncé « *quel est votre situation conjugale ?* » On ne sait pas quel sens peut prendre cet énoncé. Seul l'accès au contexte, nous permettra de savoir s'il s'agit d'une communication a dimension relationnelle (tisser des relations),de faire une connaissance amicale ou autre avec une personne, ou d'une dimension informationnelle (transmettre une information) dans le cadre d'un entretien professionnel , afin que le recruteur se renseigne implicitement sur la disponibilité de son future employer .

De ce fait, l'approche interactionniste redonne la primauté au contexte lors de l'étude du langage dans une situation donnée car ce dernier entre autres (les participants, le cadre spatio-temporel, et l'objectif) permet de prédire en partie le déroulement de l'interaction

Afin de définir la situation de communication on fera référence à ses participants, à son cadre spatio-temporel, et à son objectif.

1.3.1 Les participants

En plus de leurs nombres : tête à tête (dialogue), conversation a trois personnes (trilogie), plus de trois personnes (polylogie). Et de leurs caractéristiques personnelles relativement stable, (appartenance socio professionnelles, sexe, appartenance géographiques, langue, religion, etc.) Les participants se caractérisent par leurs rôles (tantôt stables lorsqu'il correspond totalement au statut social.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Prenant l'exemple d'un recruteur qui pose une question sur le cursus universitaire du candidat ; et tantôt instable lorsque il n y a pas de correspondance entre le rôle et le statut social de l'interlocuteur : afin d'illustrer au mieux au candidat, le recruteur joue le rôle d'un parent d'élève sous les nerfs pour voir comment serai la réaction de son future employer.

Les participants se caractérisent par leurs rôles qui sont de deux sortes : interactionnel et interlocutif.

-1- Le rôle interactionnel : est associé au type d'interaction, c'est le rôle que l'on joue pendant l'échange, ce rôle interactionnel peut concorder avec le statut social des interactants, mais pas nécessairement (comme nous l'avant vu précédemment).

- Les rôles interactionnels sont : d'ordre complémentaires, par exemple enseignant / élève, ou symétrique, c'est le cas des conversations entre amis

-2- Le rôle interlocutif : c'est le rôle d'émetteur et de récepteur (locuteur /allocutaire) pendant les échanges lorsque il y a deux participants, en revanche, au-delà de deux participants la situation devient complexe. Selon Goffman il existe différents types de récepteurs :

a- les participants ratifié : ils font expressément parti du groupe conversationnel, ils sont distingués par l'arrangement physique de ce groupe, et le comportement non verbal de ses membres (distance à laquelle ils se tiennent, orientation du corps et des regards...).

Il existe deux types de destinataire ratifié

- **Les destinataires directs (allocutaire) :** ce que le locuteur admet ouvertement comme ses principaux partenaires d'interaction.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

- **Les destinataires indirectes** : ce que le locuteur n'admet pas comme partenaires de l'interaction.

b - Les simples spectateurs : c'est des observateurs d'un échange, ils sont généralement mis à l'écart, cette catégorie se divise en deux sous catégories :

- **Les récepteurs « en surplus »** : l'émetteur les exclut volontairement de l'échange, ce type de situation est fréquent dans les lieux publics.

- **Les récepteurs « épieurs »** : ce sont des intrus qui écoutent à l'insu du locuteur un message qui ne leur est pas destiné.

1.3.2 Le cadre :

Se compose de deux faces, le cadre spatial et le cadre temporel.

a. **Cadre temporel** : deux dimensions du cadre temporel influent le déroulement de l'interaction.

- **le moment** : le discours doit être adapté au moment où se déroule l'interaction
- **la durée** : correspond au fait de pouvoir prendre son temps, qui engendre une accélération de l'interaction, et vice versa.

b. **Cadre spatial** : On distingue :

- **lieux publics** : défavorisent l'interaction car ils impliquent un type de déroulement particulier, due à leur disposition spatiale et leur fonction institutionnelle.
- **lieux privées** : ils favorisent les échanges car les rôles des interactants sont moins stables, en générale les interactants utilisent le langage familier.

1.3.3 .L'objectif : c'est le but primordial de l'interaction, en distingue :

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

a- les interactions à but transactionnel: conçue afin d'obtenir quelque chose de quelqu'un : requêtes, information, achat/vente ...

b- les interactions à but relationnelle: afin d'entretenir de bonnes relations, les interactions à but relationnelle sont conçues entre autres pour le plaisir de converser, c'est le cas des conversations entre amis.

Grace à ces éléments constitutifs de la situation on arrive à construire une typologie des interactions.

1.4 La construction de l'interaction

1.4.1 L'organisation locale : les tours de parole

En surface, la conversation, paraît spontanée. Pourtant, elle ne manque pas d'organisation : les tours de paroles sont respectés, et s'enchaînent avec un minimum de problèmes énonciatifs, c'est-à-dire sans trop de chevauchement ni de silence.

Si l'interaction semble être structurée, c'est en particulier grâce aux locuteurs qui suivent d'une façon intuitive certaines règles d'alternance.

Dans ce qui suit nous aborderons les différentes règles de gestion de tours de parole.

1.4.1.1 Principe d'alternance

Les règles d'alternance s'appuient sur trois principes qui relèvent de la coopération entre les interactants, et qui assurent une alternance des tours de paroles :

- principe de l'équilibre entre les locuteurs : afin qu'une conversation se déroule d'une manière harmonieuse, un équilibre s'impose entre les interactants, et se manifeste comme suivants :

a-celui de la longueur des tours : cette règle oblige qu'il ne faut pas monopoliser la parole.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

b-celui de la focalisation du discours du point de vue du contenu : la règle impose que lors d'une conversation, l'interlocuteur ne doit pas exagérer dans la production des énoncés autocentrés.

- **Principe du « chacun son tour » :** selon ce principe une seule personne parle à la fois, afin de réduire la production fréquente des chevauchements, dans le cas contraire une négociation doit être mise en place pour qu'un seul des locuteurs occupe la parole.

- **principe d'un intervalle minimum entre les tours :** dans le cas où l'intervalle est trop court, cela peut engendrer une interruption, s'il est trop long, il provoque souvent un sentiment de gêne chez le récepteur.

1.4.1.2 Le réglage de l'alternance

Ces principes sont mis en œuvre par les sociolinguistes suivants : Sacks, Schegloff et Jefferson qui ont mis en exergue les règles de l'alternance des tours de parole, afin de réduire les problèmes de chevauchements de parole. De ce fait, deux solutions se présentent :

-Répartition des tours déterminée par une personne utile à cet emploi, à titre d'exemple : le maître conférencier dans l'amphi.

-Interaction ordinaire, dans ce cas les tours sont négociés par les interlocuteurs, en général, le locuteur en place produit des signaux qui désignent qu'il va finir son tour, on distingue :

Les signaux verbaux, les signaux prosodiques, et les signaux mimo-gestuels

Lors des polylogues, le locuteur peut sélectionner son successeur à fin d'éviter les problèmes de chevauchements. Dans ce dernier cas, un des autres participants s'auto-sélectionne après une pause.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

1.4.2 L'organisation globale des conversations

Une interaction comporte généralement trois parties qui se succèdent dans le temps : l'ouverture, le corps, la clôture.

1. L'ouverture

Correspond à la prise de contact entre les participants et à une première mise en place des modalités de l'interaction à venir, également nommé "séquence encadrante". Cette séquence est fortement ritualisée. Elle s'enclenche avec l'apparition du candidat dans le bureau du recruteur. L'échange de salutations est le principal acte accompli, il est défini comme étant une forme fondamentale de l'organisation des activités : On assiste alors à la production de la 1ere paire adjacente

2. Le corps de l'interaction

C'est un amas d'échanges reliés pragmatiquement et thématiquement, ou l'on retrouve plusieurs thèmes qui sont d'abord proposés, avant qu'ils ne soient traités et discutés, par le biais d'un acte de proposition («je propose que l'on parle de ...» ou par une question alternative, ces deux procédures sont explicites.

Il existe également des procédures implicites qui se réalisent à travers des actes de langage permettant la proposition de thèmes: l'émetteur pose une question, réalise une assertion, émet une requête.

3. La clôture

Correspond à la fermeture de la communication et, généralement, elle engendre la séparation des participants. La réalisation de cette phase suppose que les participants tombent d'accord pour mettre fin à leurs échanges. Par ailleurs, une procédure particulière est utilisée pour y parvenir dite la pré-clôture. Elles permettent de manifester une intention de clore (dans notre cas le recruteur énonce des marqueurs verbaux de clôture comme « bon », « allez »). Elle est également considérée comme une

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

séquence encadrante. Constituée d'actes rituels. On distingue notamment les salutations finales, les vœux et les remerciements. C'est à ce niveau que les interactants se séparent.

1.5 Les matériaux sémiotiques : verbal, non verbal, paraverbal

« Un processus par lequel deux ou plusieurs acteurs Co-orientés suivant des séquences de comportements orientées vers un but, se transmette l'information d'une manière mutuellement contingente, grâce à des configurations de signes multicanales »

Voici comment *Scherer* définit la notion d'interaction. La communication engendre un matériel verbal qui porte le plus souvent l'information explicite (fait de mots), mais aussi un matériel non verbal et paraverbal qui précède le langage verbal (fait de regard, geste, ou mimique,...)

1.5.1 Le matériel verbal

Selon la linguistique moderne, l'analyse d'un énoncé verbal se fait à partir d'un matériau empirique, les signes vocaux ou écrits énoncés par les membres d'une même communauté linguistique. Selon Le modèle linguistique dit classique, trois types d'objets théoriques sont élaborés : sur le plan phonologique (constituants élémentaires), morphosyntaxique (les règles d'assemblage), et lexical (où se fait le rapprochement entre toutes les disciplines portant sur la sémantique).

1.5.2 Le matériel paraverbal

L'importance du matériel paraverbal réside en sa possession d'une partie non négligeable de certains phénomènes absents lors des productions écrites, entre autres : la prosodie, le débit, les temps de pauses..., ce matériel favorise l'intercompréhension de l'énonciation.

1.5.3 Le matériel non verbal

Le matériel non verbal est composé de stimuli corporo-visuels, on nomme :

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

- les signes statiques, qui relèvent des propriétés physique, et physiologique de l'individu, mais également aux marqueurs : tablier blanche + stéthoscope = médecin.
- les signes cinétiques lents, qui relèvent de la posture.
- les signes cinétiques rapides : en relation avec les gestes et les mimiques

1.6 La théorie des maximes conversationnelles

Selon Paul Grice, Chaque personne incluse dans une situation de communication donnée, doit se soumettre à une règle stratégique appelée « principe de coopération », conforme aux comportements des individus et la conversation. En outre, pour qu'il y ait réussite communicative, l'interlocuteur se doit de respecter les maximes gricéennes

Ainsi, que le principe de coopération, dans le cas où ces lois sont transgressées on parle alors d'échec communicatif.

Plusieurs règles sont regroupées dans ce principe composé de plusieurs maximes qui est répartie en quatre catégorisations :

1.6.1 Maxime de quantité

Implique que l'interlocuteur doit produire un énoncé clair, concis à viser informative, exemple : dans la phase de présentation dans un entretien d'embauche « je me présente, Amel j'ai 28 ans je suis mariée et maman de deux enfants âgées de huit et six ans, mon mari travaille dans le domaine pétrolier ... » dans ce cas-là la maxime de quantité est transgressée.

1.6.2 Maxime de qualité

Basée sur la vérité de l'information, c'est à dire que la contribution soit véridique, l'interlocuteur ne doit pas affirmer ce qu'il croit être faux, et vice versa, exemple,

Le recruteur demande au candidat s'il peut travailler sous pression, le candidat lui répond que non ce n'est pas possible.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

1.6.3 Maxime de relation

L'énonciateur est en mesure d'être rationnel dans ces dires tout en évitant d'être hâtif. Soyez pertinent.

1.6.4 Maxime de modalité

L'interlocuteur se doit d'être, bref, clair et méthodique, il doit également éviter l'ambiguïté et l'expression de manière obscure.

1.7 La reformulation

1.7.1 La définition de la reformulation

« Tout processus de reprise d'un énoncé antérieur qui maintient, dans l'énoncé reformulé, une partie invariante à laquelle s'articule le reste de l'énoncé, partie variante par rapport à l'énoncé source, est une reformulation ».

(Martinot (1994))

Il s'agit d'un processus durant lequel le locuteur décide de reprendre un mot, un syntagme ou l'énoncé produit d'une manière différente sans le répéter. Ce processus peut être marqué par les unités spécifiques, communément appelées marqueurs de reformulation, comme « c'est-à-dire », « autrement dit », « en d'autres termes », etc., ou bien il peut être réalisé sans adjonction de marqueurs particulier.

1.7.2 La reformulation comme objet de description linguistique

La reformulation est une pratique de communication qui se manifeste par la formuler des pensées de façon plus précise, autrement dit elle consiste à reprendre et à réexpliquer en utilisant d'autres termes l'énoncé ambigu, d'une manière plus explicite et plus concise.

Pour ses grands avantages et son utilité dans le cadre conversationnel, plusieurs linguistes s'y intéressent, malgré cela elle ne fait l'objet de description que depuis 3 décennies.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Et cela n'a été réalisé qu'après l'étude des marqueurs de la reformulation et son intérêt et son impact dans le cadre communicatif.

La reformulation tient son importance à deux aspects, d'une part elle permet la compréhension de l'autre en évitant toute sorte de conflit non intentionnel ou générer un faux accord, en amenant l'interlocuteur à exposer ses véritables intentions, et d'autre part elle est métalinguistique ce qui donne lieu de mieux décrire la langue.

La paraphrase est une sorte de reformulation qui a pour but de faire mieux expliquer l'énoncé, et cela en le reprenant d'une façon plus explicative et plus développé sans faire changer le contexte de l'énoncé.

2 L'interaction dans les entretiens de recrutement

2.1 La définition de l'entretien

L'entretien est un échange entre deux personnes avec un objectif précis, il est défini comme un type particulier d'interaction présentant un locuteur qui interroge un autre locuteur, l'échange est sollicité par le premier et le second apporte la majorité du contenu discursif, on peut y participer tant que responsable de l'entretien ou informateur, chacun de ces rôles nécessitant une formation caractéristique. Les interlocuteurs obéissent à des règles précises, ils respectent le code sociolinguistique ayant relation avec la situation de communication, ou des rapports sociaux se jouent.

L'entretien a pour fonction de recueillir des données et mettre au jour certains indicateurs qui permettront d'affirmer ou d'infirmer les hypothèses, mais aussi de faire naître d'autres.

2.2 Les différents styles d'entretien

a. Le style direct

L'interlocuteur pose des questions directes, l'informateur doit y répondre brièvement mais il doit argumenter ses dires. Ce mode nous fait rappeler l'interrogatoire.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

b. Le style semi-directif

L'interlocuteur pose des questions précises et d'autre plus large, ce qui permet au candidat de s'exprimer plus longuement sur ses motivations et compétences.

c. Le style non-directif

L'interlocuteur pose une question facile « parlez-moi de vous », c'est à la fois le style le plus facile mais qui demande le plus de préparations, car le candidat doit être capable d'argumenter d'une façon cohérente.

2.3 Les différents types d'entretien

L'entretien est une interaction complémentaire : les rôles sont prédéterminés, fixes, et fonctionnent à deux (les interactants sont soit responsable de l'entretien soit informateur, ces rôles ne peuvent pas changer au cours de l'échange).

Il existe différents types pour mener un entretien, individuel, face à un jury ou collectif, adapté au contexte et l'objectif de l'entretien.

2.3.1 L'entretien individuel ou « entretien en face à face »

Le candidat est seul face au recruteur, ce type d'entretien est le plus courant.

2.3.2 L'entretien face à un jury

Le rôle du recruteur est rempli par plusieurs personnes, le rôle du candidat, lui, individuel. Le candidat fait face à un groupe de personnes, qui vous pose des questions et vous écoute

2.3.3 L'entretien collectif

Plusieurs candidats sont confrontés les uns aux autres, cette stratégie est utilisée afin de tester le comportement de chacun des employés potentiels en groupe, c'est un groupe de candidats sélectionné pour un même poste.

Dans tous les cas c'est le candidat qui est à l'origine de l'interaction.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

2.4 Les caractéristiques de l'entretien

L'entretien a été réalisé en direct, on a eu recours au dictaphone, pour pouvoir enregistrer l'interaction. A notre sens, un entretien mené de visu nous apparaissait plus pertinent pour favoriser l'obtention d'un maximum d'information, et l'établissement d'une relation de confiance avec le recruteur, propice à traiter un sujet dont le but est d'enquêter sur les énoncés qui contiennent des procédés d'explication, en mettant l'accent sur la notion de reformulation, l'entretien a fait l'objet d'un enregistrement avec l'autorisation du recruteur, avec la garantie qu'il ne servirait qu'à notre usage privé, sans aucune divulgation possible, même dans un cadre restreint. Cette garantie étant, selon notre avis, un argument de mise en confiance de notre interlocuteur.

2.5 La transcription d'un entretien

Les entretiens sont généralement des échanges assez longs. La transcription prend donc un certain temps. De ce fait, la transcription orthographique aménagée peut, elle, s'avérer très chronophage.

Pour gagner du temps, on peut toujours décider de transcrire certains passages. On peut rencontrer des phénomènes propres à la nature dialogale, notamment des ratés du système des tours.

Le transcripteur peut faire le choix de les transcrire ou non.

Quel que soit le choix effectué par le chercheur, il est important de retranscrire l'ensemble des propos tenus c'est à dire à la fois la parole de l'informateur et celle de responsable du recrutement. La première n'a de raison d'être que par rapport à

La seconde : « *tout discours produits par un entretien et Co-construit par les partenaires du dialogue* » (Blanchet et Gotman, 2007 : 115)

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

2.6 Le but d'entretien

Selon Goffman « *l'entretien à un but très important est de reconstruire l'univers sur lequel on travaille. Ainsi, il faut davantage voir l'entretien dans sa dimension relationnel* ».

L'échange est sollicité par le premier (le recruteur) et le second (le candidat) apporte la majorité des contenus discursifs

Les enjeux de l'entretien diffèrent selon son type. Dans notre cas (entretien d'embauche). L'enjeu est important pour les deux interactants. Voici les objectifs des deux parties:

Pour le recruteur:

- Présentation de l'entreprise.
- Descriptif du poste à pourvoir
- Vérifier que le candidat répond bien au profil attendu.

Pour le candidat:

- Vérifier la cohésion entre l'annonce et la réalité du poste auquel il a postulé.
- Convaincre le recruteur qu'il est le meilleur pour le poste et qu'il est apte à effectuer les tâches que nécessite le job.

3 La méthodologie

3.1 Présentation de l'entretien

Il faut savoir que s'il l'on est convié à un entretien c'est parce que le CV et/ou lettre de motivation n'a pas laissé le chargé de recrutement indifférent. Ce dernier veut avoir un visage sur un nom.

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Présentation de l'établissement :

L'Institut International de Management (INSIM) est un établissement spécialisé dans l'enseignement des métiers de la gestion, agréé par le ministère de la formation et de l'enseignement professionnels. Nous assurons des formations de qualité dans diverses spécialités de différents niveaux aussi bien en direction des populations académiques que spécifiques, à travers des enseignements adaptés et basés sur une approche par les compétences.

Dans notre cas nous nous intéressons aux genres oraux, plus précisément les interactions en situation formelle type entretien de recrutement qui se caractérise par la dissymétrie entre les inters actants (le demandeur d'emplois et le responsable de l'entretien), et la méthode discursive implicite. Nous nous intéressons plus précisément au premier. L'interaction est menée par le recruteur et implique un face à face. La rencontre entre les deux personnes est justifiée par le contrat de communication de l'entretien, qui détermine l'ensemble de la situation de communication : le cadre participatif, le cadre spatio-temporel et la finalité du discours.

3.2 Le corpus oral

Les corpus oraux se composent de deux données : les données primaires, sous forme orale (les enregistrements), et les données secondaires sous formes écrites (les transcriptions) nécessaire à leur exploitation.

Pour construire un corpus oral il faut rassembler les différents discours que l'on veut soumettre à l'analyse, de les choisir, de les présenter, de les classer et d'en faire un tout cohérents

3.2.1 Définition d'un corpus

Selon John Sinclair, le corpus est : « *Une collection de ressources langagières sélectionnées et organisées à partir de critères linguistiques explicites et destinées à servir d'échantillons représentatifs* » Autrement dit, un corpus est un ensemble de données

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

recueillies relatives à un champ d'étude particulier, en 1961, selon le dictionnaire historique de la langue française le mot corpus prends une nouvelle signification : « *ensemble dénoncés servant de base à l'analyse*⁴ ».

De cette définition on comprend que le corpus est construit par le chercheur dans le but de répondre aux problématiques posées par le chercheur lui-même.

3.3 Les étapes de la démarche interactionnelle

3.3.1 Choix des situations

Notre travail de recherche est particulièrement consacré à l'étude d'un corpus élaboré à partir des extraits d'un entretien de recrutement. En choisissant ce type d'interaction qui se passe hic et nunc, nous savions d'avance que la récolte de la matière ne sera pas sans difficulté, néanmoins, nous avons privilégié ce phénomène d'interaction puisque, qu'il représente avant tout un hyper genre orale, dialogue, formel, et revoie a un face à face finalisé.

3.3.2 La collecte des données orales

Après avoir confirmé la possibilité de la collecte de notre matière première, nous avons procédé à l'enregistrement à l'aide d'un dictaphone, évidemment, le candidat ne savait pas qu'il était enregistré, naturellement les données sont anonymisées.

La technique d'enquête optée est l'enregistrement de discours naturel non participatif

3.3.3 La transcription

Comme nous l'avons évoqué précédemment, pour pouvoir analyser notre corpus nous devons établir une transcription conventionnée, orthographique, et qui rend compte des matériaux para-verbaux et non verbaux.

⁴ dictionnaire historique de la langue française, Rey (dir) entrée « corpus »

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Selon Traverso : «*Il n'existe pas vraiment aujourd'hui un système de transcription unifié, chacun forge son propre système* »

Cependant, dans notre transcription nous tenons compte des conventions de transcription ci-jointes :

↑ Pour les intonations montantes.

↓ Pour les intonations descendantes.

::::: Explicitent un prolongement d'un son.

: Pour un prolongement maximalisé est caractérisé par plusieurs points.

/ Pour les pauses.

[] Pour les Alternances de codes Chevauchements.

() Les éventuelles productions vocales, non verbales ou commentaire (rires, pleurs, prononciation particulière).

(XX) Passage inaudible.

3.3.3.1 La transcription des échanges formels (type entretien de recrutement)

L'entretien est un échange long (40min environ), c'est pourquoi la transcription est assez longue. Dans notre analyse, on ne tiendra compte que sur certain passage que l'on juge pertinents.

Toutefois, il est important de transcrire tout ce qui est communiqué par les interlocuteurs.

La transcription fait déjà partie de l'analyse. Rendre compte de la parole de l'interlocuteur dans tout ce qu'elle a de complexe, on va non seulement saisir des mots qui sont dit mais aussi une tonalité de l'entretien, les attitudes corporelles, les malentendus,

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

les silences, les hésitations etc. Les entretiens seront d'autant plus riches et interprétables que la retranscription sera fidèle.)⁵L'Analyse de la reformulation lors des échanges institutionnels

Selon Véronique Travers : « *L'analyse des interactions repose sur une méthode inductive: elle part de données en cherchant à identifier des comportements interactionnels récurrents, pour en proposer des catégorisations et formuler des généralisations. La démarche est résolument descriptive. Elle se fonde sur l'observation, l'enregistrement et la transcription minutieuse d'interactions authentiques.* »

La méthode que nous allons adopter (empirico-inductive), semble la plus adapté à notre travail, qui consiste à analyser les reformulations dans les énoncés oraux, notre analyse s'inscrit dans le cadre de l'interactionnisme, pour cela nous allons analyser nos données, préalablement transcrit, d'un point de vue énonciatif, l'objectif de notre analyse sera de dégager la relation paraphrastique entre les deux segments (énoncé source /énoncé reformulé), nous nous intéressons essentiellement aux types de reformulation, aux techniques mises en œuvre pour ce procédé, et aux buts derrière le choix de ce procédé explicatif parmi tant d'autres.

⁵ Nicolas Lefèvre « l'entretien comme méthode de recherche »

Chapitre 1 : Ancrage théorique et méthodologie

Conclusion partielle

Au cours de ce premier chapitre, nous avons tenté de diviser notre travail en deux parties.

Le premier était de présenter, le fondement théorique de l'analyse interactionnelle, de définir la situation d'énonciation, autrement dit, le contexte de production, qui est l'entretien de recrutement, et de définir le procédé de la reformulation comme étant l'un des procédés explicatifs qui est compris comme un processus de réélaboration d'un énoncé source en un énoncé reformulé.

Le second était d'évoquer d'une part la notion de corpus, plus précisément le corpus oral, et d'une autre part d'énumérer les étapes clés de la démarche interactionnelle de collecte des données, on cite : le choix des situations, la collecte des données, la transcription, et l'analyse.

Chapitre II
Chapitre analytique

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Introduction

Suite à l'observation directe faite dans le milieu de production de l'interaction, qui est « l'entretien de recrutement », nous avons constaté l'omniprésence d'un type particulier de procédé d'explication, qui est le processus de reformulation, aisément repérable grâce à l'utilisation d'expressions, entre autres « c'est-à-dire », dite marqueurs de reformulation, qui semblent jouer un rôle déterminant dans l'organisation structurale de ce type d'interaction. Les objectifs de notre analyse sont, en premier lieu, de dégagé les expressions qui servent à marquer une relation de paraphrase entre deux segments de discours, de les classer selon les types de reformulation, et d'en déduire la raison de leurs utilisation.

En second lieu, d'élucider les fonctions discursives et interactives des marqueurs de reformulation, pour cela nous allons nous référer aux approches théoriques telles que la linguistique textuelle, l'analyse pragmatique et l'analyse conversationnelle, principalement aux travaux du linguiste Gaulmyn.

Dans ce qui suit, nous tentons de répondre aux questions suivantes :

Quelles sont les différentes techniques de reformulation utilisée pour assurer une intercompréhension ?

Quel est le rôle que jouent les marqueurs de reformulation dans l'organisation dans l'interaction verbale?

Quelles sont les fonctions discursives et interactives qu'un locuteur réalise en utilisant une paraphrase ?

Afin de mieux comprendre notre analyse, en voici quelques remarques nécessaires à prendre en considération :

- Les techniques évoquées dans l'analyse sont utilisées d'une manière spontanée par les interactants.

Chapitre 2 : Chapitre analytique

- La notion de paraphrase directe et indirecte est par rapport à la présence ou pas des marqueurs de la reformulation.
- Les abréviations utilisées sont :

T : tours de parole

R : recruteur

C : candidat

E.S : énoncé source

E.R : énoncé reformulé

- Nous avons tenté de sélectionner des extraits diversifiés afin d'obtenir une analyse assez variés.
- vous constaterez également que la majorité de nos reformulations sont de type paraphrase.

Avant de procéder à notre analyse, nous tenons à préciser les points suivants :

Le type de destinataire est réel, car l'énoncé est directement adressé au destinataire (face à face)

Le rôle des interactants est préalablement défini : M. KESSAL assure le rôle du recruteur, M.CHORFI assure le rôle de candidat et cela tout au long des échanges.

Afin d'assurer une concordance sémantique entre le recruteur et le candidat, tout au long de l'interaction des phatiques et des régulateurs sont produits.

La dimension interactionnelle est de type informationnel.

Le rapport de position entre les interactants est de type hiérarchique, le recruteur occupe une position haute tandis que le candidat occupe une position base.

Les composantes de la situation de communication de notre interaction :

Chapitre 2 : Chapitre analytique

1. le site : l'école de formation institutionnel l'INSIM, mardi 8 janvier 2020, dans le bureau du recruteur.

2. les participants : recruteur, candidat, type de relation mutuelle institutionnelle

3. types d'allocutaire : ratifié : recruteur, candidat.

Non ratifié nous-mêmes

4. l'objectif : l'interaction est du type transactionnel

1 La reformulation comme procédé explicatif

Nous arrivons au procédé qui nous intéresse dans notre travail, celui de la reformulation défini comme étant :

Le comportement verbal par lequel, dans une langue donnée, un locuteur prétend reproduire sous une autre forme exactement ce qui a été exprimé par un autre locuteur dans la même langue .la reformulation, est dite aussi traduction interlinguale, par opposition à la traduction interlinguale ; c'est une procédure métalinguistique⁶.

Selon (Claudine Garcia Debeanc, 2006 :111-141)

Reformulation, reprise, répétition, restitution, paraphrase, autant de terme qui désigne les opérations discursive qui permettent de reprendre un énoncé pour produire un nouvel énoncé qui n'est ni à tout à fait le même ni tout à fait un autre.

D'après l'auteur, la reformulation est une reprise qui consiste à redire, reprendre ou bien à répéter un énoncé différemment tout en gardant le sens du premier énoncé.

(E.Gülich et T. Kotschi, 1987 : 30) ajoute que la reformulation est « *une opération linguistique de la forme $x R y$, qui établit une relation d'équivalence sémantique entre un énoncé source ES et un énoncé reformulé ER , R étant le marqueur de reformulation* »

⁶ Dictionnaire linguistique et des sciences des langages, 1994 : 405

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Pour ces deux linguistes la présence d'un marqueur précise la relation sémantique entre ES et ER. Cette dernière prend la forme suivante :

Exemple 1

T.40

L'énoncé du candidat « ...mais ma manière de travailler va un peu changer
c'est à

dire je réagi mal à la pression »

Énoncé source (E. S) : « ma manière de travailler va un peu changer »

Marqueur de reformulation (M.R) : c'est à dire

Énoncé reformulé (E.R) : « je réagi mal à la pression »

Dans cette extrait on remarque la présence des constituants de la paraphrase, ce qui nous affirme l'existence d'une paraphrase entre les deux segments, cette reformulation a pour but de dégager l'essentielle autrement dit, que le candidat réagi mal à la pression, l'énoncé reformulé a pour fonction de réduire l'énoncé source.

2 Les types de reformulation

La reformulation paraphrastique repose sur une relation de prédication d'identité effectuée grâce à une équivalence sémantique ou un connecteur qui l'instaure, tandis que la reformulation non paraphrastique, consiste en un changement de perspective énonciative marquant plus ou moins une distanciation vis-à-vis du point de vue reformulé.

Le tableau si dessus représente les deux types de reformulation :

Chapitre 2 : Chapitre analytique

La reformulation paraphrastique	La reformulation non paraphrastique
<p>« La paraphrase » consiste à reprendre dans ses propres mots l'idée de l'énoncé source, qui se caractérise par l'ajout et la suppression des mots, la paraphrase autorise un changement de vocabulaire.</p> <p>Exemple :</p> <p>T.47</p> <p>Énoncé source : «...est ce que le stress influe sur votre non verbale »</p> <p>Marque de reformulation : c'est-à-dire</p> <p>Énoncé reformulé : « par rapport à vos collègues / sur votre expression du visage, sur sur vos gestes sur euh »</p> <p>Dans cet extrait le R reprend son idée source en reformulant l'expression « non verbale »</p> <p>Par « expression du visage », afin de préciser son E.C, tout en gardant le même propos, les deux segments sont liés par une équivalence sémantique.</p> <p>Les connecteurs paraphrastiques (c'est à dire, autrement dit, en d'autres termes, ...) posent une relation d'équivalence entre les deux énoncés qu'ils relient.</p>	<p>La reformulation non paraphrastique opère un changement de perspective entre le point de vue qu'il introduit et le point de vue auquel il renvoie.</p> <p>Exemple :</p> <p>T.18+T.19</p> <p>Énoncé source : « ... Parfois je peux être autonome »</p> <p>Énoncé reformulé : «...c'est un défaut d'être autonome? »</p> <p>Dans cet extrait, le R reprend les dires du C, étonné que le C mentionne le fait d'être autonome comme défaut dans le but vérifier l'intercompréhension, le R par sa reformulation tente de proposer un nouvel angle de vision au C.</p> <p>Les connecteurs non paraphrastiques (enfin, en tout cas, en fait, finalement, en somme,...) sont classés d'après le degré de prise de distance effectué par la deuxième formulation.</p>

3 Techniques de la reformulation

On distingue quatre techniques de reformulation

1. Reformulation écho

Cette technique de reformulation est la plus simple, elle consiste tout simplement à répéter les paroles de l'interlocuteur

Exemple 2

T.7+T.8

Énoncé source : « ...si j'ose réellement vous posez une question un pti peu trop directe sur vos principales qualités / personne ? »

Énoncé reformulé : « alors mes principales qualités euh »

Le candidat a repris une partie de la question du recruteur, chose qui nous a permis de mettre le lien entre les deux énoncés, cette technique est appelée « la reformulation écho », qui consiste à reproduire les paroles de l'interlocuteur, on suppose quand dans cet exemple le candidat à opter inconsciemment à cette technique pour lui permettre au C de gagner un peu de temps pour réfléchir à la repense qu'il va donner.

A partir de ce constat, nous dirons que les deux segments sont liés par une relation paraphrastique du type indirecte, car absence de marqueur de reformulation.

Exemple 3

T.8+T.12

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Enoncé source : C : « ...déjà je suis enfin ponctuel euh je suis très sérieux euh j'aime le travail en équipe voilà c'est c'est mes principales principaux qualité »

Enoncé reformulé : C : «...je suis quelqu'un de ponctuel et j'aime le travail en équipe euh et j'aime aider et euh j'aime qu'on m'aide aussi c'est-à-dire pour le travail soit bien fait donc euh on »

On remarque une insistance de la part du candidat, qui décide de mettre l'accent sur ses qualités en les reproduisant d'une façon identique, donc en utilisant la technique écho, comme pour dire : (oui, ceux sont bel et bien mes qualités), car il remarque une certaine insistance de la part du R, « R : C'est ce que vous pensez ou bien ce que les autres pensent de vous ? » dans le but de vérifier la véracité des dires du candidat.

Cette reformulation est du type indirect, et a pour but d'insister sur ses qualités et les confirmer.

Exemple 4

T.13+T.14

Enoncé source : « ... c'est votre propres convexion ou bien ce sont les agréments des autres ? »

Enoncé reformulé : « c'est mes propres convexions »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Ces deux segments représentent une paire adjacente, le candidat produit un énoncé provoqué par le recruteur, pour cela il répète une partie de l'énoncé du recruteur, comme pour insister sur ces dires et les confirmés, il utilise la technique de la reformulation écho, basée sur la répétition partielle de l'énoncé source. On constate également l'absence de marqueur de reformulation, remplacé par le parallélisme syntaxique, notre reformulation est mise en évidence grâce à l'équivalence sémantique entre les deux segments, ce qui nous laisse dire que c'est cette paraphrase est du type indirecte.

Exemple 5

T.18+T.19

Énoncé source : « ... Parfois je peux être autonome »

Énoncé reformulé : « ...c'est un défaut d'être autonome ? »

Dans cet extrait, le R reprend les dires du C, étonné que le C mentionne le fait d'être autonome comme défaut, en utilisant la technique écho, qui vise dans ce cas de vérifier l'intercompréhension. Cette reformulation est du type non paraphrastique, le R par sa reformulation tente de proposer un nouvel angle de vision au C

La reformulation est remarquable grâce au marqueur paralinguistique qui est intonatif dans l'E.R (descendante puis, montante).

Exemple 6

T.21+T.22

Énoncé source : « vous considérez réellement comme un défaut »

Énoncé reformulé : « ... je le considère comme un défaut. »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

On remarque une répétition partielle de l'E.C, le C affirme par cette répétition qu'il est sûr de ce qu'il a avancé précédemment, C'est une paraphrase car les deux segments sont liés par parallélisme syntaxique.

Exemple 7

T.25

Énoncé source : R : « ... qu'est-ce qui vous amène chez nous »

Énoncé reformulé : R : « ... qu'est-ce qui vous amène a déposé un CV chez nous? »

On remarque que la relation paraphrastique est entre énoncés du même locuteur, le R opte pour la reformulation écho, par la répétition du segment « qu'est-ce qui vous amène chez nous » en ajoutant le mot « CV » afin de préciser ses propos et assurer la compréhension du C.

C'est une paraphrase indirecte, car absence du marqueur de reformulation

Exemple 8

T.33

Énoncé source : R « ... je suppose qu'il y'a eu un temps de chômage... »

Énoncé reformulé : R « ... je pense qu'il y a eu un temps de chômage un temps d'arrêt ! »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Les deux segments sont dans un même énoncé. pour produire l'E.R le R répète l'énoncé «il y'a eu un temps de chômage » et ajoute « un temps d'arrêt », pour varié le terme, car souvent le terme chômage est péjoratif, donc il opte pour un autre terme neutre « temps d'arrêt », pour que le C ne se sente pas discréditer par le fait qu'il est en chômage.

La relation entre les deux segments est du type paraphrastique indirecte, la technique employer pour cela est la reformulation écho.

2. Reformulation miroir

En reformulation miroir, l'énoncé reformulé contient les même propos que l'énoncé source, mais avec des mots différents, les termes qui introduisent cette reformulation sont : En d'autre terme, si j'ai bien compris, si je comprends bien

Exemple 9

T.5

Enoncé source : R«... nous somme un petit peu sur le trie en vue euh d'un recrutement très prochain pour un poste d'attaché principale d'administration »

Enoncé reformulé : R « ...c'est pour cela justement épluchant les différents CV »

En constate la présence de la reformulation dans ces segments, marqués par une certaine relation d'équivalence sémantique entre l'E.S et l'E.R. Cette reformulation est

Chapitre 2 : Chapitre analytique

remarquable grâce à la réduction de la vitesse du débit du recruteur, on peut considérer cette paraphrase comme étant une duplication discursive, car le sens des deux segments

est identique, la technique de reformulation utiliser est « la reformulation miroir » : car le recruteur a voulu garder la même idée en changeant simplement de mots.

Exemple 10

T.11+T.13

Énoncé source : « C'est ce que vous pensez ou bien ce que les autres pensent de vous »

Énoncé reformulé : « ... c'est votre propres conviction ou bien ce sont les agréments des autres ? »

On remarque un certain enchaînement entre l'E.S et l'E.R, d'une manière qu'ils sont compris comme identique. L'énoncé reformulé garde le même sens que l'énoncé source, le recruteur opte pour une technique de reformulation appelé la reformulation miroir qui consiste à garder l'idée de l'(E.S), mais en utilisant d'autres mots.

A partir de ce constat nous dirons que les deux segments sont liés par une relation d'équivalence sémantique, donc paraphrastique, considérée comme une duplication discursive, c'est une paraphrase du type indirect

Exemple 11

T.34+T.35

Énoncé source : « ... c'est à dire je dépose mon cv à gauche et à droite »

Marqueur de reformulation : C'est-à-dire

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Énoncé reformulé : « ... C'est à dire que vous êtes candidaté dans plusieurs entreprises ? »

On constate la présence de tous les éléments de la paraphrase se trouvent dans des énoncés différents, Dans l'E.R le R utilise des énoncés équivalents à ceux de l'E.S, probablement pour vérifier si ils sont en concordance.

Il existe une relation de paraphrase directe entre les deux segments, la technique utiliser est la reformulation miroir.

Exemple 12

T.76+T.77

Énoncé source : R : « vous faites les distinguos »

Énoncé reformulé : C : « j: e fais la part des choses, d'ailleurs dans mon cursus cursus universitaire est vraiment parfait ».

Dans cet extrait le C décide de garder la même idée, en utilisant d'autres termes, afin de montrer au R qu'il a bien compris son énoncé et l'affirme, la technique utiliser est la reformulation miroir, la relation entre l'E.C et l'E.R est du type paraphrastique indirecte

3. Reformulation résumé

La reformulation résumé consiste à faire une synthèse de qui à été dit par l'interlocuteur, pour mettre l'accent sur les propos clés de l'énoncé source

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Les termes qui introduisent cette reformulation sont : En résumé, si je résume, au final, pour conclure, en Somme, etc.

Exemple 13

T.19+T.20

Énoncé source (3) : R : «vous pensez que c'est un défaut d'être autonome »

Marqueur de reformulation : donc.

Énoncé reformulé (3) : C : « quelqu'un d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du temps à la société »

Dans ce segment le C tant d'affirmer ce qu'il a dit précédemment (que l'autonomie est son défaut), pour cela il opte pour la reformulation résumé, en utilisant l'expression « donc », afin de recentrer le propos tenu dans l'E.S(1), il s'agit d'une paraphrase réalisée grâce à une réduction (du type résumé) de l'E.C

Exemple 14

T.40

Énoncé source : « C : j'ai travaillé comme délégué, donc on a toujours une pression, c'est à dire la pression c c'est la chose qui nous fait atteindre nos objectifs nos nos objectifs »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Marqueur de reformulation : donc, c'est-à-dire

Énoncé reformulé : « euh travail de délégué égale pression... ».

Dans cet extrait le C reprend ses dires dans l'E.R, pour affirmer que le travail de délégation contient beaucoup de pression, pour démontrer qu'il a déjà travaillé sous pression, il utilise l'adjectif d'équivalence « égale » pour indiquer le degré de pression auquel il a fait face, et qu'il arrive même à être productive dans de tels conditions.

Ces deux segments sont liés par un marqueur de reformulation, la relation paraphrastique est entre les énoncés du même locuteur

Exemple 15

T.40

Énoncé source : C : «comme je les mentionnés précédemment j'ai travaillé comme délégué, euh travail de délégué égale pression donc on a toujours une pression, C'est-à-dire la pression c c'est la chose qui nous fait atteindre nos objectifs nos nos objectifs (bégaiement) donc est ce que je peux travailler sous pression ou pas je dirai oui (intonation montante), mais ma manière de de travailler va un peu changer »

Marqueur de reformulation : c'est-à-dire

Énoncé reformulé : C : « je réagi mal à la pression... »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Dans l'E.R le C opte pour la technique de reformulation résumé, il décide de changer ses propres mots, afin d'être plus précis dans sa repense

Exemple 16

T.46

Enoncé source : « il y a un un un travail doit être fait m mais dans un temps restreint »

Marqueur de reformulation : c'est à dire

Enoncé reformulé : « s'il y a une pression »

Dans cette extrait on constate la présence des trois éléments de la paraphrase, le C synthétise les propos de l'ES en un seul mot précis et concis, en gardant la même idée, d'où la présence d'une relation d'équivalence sémantique, l'expression c'est à dire qui précède les deuxièmes segments exprime en quelque sorte l'idée de l'identité, c'est à dire que les deux énoncés sont produits de telle manière qu'ils doivent et peuvent être compris comme identique.

4. Reformulation clarification

Cette technique de reformulation va plus loin au-delà de ce qui a été dit dans l'énoncé source, il s'agit de reformuler de façon de faire préciser le propos afin d'éviter toute ambiguïté de compréhension, son but est de chercher le concret et le précis, ce qui amène

L'interlocuteur à clarifier sa pensée dans son énoncé reformulé.

Les termes qui introduisent cette reformulation sont : Autrement dit, En clair, Je pense donc que, etc.

Exemple 17

T.12

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Dans ce même énoncé, je cite :

C : « ... euh et j'aime aider et euh j'aime qu'on m'aide aussi c'est-à-dire pour le travail soit bien fait donc euh on »

On constate la présence des 3 constituants de la paraphrase dans le même segment :

Énoncé source : « j'aime aider et euh j'aime qu'on m'aide aussi »

Marqueur de reformulation : c'est-à-dire

Énoncé reformulé : « pour le travail soit bien fait donc euh on »

La stratégie employée est « la reformulation clarification », dans le but de préciser ses dires par rapport à l'énoncé source, afin d'assurer la concordance de compréhension entre les deux interlocuteurs.

La présence de tous les éléments paraphrastique nous conduit à dire que c'est une paraphrase directe.

Exemple 18

T.15+T.17

Énoncé source : R : « ... et pour vos défauts ? »

Énoncé reformulé : R : « certainement quand on a des qualités on a Forcément des défauts »

Le recruteur reformule son énoncé, en mettant en évidence, la relation entre les défauts et les qualités, en utilisant les adverbes « certainement » et « forcément », pour cela il opte pour la technique de reformulation clarification, afin d'établir un lien entre

Chapitre 2 : Chapitre analytique

les notions « qualités » et « défauts », on constate une expansion définitoire de l'E.R, afin de mettre le candidat à l'aise pour parler de ses défauts, car on constate un temps de pose

important marquer par le candidat lorsqu'il essaye de parler de ses défauts. Cette reformulation est paraphrastique, elle est distinguée grâce à un marqueur de non segmental qui est l'intonation descendante du R

Exemple 19

T.18+T.19+T.20

Enoncé source (1) : C : « ... Parfois je peux être autonome »

Enoncé reformulé (1) : C : « : oui je vais vous expliquer p pourquoi, bon euh

moi je pense que que / (bégaiement) le gagne de temps est très très

importants pour tout le travail qui doit être fait, ah mm, donc quelqu'un

d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du temps à la

société, ou bien à l'établissement dans lequel il travaille, donc c'est

c'est ça peut être un défaut

donc quelqu'un d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du

temps à la société... »

Marqueur de reformulation : je vais vous expliquer.

Dans un premier temps, le C explique pourquoi il considère l'autonomie comme défaut, et fait référence à la perte de temps qu'elle va engendrer si l'employé refuse de

Chapitre 2 : Chapitre analytique

chercher de l'aide Pour ce fait il opte pour un type de paraphrase dit en utilisant la technique de clarification dans l'ensemble de son énoncé.

Exemple 20

T.20

Énoncé source (2) : « le gagne de temps est très très importants pour tout

Le travail qui doit être parfait »

Marqueur de reformulation (2) : Donc

Énoncé reformulé (2) : C : « quelqu'un d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du temps à la société »

On constate la présence des constituants d'une paraphrase, Le C afin de clarifier son E.C, produit une expansion de type exemplification, en citant l'un des traits négatifs que peut avoir quelqu'un d'autonome, la technique utiliser est la reformulation clarification, qui sert dans ce cas à faire lever l'ambiguïté de compréhension chez le R.

Exemple 21

T.37+T.39

Énoncé source : R : «votre tempérament est ce qu'il vous permet de travailler dans un environnement sous pressions ? »

Marqueur de reformulation : je vous explique

Énoncé reformulé : R : « la pression généralement, je vous explique euh qui est

Chapitre 2 : Chapitre analytique

génééré par une perspective d'atteindre un certain nombre d'objectif... »

Dans cet extrait le R tante dans l'E.R d'expliquer au C ce qui peut générer un environnement de pression, pour savoir s'il est prêt à travailler dans le cas ou lui fixe des objectifs sur estimables, pour cela il utilise la technique de reformulation clarification, afin d'éviter toute mal interprétation, pour avoir une repense précise.

Exemple 22

T.46

Enoncé source : « je pense qu'il y a deux d deux pressions »

Marquer de reformulation : je vous explique

Enoncé reformulé(1) : « ...celle qui est positive celle qui est négative... si on

Est du côté positive je vais réagir très très bien »

Le C cite les deux types de pression selon lui, et explique sa position par rapport à la pression négative On constate une relation paraphrastique directe entre énoncés du même locuteur marqué par l'expression « je vous explique ».

Exemple 23

T.40+T.41

Enoncé source : C « ... mais ma manière de de travailler va un peu changer

C'est-à-dire je réagi mal à la pression... »

Enoncé reformulé : R « justement par ce que la pression génère le stress

n'est-ce Pas »

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Dans l'E.R le R veut s'assurer de son interprétation par rapport à l'E.S produit par le C, qui affirme cette fois réagir mal à la pression, qui se confirme par la suite pas le hochement de tête du C

Exemple 24

T.65

Énoncé source : R : « et dans le travail »

Marqueur de reformulation : c'est-à-dire

Énoncé reformulé : « là ou vous étiez »

Il existe une relation paraphrastique entre énoncés du même locuteur, marqué par l'expression « c'est-à-dire », dans l'E.R le R a voulu apporter une rescision à son propos afin d'éviter toute ambiguïté de compréhension de la part du C.

C'est une reformulation de type paraphrase directe, la technique utiliser est celle de la reformulation clarification.

Exemple 25

T.69

Énoncé source : « pas du tout »

Marqueur de reformulation : C'est-à-dire

Énoncé reformulé : « quand je je je travaille dans un bon cadre de travail je peux vraiment tout faire pour la société »

Suite à la demande du R si le C ne lui dérange pas de faire des heures supplémentaires, ce dernier lui répond brièvement « pas du tout », puis développe son E.C en ajoutant une explication dans le but d'argumenter, en utilisant un marqueur de reformulation

Chapitre 2 : Chapitre analytique

« C'est-à-dire » entre les deux segments, chose qui nous a permis de savoir qu'il existe une relation paraphrastique directe entre les deux segments, la technique utilisée pour ce fait est la clarification.

Exemple 26

T.70

Énoncé source : « quelles sont vos activités extraprofessionnelles ? »

Marqueur de reformulation : C'est-à-dire

Énoncé reformulé : « hilarante à la famille à la société euh ? »

Ces segments sont en relation paraphrastique, entre énoncés du même locuteur, dans l'E.R le R vise à préciser ce qu'il veut dire par « activités extraprofessionnelles », en catégorisant ces activités, la technique employée est la reformulation clarification, utilisée dans ce cas dans le but d'assurer une concordance entre ce qu'il veut dire (c'est-à-dire que le C lui parle de sa vie sociale), et ce qu'il a dit réellement (quelles sont vos activités extraprofessionnelles).

Cette reformulation est de type paraphrastique directe.

Exemple 27

T.87

Énoncé source : R : « l'attaché d'administration est prêt à coordonner les activités entre différents services »

Marqueur de reformulation : C'est-à-dire

Énoncé reformulé : R « de pouvoir coordonner les tâches de tout un service de sorte à ce que l'étudiant ne va pas se sentir qu'il est pris comme

Chapitre 2 : Chapitre analytique

une tache répartie sur différents silhouettes. »

En constate qu'il existe une relation paraphrastique entre énoncés du R, facilement repérable grâce à la présence des constituants de la paraphrase, le R explique dans l'E.R les taches que doit accomplir l'attaché d'administration, la technique de reformulation utiliser est la reformulation clarification, ces deux segments sont liés par une relation paraphrastique directe.

4 Les marqueurs de la reformulation et leurs rôles

Ce sont des expressions que l'interlocuteur utilise pour assurer une relation de paraphrase entre deux segments, ils sont classés selon : « Roulet » en deux catégories

4.1 Les "marqueurs de fonction illocutoire réactive"

Ils ont pour fonction de marquer un énoncé comme réaction/confirmation à l'intervention précédente de l'autre interlocuteur, donc comme constituant immédiat d'un échange.

Exemple 28

T.34+ T.35

C : « oui principalement d du du du XXX les autres emplois, c'est à dire
je dépose mon cv à gauche et à droite »

R : euh d'accord voilà ! C'est à dire que vous êtes candidaté dans plusieurs entreprises ?

Chapitre 2 : Chapitre analytique

4.2 Les "marqueurs de fonction interactive"

Ils servent à mettre en relation "interactivement" les différents actes au sein d'une intervention, de sorte qu'un de ces actes soit caractérisé comme acte directeur auquel sont subordonnés les autres actes, ils introduisent généralement des actes qui entretiennent des relations hiérarchiques et argumentatives (comme p.ex. les actes de préparation et les actes de justification).

Exemple 29

T.20

C :oui je vais vous expliquer p pourquoi , bon euh moi je pense que que / (bégaiement) le gagne de temps est très très importants pour tout le travail qui doit être fait, ah mm donc quelqu'un d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du temps à la société, ou bien à l'établissement dans lequel il travaille, donc c'est c'est ça peut être un défaut ».

Il existe aussi d'autres marqueurs qui assurent la cohérence au sein de l'interaction, on cite :

4.3 Les marqueurs de structuration de la conversation

Leur but est de régler la continuation du discours.

On constate que, les MRP jouent un rôle particulier dans les procédés d'organisation discursive, et qu'il se rapproche beaucoup plus des marqueurs de fonction interactive

Chapitre 2 : Chapitre analytique

que des marqueurs de fonction illocutoire réactive. Ils renvoient aux moyens par lesquels le locuteur entreprend la mise en relation de ses actes verbaux.

5 But de la reformulation

Buts de la reformulation du recruteur entre	
E. S et E.R produits par le recruteur.	E.S produit pas le candidat. E.R produit par le recruteur.
<ul style="list-style-type: none"> - Assurer la compréhension de son énoncé. - Préciser, cerner et, accentuer les points essentiels évoqués dans l'E.S. - S'assumer que l'on a bien entendu son énoncé. <p>Ex :</p> <p>T.87</p> <p>Enoncé source : R : « tout en sachant que dans ce poste vous êtes appelé a coordonné »</p> <p>Enoncé reformulé : R : « l'attaché d'administration est prêt à coordonner les activités entre différents services »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - S'assurer de la concordance entre l'idée de l'E.S et, celle reçu par le recruteur. - Montrer au candidat que le recruteur l'écoute, et suit son cheminement. - vouloir développer un propos précis cité dans l'E.S. <p>Ex :</p> <p>T.54</p> <p>Enoncé source : C : « je pense qu'il y a deux d deux pressions, c'est à dire celle qui est positive celle qui est négative »</p> <p>Enoncé reformulé : R : « réellement ce n'est pas la pression qui peut avoir le pole positif ou négatif mais c'est le stress qui peut l'avoir »</p>

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Buts de la reformulation du candidat	
E.S et E.R produits par le candidat.	E.S produit par le recruteur. E.R produit par le candidat.
<ul style="list-style-type: none"> - éclairer un propos cité dans l'E.C - expliquer une expression, idée ou point de vu juger ambiguë par le candidat lui-même. - confirmer, et insister sur les propos tenus dans l'E.C. <p>Ex :</p> <p>T.46</p> <p>Enoncé source : « donc si on est du côté positive je vais réagir très très bien »</p> <p>Marquer de reformulation : c'est-à-dire</p> <p>Enoncé reformulé : « s'il y a une pression, je vais redoubler le travail ou bien je trouverai une solution »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - confirmer ou infirmer sa compréhension par rapport à l'E.C - d'éviter toute mal interprétation de l'E.C, pour pouvoir apporté repense précise. - faire lever une ambiguïté de compréhension de la part du recruteur. <p>Ex :</p> <p>T.37+T.40</p> <p>Enoncé source : R : « qu'-ce qui vous permet de travailler dans un environnement sous pressions? »</p> <p>Enoncé reformulé : C : «...donc est ce que je peux travailler sous pression ou pas je dirai oui (intonation montante) »</p>

Chapitre 2 : Chapitre analytique

Conclusion partielle

L'analyse nous a permis de dégager les caractéristiques, qui sous-tendent le fonctionnement des interactions verbales dans les situations d'entretien formel, afin que les interlocuteurs soient aptes à entrer dans une situation de communication satisfaisante, c'est-à-dire à entrer en communication de façon efficace.

Suite à notre analyse nous avons repérer : d'abord, les types de reformulation que les interactants utilisent d'une manière inconsciente lors de leurs productions verbales, qui sont majoritairement paraphrastique, ensuite, les techniques de reformulation mis en œuvre afin d'assurer une intercompréhension claire et précise, et enfin le but derrière la reformulation produite par le recruteur et le candidat.

Nous préciserons la stratégie de reformulation est mise en œuvre dans le but d'éviter toute ambiguïté sémantique.

Conclusion générale

Conclusion générale

En guise de conclusion, notre travail est tiré du domaine des interactions verbales. L'approche interactionniste a été abordée depuis longtemps et a pris de plus en plus d'ampleur à travers le temps. Beaucoup de chercheurs ont essayé de répondre aux questions relatives aux procédés explicatives, afin de tenter de résoudre des problèmes d'intercompréhension lors des échanges verbaux.

Cela nous a permis d'orienter notre réflexion vers l'un des procédés explicatifs dit : l'activité paraphrastique dans le processus de la reformulation, principe analysé lors des échanges en entretien de recrutement.

Notre présence hic et nunc dans l'entretien de recrutement nous a non seulement permis d'avoir une vision globale sur ce type d'interaction, à savoir l'aspect formel de ce genre d'interaction, mais aussi nous permis de noter quelques remarques qui relèvent du non verbale, chose qui nous aider lors de notre analyse.

Nous avons essayé d'abord de trier les extraits ou la reformulation nous a paru pertinente, puis nous les avons classés selon différents critères « types, techniques, etc.», enfin nous les avons analysé selon "la théorie de la formulation" proposée par Antos, et selon l'approche de Roulet, concernant la catégorisation des marqueurs de reformulation.

Grace à l'analyse qualitative que nous avons effectuée, nous sommes arrivés à un résultat concomitant à la question centrale de la recherche que nous avons formulée à l'introduction. A savoir : Quels sont les procédés qui entre en jeu afin d'éviter toute incompréhension sémantique ?

Nous avons constaté à travers cette étude que nus deux interactants font recours aux différentes techniques de la reformulation dont, la technique la plus utilisé est celle du miroir, quant à l'emploi du type de la reformulation, on trouve la reformulation paraphrastique.

Conclusion générale

Nous avons préféré répondre à notre question de départ brièvement, comme suite, afin d'assurer une communication efficace, cohérente et, sans ambiguïté sémantique, nos interactants (le recruteur ainsi que le candidat) optent pour différentes techniques de reformulation (utiliser d'une manière spontanée) dont, la technique la plus utilisée est celle de l'écho, quant à l'emploi du type de la reformulation, on retrouve majoritairement la reformulation paraphrastique.

Le locuteur doit être capable d'identifier le segment a reformulé grâce aux régulateurs que le récepteur produit ,au cours de l'interaction l'émetteur produits des signaux phatique d'ordre verbale « n'est-ce pas », ou non verbal « en maintenant son regard vers son interlocuteur», tandis que le récepteur produit des régulateurs d'ordre verbale « d'accord » et, non verbale « hochement de tête » C'est une règle d'or pour éviter toute ambivalence sémantique, qui nuirait à la compréhension.

Pour finir, ce modeste travail nous a permis de mettre en exergue la reformulation dans les entretiens formels, grâce notamment à une investigation tant sur le plan théorique que sur le plan analytique, néanmoins ce travail est bien loin d'atteindre tous ses objectifs, en d'autres termes les résultats de cette recherche ne peuvent être exhaustifs, il serait de ce fait intéressant de faire une étude approfondie sur ce thème étudié. Il n'en demeure pas que notre souhait ouvre de nombreuses perspectives pour les futures recherches pourtant sur d'autre processus d'explication dans les entretiens formels de recrutements.

*Les Références
bibliographiques*

Les Références bibliographiques

Les ouvrages

- Antoine, Meillet, (1998) *in Calvet*.
- Cosnier, Jacques, (2002), «interaction»in P.Charaudeau & D. Maingueneau, *Dictionnaire d'analyse du discours*, Paris, Seuil.
- Robert Vion, (2000), *La communication verbale: Analyse des interactions*, Paris, Hachette.
- E.Gülich et T. Kotschi, (1987), *les marqueurs de la reformulation paraphrastique*, paris, minuit.
- Claudine Garcia Debeanc, (1994), *Dictionnaire linguistique et des sciences des langages*.
- Ferdinand, de Saussure, (1916), *Cours de linguistique générale*, Payot
- Goffman, Erving, (1973), *la mise en scène de la vie quotidienne, la présentation de soi*, paris, minuit.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1990), *Les interactions verbales: approche interactionnelle et structure des conversations*, Tom 1. 3eme édition,
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1996), *La conversation*, Seuil.
- Kerbrat Orecchioni, Catherine, (2005), *Le discours en interaction*, Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1990), *Les interactions verbales : approche interactionnelle et structure des conversations*, Tom 1. 3eme édition,
- Marion, Sandré, (2013), *Analyse les discours oraux*, Armand colin.
- Ruth, Amoussy, (2012), *L'argumentation dans le discours*, Paris: Armand Colin.

Les Références bibliographiques

-Traverso, Véronique, (1999), *L'analyse des conversations*, Édition Paris, Nathan.

Les articles

-Article *la notion d'interaction en linguistique*

-Article master 1 Seg- *méthodes et techniques d'enquête*- (consulté 05/05/2017)

-Nicolas, Lefèvre, *l'entretien comme méthode de recherche*

- Anne Dister et Catherine Simon « La transcription synchronisée des corpus oraux ».
Un aller-retour entre théorie, méthodologie et traitement informatisé.

Les sites

(<https://insim.dz/presentation/>)

Annexes

Annexes

Voici un prototype des questions posées lors des entretiens formels de recrutement nous tenons à signaler qu'il nous a été remis de la part du directeur de formation de l'INSIM

Question sur la personne et la personnalité du candidat

- 1) Pouvez-vous vous présenter ?
- 2) Quelles sont vos principales qualités ?
- 3) Quels sont vos principaux défauts ?
- 4) Qu'est ce qui dans votre parcours, vous amène ici aujourd'hui ?
- 5) Qu'avez-vous fait depuis votre dernier emploi ?
- 6) Êtes-vous capable de travailler sous pression ?
- 7) Comment réagissez-vous face au stress ?
- 8) Êtes-vous quelqu'un d'automne ?
- 9) Êtes-vous quelqu'un de ponctuel ?
- 10) Quelles sont vos activités extra professionnelles ?

Question sur la motivation du candidat

- 11) Qu'est-ce qui vous a poussé à répondre à notre annonce ?
- 12) Qu'est-ce qui vous motive pour ce poste ?
- 13) Si vous êtes pris chez nous, que faites-vous ?
- 14) Pourquoi vous plutôt qu'un autre ?
- 15) Quand êtes-vous disponible ?
- 16) Accepteriez-vous une rémunération inférieure à celle que vous percevez dans votre ancien emploi ?

Question sur l'expérience du candidat

- 17) Que vous ont apporté vos précédents emplois ?
- 18) Avez-vous exercé des responsabilités d'encadrement ?

Annexes

- 19) Si j'appelle votre ancien employeur, que me dira-t-il de vous ? vous recommandera-t-il ? êtes-vous parti en bons termes ?
- 20) Pourriez-vous me décrire une situation difficile dont vous vous êtes finalement bien sorti ?
- 21) Au cours de votre dernier emploi, de quoi êtes-vous le plus fier ?
- 22) Pouvez-vous me décrire votre journée type dans votre emploi actuel ?

Question sur les compétences du candidat

- 23) Qu'allez-vous nous apporter ?
- 24) Quelle expérience avez-vous dans ce domaine ?
- 25) Comment voyez-vous le travail en équipe ?
- 26) Professionnellement parlant, quels sont les domaines que vous pensez maîtriser ?
- 27) Au regard de la mission proposée, quels sont les domaines que vous pensez maîtriser ?
- 28) Maîtrisez-vous l'outil bureautique ? pouvez-vous le pouvez ?

Question sur la curiosité du candidat

- 29) Que savez-vous de notre entreprise ?
- 30) Comment imaginez-vous une journée type dans notre société ?
- 31) Quelle est votre vision de notre société ?
- 32) Qui sont nos concurrents ? Au niveau local et régional ?
- 33) Pouvez-vous me parler de nos services ?

Question sur l'avenir et les ambitions du candidat

- 34) Quel poste aimeriez-vous occuper dans 5ans ? dans 10ans ?
- 35) Quelles sont vos prétentions salariales ? combien gagnez-vous actuellement ?
- 36) Combien de temps souhaiteriez-vous rester à moyen ou à long terme ?
- 37) Avez-vous un projet d'émigration à cours, à moyen ou à long terme ?

Annexes

Question « tests »

- 38) Pourquoi souhaitez-vous quitter votre poste actuel ?
- 39) Pourquoi avez-vous été licencié ?
- 40) Ou avez-vous postulé ?
- 41) Depuis combien de temps cherchez-vous un emploi ?
- 42) Vous n'avez aucune expérience à ce type de poste, comment comptez-vous faire pour vous adapter ?
- 43) Que pensez-vous de notre équipe ?
- 44) Qu'est ce qui, selon vous, va vous poser des difficultés à ce poste ?
- 45) Quelles sont vos qualités ?
- 46) Quelles sont vos défauts ?
- 47) Avez-vous des questions ?

La transcription de l'entretien d'embauche de l'INSIM :

T1 R : bonjour

T2 C : bonjour monsieur/

T3 R : alors monsieur dès que vous serez prêt. On peut commencer aa

T4.C : oui je suis prêt ! (hochement de tête)

T.5 R : Alors voilà monsieur Chorfi euh on a reçu votre CV qui nous a été adresser par mail euh y'a un mois de cela déjà je pense et là nous somme un petit peu sur le trie en vue euh d'un recrutement très prochain pour un poste d'attaché principale d'administration et c'est pour cela justement épluchant les différents CV euh le vôtre a ::: vraiment retenu notre notre attention et c'est pour cela qu'on vous a appelé pour convenir un rendez-vous avec vous nous nous entretenir déçu éventuellement en vue de

Annexes

vous engager / très bien alors j'aurai un certain nombre de questions à vous poser (C : très bien) / vous pouvez me reprendre d'une façon très succincte si vous n'arrivez pas à comprendre euh la formulation de la question vous pouvez me demander de la reformuler autrement (C : oui) soyez très à l'aise essayer d'être vous-même n'essayez pas de jouer dans l'artificiel ou bien de trop philosophé, euh très bien alors je ne sais pas euh le CV a été très succinct euh / comme première question que je vais vous proposer euh , je vais vous demander tout simplement vous présenter ?

T.6 C : euh d'accord très bien donc je m'appelle ChorfiAdel j'ai 28ans dans quelque jours je suis célibataire chui diplômé d'un master en chimie analytique /

T.7 R : euh d'accord / très bien oui c'est un petit peu ce que nous avez vu sur votre CV et si j'ose réellement vous posez une question un pti peu trop directe sur vos principales qualités / personnel ?

T.8 C : alors mes principales qualités euh c'est que euh, déjà je suis enfin ponctuel euh je suis très sérieux euh j'aime le travail en équipe voilà c'est c'est mes principales principales qualité

T.9 R : et vous êtes convaincus de vos qualités ?

T.10 C : bien sûr !

T.11 R : C'est ce que vous pensez ou bien ce que les autres pensent de vous ?

T.12 C : euh les deux les deux au même temps (R : très bien) c'est c'est / je connais mes qualités et même les autres ils me disent que je suis quelqu'un de ponctuel et j'aime le travail en équipe euh et j'aime aider et euh j'aime qu'on m'aide aussi c'est-à-dire pour le travail soit bien fait donc euh on doit travailler en équipe.

T.13 R : euh très bien qu'est-ce qui vous procure le plus d'assurance sur ces qualités, est-ce que c'est votre propres conviction ou bien ce sont les agréments des autres ?

Annexes

T.14 C : c'est mes propres conceptions

T.15 R : très bien très bien et et pour vos défauts ?

T.16 C : /alors alors///

T.17 R : certainement quand on a des qualités on a forcément des défauts / (C : oui ouioui) alors si je vous demande d'en résumer quelques un des votre

T.18 C : bon euh ! Parfois je peux être autonome

T.19 R : vous pensez que c'est un défaut d'être autonome ?

T.20 C : oui je vais vous expliquer pourquoi , bon euh moi je pense que que / (bégaiement) le gain de temps est très très importants pour tout le travail qui doit être fait , ah mm donc quelqu'un d'autonome qui n'aime pas chercher de l'aide fait perdre du temps à la société , ou bien à l'établissement dans lequel il travaille, donc c'est c'est ça peut être un défaut .

T.21 R : D'accord, très bien très bien, vous considérez réellement comme un défaut ou bien on vous la reprocher ?

T.22 C : non je le considère comme un défaut.

T.23 R : on vous la jamais reprocher ?

T.24 C : non non

T.25 R : d'accord /justement euh, si je m'intéresse un petit peu à votre cheminement de votre parcours scolaire éventuellement professionnel je dirai qu'est-ce qui vous amène / qu'est-ce qui vous amène chez nous / qu'est-ce qui vous amène à déposer un CV chez nous ?

T.26 C : euh d'ailleurs votre réputation, vous avez une très très très bonne réputation l'INSIM c'est connu par tout le monde (sourire)

Annexes

T.27 R : ok /

T.28 C : euh : votre sérieux aussi / m'inspire, en plus le poste m'intéresse vraiment

T.29 R : ok, Eu:h justement, vous m'avez dit tout à l'heure vous avez travaillé comme euh (hochement de tête) ?

T.30 C : alors comme délégué comme enseignant et comme analyste. (I.D)

T.31 R : et là vous êtes sans emploi ?

T.32 C : ouais (hochement de tête).

T.33 R : justement depuis euh votre dernier emploi à ce jour qu'est-ce que vous avez qu'est-ce que vous avez / exactement fait, je suppose qu'il y'a eu un temps de chômage je ne sais pas ce que vous avez fait je pense qu'il y a eu un temps de chômage un temps d'arrêt !

T.34 C : oui principalement d du dudu XXX les autres emplois, c'est à dire je dépose mon cv à gauche et à droite

T.35 R : euh d'accord voilà ! C'est à dire que vous êtes candidaté dans plusieurs entreprises ?

T.36 C : et certains

T.37 R : mm et votre tempérament est ce qu'il vous permet de travailler dans un environnement sous pressions ?

T.38 C : bon (I.M) tout travail que bon

R et C (un chevauchement)

T.39 R : la pression généralement, je vous explique euh qui est généré par une perspective d'atteindre un certain nombre d'objectif qui sont c XXX dans le temps dans l'espace / (hochement de tête)

Annexes

T.40 C : comme je les mentionnés précédemment j'ai travaillé comme délégué, euh travail de délégué égale pression donc on a toujours une pression, s t à dire la pression c c'est la chose qui nous fait atteindre nos objectif nos nos objectifs (bégaiement) donc est ce que je peux travailler sous pression ou pas je dirai oui (intonation montante), mais ma manière de de travailler va un peu changer c'est-à-dire je réagi mal à la pression (R : très bien euh justement) et comme vous vous allez me voir vous allez dire qu'il est un peu énervé ou bien sous pressions voila

T.41 R : justement par ce que la pression génère le stress n'est-ce pas ?

T.42 C : hum (hochement de tête)

T.43 R : dans une situation donnée la pression qui a générer le stress je voudrai bien savoir comment allez-vous réagir par rapport à ce stress ?

T.44 C : Che pas ça dépend des situations je dirai /

T45 R : c'est-à-dire y'a une situation heu situation euh je m'explique (intonation montante) il y a une conjoncture passagère qui a générer une pression terrible dans votre environnement pro professionnel, automatiquement cette pression va vous générer un stress qui peut être positive ou négatif, (C : très bien) je voudrai bien savoir comment allez-vous vous prendre pour réagir à ce stress ?

T.46 C : je vais vous dire une chose monsieur/ je pense qu'il y a deux d deux pressions , c'est à dire celle qui est positive celle qui est négative, donc si on est du côté positive je vais réagir très très bien ,je sais que par exemple je sais pas euh : il y a un unun travail doit être fait m mais dans un temps restreint ,c'est à dire s'il y a une pression ,je vais redoubler le travail ou bien je trouverai une solution ,mais euh si la pression est négatives je pense que je vais même pas travailler, / c'est-à-dire comme par exemple quand j'étais dans la délégation ils me donnent des objectifs surestimer / non

Annexes

T.47 R : justement est ce que le stress influe sur votre non verbale (C : oui très), c'est-à-dire par rapport à vos collègues / sur votre expression du visage, sur sur vos gestes sur euh

T.48 C : beaucoup plus expression sur le visage (sourire)

T.49 R : on peut voir monsieur CHORFI et dire qu'il est dans une situation de stress ?

T.50 C : oui oui (hochement de tête)

T.51 R : et vous ne maîtrisez pas ça ?

T.52 C : euh j'aimerais bien maîtrisé (rire)

T.53 R : de toute façon il y a des thérapies des thérapies, nous par exemple à l'école on fait ce genre de thérapie / mais au pare avant il faut d'abord situer est ce que le stress est positif ou négatif, réellement ce n'est pas la pression qui peut avoir le pôle positif ou négatif mais c'est le stress qui peut l'avoir

T.54 C : donc je me suis mal exprimé, c'est à dire parfois toujours par rapport au travail de délégation par exemple euh on donne un objectif qui est vraiment euh surévalué on ne peut pas atteindre sss (bégaiement) cet objectif en fin on fait pp pour (bégaiement) que /on donne au max moi je pense que c'est une pression négative c'est à dire ce n'est pas une vraie pression c'est ce que vous m'avait demandé ?

T.55 R : mm oui (hochement de tête)

T.56 C : c c'est beaucoup par rapport à ça l'objectif sur sur (R : surévalué) oui voila

T.57 R : d'accord d'accord /

T.58 C : oui (hochement de tête)

T.59 R : taleur vous m'avez parlé d'autonomie n'est-ce pas

T.60 C : euh oui oui

Annexes

T.61 R : toute à l'heure vous m'avait parlé d'autonomie, n'est-ce pas ? Justement dans le travail que nous comptant éventuellement vous confier nécessite beaucoup de d'autonomie, est ce que vous pouvez réellement l'être ?

T.62 C : Bien sur

T.63 R : et comment ?

T.64 C : bain je vais me débrouiller à chercher a / j vais trouver une solution a / notamment la recherche ...

T.65 R : et dans le travail c'est-à-dire la ou vous étiez, est ce que vous avez été ponctuelle ?

T.66 C : Bien sur

T.67 R : et vous le concéderez comme une qualité (C : oui oui) On vous a jamais reproché euh votre non ponctualité (C : non, quand quand je suis en retards j'appelle je dis par exemple voilà j'ai j'ai (R : ça vous arrive souvent) Non /

T.68 R : en fin de journée ça ne vous dérange pas si vous faites en fin de journée des heures éventuellement supplémentaire

T.69 C : pas du tout (R : vous n'avais pas) C'est-à-dire (R : des empêchements personnelle) non, quand je je travaille dans un bon cadre de travail je peux vraiment tout faire pour la société

T.70 R : très bien, justement en dehors du professionnelle dont on va parler toute à l'heure, la partie éventuellement quand va vous confier, quelles sont vos activités extraprofessionnelles ? C'est-à-dire ignerante a la famille à la société euh ?

T.71 C : principalement de:::ux activités qui sont le sport et les jeux vidéo /

T.72 R : vous en passez approximativement combien de temps par jour ?

Annexes

T.73 C : ça dépend de mon temps libre, ça dépend de mon temps libre

T.74 R : et vous ne pensez pas que ceci peut impacter votre rendement

T.75 C : non jamais jamais

T.76 R : vous faites les distingo

T.77 C : j:: e fais la part des choses, d'ailleurs dans mon cursus universitaire est vraiment parfait, j'ai jamais refait d'année donc les jeux vidéo ou bien le sport ne vont jamais influencer le: donc mon travail

T.78 R : Très bien, vous me paraissez très très à l'aise voilà nous arrivant à la fin de la 1ere partie je vais vous offrir xxx (bruits) et on continu, vous prenez du jus ou bien de l'eau ?

T.79 C : l'eau, s'il vous plait

///

T.80 C : merci beaucoup

T.81 R : je vous en prie

///

T.82 R : Alors là j'arrive un petit peu sur sur vos motivations par rapport à ce travail : très honnêtement que ce qui vous a poussé à :: déposé votre candidature

T.83 C : vous pouvez répéter la question

T.84 R : euuuf quelle sont les motivations qui vous en pousser à déposer votre candidature dans notre établissement que ce qui vous motive à candidater pour notre établissement

T.85 C : Bon premièrement (R : au tant que vous êtes compétant issu d'un autre secteur, et là vous vous candidatez pour un établissement de formation professionnelle, je

Annexes

commence à m'intéresser sérieusement, vous voulez changer de cadre, changer de casquette (C : Oui) / vous étiez un peu dégoûté dans le secteur ou vous étiez (C : Oui mon mon secteur de délégation m'a vraiment dégoûté ca caca, en plus j'aime découvrir de nouvel orisants , si je peux dire ça comme ça , en plus y'a quelque chose qui m'intéresse c'est-à-dire :: faire apprendre de de de a d'autre personne ce que je sais, c'est-à-dire ça m'intéresse voilà, le partage toujours dans le partage

T.86 R : D'accord, ok. Justement euh pour le poste, je vous ai dit tout à l'heure c'est l'attaché principale de l'administration, vous m'avez expliqué un petit peu ce qui vous a motivé à vous candidater pour l'école, la pour le poste que ce qu'il va éventuellement vous intéresser de ce poste ?

T.87 C : ::: (R : tout en sachant que dans ce poste vous êtes appelé a coordonné, l'attaché d'administration est prêt à coordonner les activités entre différents services, la scolarité, la pédagogie qui devrai suivre les évaluations des étudiants, la finance et la comptabilité qui devrai s'intéresser à leurs paiements, à leur déclarations fiscales, euh déclaration parafiscales , le service des stages qui va aussi voir l'élève en situation de stage pratique et les accompagner jusqu'à leurs diplomations, c'est un petit peu le rôle générique de l'attacher de l'administration, c'est-à-dire de pouvoir coordonner les taches de toute un service de sorte à ce que l'étudiant ne va pas se sentir qu'il est pris comme une tache répartie sur différents silhouettes.

T.88 C : très bien, donc comme je l'ai motionné toute à l'heure, j'aimerais travailler en équipe, donc comme attaché je suis amené à travailler avec comme vous l'avez dit précédemment,(vibration de téléphone du candidat) je serai amené a travaillé avec d'autres partie de l'organisme de de de l'école, comme je l'ai dit aussi , je suis autonome, donc je vais pas embêter d'autre gens pour demander quelque chose c'est-à-dire c'est moi de le faire et puis c'est tout (R : d'accord) donc je pense que ce poste (R : vous conviens) voilà, comme une paire de gants

Annexes

T.89 R : et vous pensez quand même nous apportez des innovations

T.90 C : j'espère bien / oui

T.91 R : j'aimerais bien connaître quelle innovation, vous l'avez pas la comme ça déjà en tête ?

T.92 C : c'est-à-dire je ne l'ai pas comme ça en tête, (vibration du téléphone du candidat) je vais vous mentir si je vous dis j'ai quelque chose en tête la maintenant : mais dans l'instanté je l'aurai l'innovation

T.93 R : vous savais en marketing on dit que être recruter c'est savoir se vendre, alors je vous pose la question dite moi pourquoi j'opterai éventuellement pour vous et non pas pour un autre :: ou bien une autre (C : d'accord, je suis très sérieux) que ce que vous avez à nous vendre comme compétences

T.94 C : c'est euh c'est je dirai le sérieux sérieux et ambitieux

T.95 R : vous les considérez comme des valeurs

T.96 C : plutôt des qualités

T.97 R : d'accord, et dans l'immédiat vous êtes réellement disponible

T.98 C : Oui

T.99 R : sans aucune contrainte

T.100 C : bien sur

T.101 R : aucune condition

T.102 C : emmm, non, la seule condition c'est-à-dire un bon cadre de travail

T.103 R : très bien, et si je vous prends pour poste est ce que vous allez éventuellement accepter une rémunération inférieur par rapport au poste que vous avez déjà occupé

Annexes

T.104 C : je pense que oui, (R : à quel degrés) / je ne sais pas ça dépend de l'offre ///

T.105 R : justement dans votre cheminement professionnelle que ce qu'il vous a réellement apporté de plus que ce que vous avez senti comme valeur ajouter dans votre dans votre parcours professionnelle précédant ?

T.106 C : c'est la motivation je pense

T.107 R : la motivation avant vous l'aviez pas (téléphone du recruteur sonne) excusez moi

T.108 C : je veux dire que ça a un peu développé ma motivation, comme j'étais délégué, c'est-à-dire être motivé c'est c'est c'est faut l'être tous les jours, donc on se fixe un objectif et on y'va, le sérieux aussi, il faut être très sérieux voila

T.109 R : justement dans vos enceins emplois, vous avez déjà occupé des responsabilités d'encadrement

T.110 C : Non.

T.111 R : C'est-à-dire vous avez dirigé des équipes des hommes des femmes, dans vos anciens emplois est ce que vous avez dirigés des équipes ?

T.112 C : euh, enfin peut-être formateur mais pas vraiment c'est-à-dire, quand un nouveau élément ce heu viens (R : pas forcément encadrement formation hain c'est-à-dire est ce que vous avez des gens qui étaient sous votre hiérarchie déjà d'abord, c'est-à-dire vous étiez beaucoup plus au niveau de la maîtrise ?) voila

T.113 R : D'accord, et euuf la si je pourrai éventuellement avoir le contacte de vos enceins employeurs, si je les appelle à votre avis, ils me diront quoi de vous ?

T.114 C : ponctuelle, sérieux, motivé

T.115 R : pas autre chose, vous avez la certitude

Annexes

T.116 C : oui

T.117 R : je pourrai le faire

T.118 C : oui

T.119 R : très bien / toujours je fouine un peu dans votre parcours professionnelle antérieur, est ce que vous pourriez éventuellement nous décrire une situation difficile : que vous avez vécu :: dont vous vous êtes réellement sortie vainqueur ::: est-ce que vous pouvez me décrire une situation professionnelle extrêmement difficile que vous avez vécu mais à laquelle vous avez éventuellement apporté une solution ou bien vous avez participé à ::: la solution

T.120 C : oui, comme étant délégué c'est c'est c'est il faut faire ça tous les jours c'est-à-dire quand le client a (R : mais au moins une situation qui vous a marqué le plus) :::(je sais que professionnellement tous les jours nous vivons des des nouvelles expériences et chaque expérience est un cas et le cas certainement il est spécifique il nécessite un traitement spécifique, mais une situation comme ça qui vous vient dans l'esprit dont vous étiez fier par le faite que vous aviez soit solutionné soit vous avez participer à la solution

T.121 C : ::: Bon, oui, c'est-à-dire y'a un client qui voulait un unun produit, après y'a y'a eu certain mal entendu, il avait mis croix carrément sur le lele laboratoire, j'ai entendu par des XXX qu'il avait de nouveau besoin de ce produit, donc je suis allé le voir, je lui ai offert une offre qu'il n'avait jamais entendu parler, c'est-à-dire je me suis un peu c'était mon objectif principale, ce client c'est-à-dire a pris l'offre :: voilà, après le client est devenu très très fidèle, à chaque fois qu'il a besoin de ce produit il m'appelle, et ce client ne travaille pas avec tout le monde (R : d'accord) c'est-à-dire moi quand j'ai dit a d'autre délégué que je travaille avec ce client la : (R :c'est un client difficile) oui très.

Annexes

T.122 R : vous avez réussi à le convaincre et par la suite le fidélisé

T.123 C : oui, beaucoup plus le fidélisé pas le convaincre parce que lui-même avez besoin du produit, le fidélisé c'est autre chose, c'est-à-dire maintenant quand il a besoin du produit il ne va pas chercher à droite et à gauche, il prend le téléphone est m'appelle directement c'est déjà beaucoup (R : tes bien) en plus pour lui je suis la référence quoi

T.124 R : justement, quelle est la journée type, quel est votre journée type dans l'environnement professionnel, essayez de me décrire votre journée type dans un environnement professionnel

T.125 C : déjà ça ne se passe pas la journée ça se passe la veille, donc je me prépare je fais mon plan de tournée ou mes objectifs par rapport à la journée, et je le réveille :: je suis le plan de travail que j'ai effectué la veille (R : ça peut être :: la journée peut se terminer rapidement comme peut vraiment tardé vers les 22h 23h)

T.126 R : c'est-à-dire c'est un classique c'est ça ?

T.127 C : Oui, c'est un classique

T.128 R : vous m'avez parlé toute à l'heure d'autonomie, comment vous voyez un travail en équipe

T.129 C : c'est la clé du travail

T.130 R : vous vous sentez beaucoup plus dans l'aisance en étant en équipe ou bien en étant en individu ?

T.131 C : en équipe (R : vous préférez) largement, mais le travail individuel ne me dérange pas, si j'ai une préférence je dirai (R : vous avez de l'empathie de la sympathie ?) oui très

T.132 R : professionnellement parlant, même si vous êtes jeune, aujourd'hui si vous faites : si vous regardez dans le rétroviseur quelle est votre belle réussite professionnelle

Annexes

/ votre exploit / en dehors de la fidélisation dont en a parler toute à l'heure de ce client qui était extrêmement difficile ?

T.133 C : eu::h / être numéro un au niveau national dans un laboratoire, j'ai fait deux laboratoires donc dans le 1er laboratoire j'étais numéro 1 nationale en terme de vente

T.134 R : et vous avez été vous avez eu des gratitudes par rapport à ça certainement

T.135 C : reconnaissance du directeur voilà, par mail et lors d'une petite réunion il m'a dit publiquement voilà c'était trop cool

T.136 C : vous savez maintenant y'a pratiquement aucun domaine qui échappe aux nouvelles technologies d'informatique, vous avez une maîtrise de l'outil informatique ? Surtout pour la suite office vous avez la maîtrise ?

T.137 C : Oui, oui

T.138 R : vous avez travaillé sur Word

T.139 C : Oui Word Excel

T.140 R : Access?

T.141 C : non power point

T.142 R : l'Access jamais

T.143 C : jamais

T.144 R : d'accord, vous avez quand même des notions générale je suis posé sur l'Access

T.145 C : non je ne connais pas

T.146 R : et si je vais vous le demander vous allez me le prouver ? La maîtrise du Word de l'Excel du power point ?

Annexes

T.147 C : oui

T.148 R : ok, toute à l'heure vous m'avez parlé de l'INSIM de par son image etc., je ne sais pas que ce que vous en savez de l'école, vous personnellement ?

T.149 C : Non personnellement je connais rien c'est-à-dire par l'image public d'ailleurs y'a un ami cet ami-là est très cultivé c'est-à-dire qu'il ne gobe pas tout ce qu'il entend voilà, il m'a dit que l'INSIM par rapport aux autres te prépare directement à la vie professionnelle est c'est très très bien, voilà donc c'est pour ça sur / il m'a dit aussi qu'ils sont très sérieux voila

T.150 R : justement si nous vous prenons M euh, qu'elle sera votre ambition dans l'entreprise dans 5 ans

T.151 C : Ne pas être dans le même poste dont le quel je vais être pris c'est-à-dire (R : évoluer) évoluer

T.152 R : très bien / vos prétentions salariales actuelles ?

T.153 C : :::(R : soyez très sincère) : 60000DA

T.154 R : sur un nette ou bien sur un XXX

T.155 C : Nette

T.156 R : ok, /est-ce que vous avez dans vos projection a court voir à moyen terme des objectifs d'émigration ?

T.157 C : ::: je ne vais pas mentir je dirai oui, mais c'est pas du tout à court terme

T.158 R : d'accord très bien, pourquoi vous avez quitté votre ancien emploi ?

T.159 C : ce n'était pas la la, comme je vous ai dit toute à l'heure la pression négative

T.160 R : vous avez quitté ou bien en vous a licencier

T.161 C : Non j'ai quitté

Annexes

T.162 R : d'accord, vous en êtes certain

T.163 C : Oui, je peux vous montrer le mail de de démission

T.164 R : vous m'avez dit que le temps mort la entre votre démission et le jour de l'entretien ça vous a permis de faire un peu le tour des entreprises et de déposer votre CV (C : oui) est ce que je peux avoir comme ça un aperçu sur les autres organismes pour lesquels vous vous êtes candidaté

T.165 C : oui

T.166 R : d'accord /

T.167 C : principalement ceux qui cherche des postes de commercial ou bien comme administrateur

T.168 R : vous avez êtes reçu déjà pour des entretiens avant le notre

T.169 C : non

T.170 R : il me semble le premier

T.171 C : oui

T.172 R : d'accord, disant depuis combien de temps à peu près vous cherchez du travail

T.173 C : depuis deux mois

T.174 R : d'accord, aujourd'hui vous venez d'un d'une délégation médicale vers un poste purement administratif / et vous en avez aucune expérience dans ce type (c : oui) de travail n'est-ce pas

T.175 C : oui, oui

T.176 R : comment comptez-vous faire pour vous y habituer professionnellement) j'ai pas compris la question

Annexes

T.178 R : on va vous former sur les procès du fonctionnement administratifs mais comment vous comptez vous intégrer en équipe, parce que nous on va vous former certainement (C :oui) mais par la suite l'intégration on va pas vous l'assurer c'est à vous de vous intégrer, vous allez trouver déjà une équipe qui est opérationnelle (c :oui) qui était formé avant vous qui est opérationnelle depuis une certaine période, vous vous serez formé c'est-à-dire vous aurez le même diapason mais l'intégration ça vous ai choix, comment comptez-vous vous intégrer

T.179 C : c'est-à-dire le travail en équipe va, je pense il va me me permettre de m'intégrer au sein de l'organisme de l'INSIM (R : d'accord) je vais miser sur ça

T.180 R : est la quand vous étiez rentre vous avez trouvé une partie de notre équipe, qu'en pensez-vous ?

T.181 C : accueil chaleureux

T.182 R : ok, ça vous a plu

T.183 C : oui

T.184 R:est ce que vous ne voyez pas comme ça une difficulté peut-être que vous allez rencontrer dans le poste qu'on vous propose celui d'attaché d'administration ?

T.185 C : certainement y'aura toujours des difficultés mais je je je vais surmonter ça et trouvé une solution ce n'est pas un travail facile non si non ça serai mentir y'aura toujours une difficulté quelque part

T.186 R : est-ce que vous avez des qualités ?

T.187 C : je les ai cités toute à l'heure

T.188 R : mais justement je voudrai bien que vous me les rappeliez

T.189 C : (rire) d'accord, donc la ponctualité, et le sérieux

Annexes

T.190 R : d'accord, très bien : je me rappelle j'ai oublié un petit peu quand on a parlé de défauts, sincèrement je les ai pas XXX (c : d'accord) c'est bien, et là c'est à vous si vous avez des questions à poser je serai à votre disposition

T.191 C : em:: non

T.192 R : (rire) et bain merci, (c : rire) sincèrement vous étiez vraiment très à l'aise.

T.193 C : merci monsieur (sourire)

T.194 R : au revoir

T.195 C : au revoir

Table des matières

Table des matières

Introduction générale	05
Chapitre I : Ancrage théorique et méthodologie	09
1 Ancrage théorique	10
1.1 Rappel historique.....	10
1.2 Définition de la notion d'interaction	13
1.3 La situation de communication	14
1.3.1 Les participants.....	14
1.3.2 Le cadre :	16
1.3.3 L'objectif.....	16
1.4 La construction de l'interaction.....	17
1.4.1 L'organisation locale : les tours de parole.....	17
1.4.1.1 Principe d'alternance.....	17
1.4.1.2 Le réglage de l'alternance	18
1.4.2 L'organisation globale des conversations	19
1.5 Les matériaux sémiotiques : verbal, non verbal, paraverbal	20
1.5.1 Le matériel verbal	20
1.5.2 Le matériel paraverbal	20
1.5.3 Le matériel non verbal.....	20
1.6 La théorie des maximes conversationnelles	21
1.6.1 Maxime de quantité	21
1.6.2 Maxime de qualité	21
1.6.3 Maxime de relation.....	22
1.6.4 Maxime de modalité	22
1.7 La reformulation.....	22
1.7.1 La définition de la reformulation.....	22
1.7.2 La reformulation comme objet de description linguistique.....	22
2 l'interaction dans les entretiens de recrutement.....	23
2.1 la définition de l'entretien	23
2.2 Les différents styles d'entretien	23
2.3 Les différents types d'entretien	24

Table des matières

2.3.1	L'entretien individuel ou « entretien en face à face »	24
2.3.2	L'entretien face à un jury.....	24
2.3.3	L'entretien collectif	24
2.4	Les caractéristiques de l'entretien	25
2.5	La transcription d'un entretien	25
2.6	Le but d'entretien	26
3	la méthodologie.....	26
3.1	Présentation de l'entretien	26
3.2	Le corpus oral.....	27
3.2.1	Définition d'un corpus.....	27
3.3	Les étapes de la démarche interactionnelle	28
3.3.1	Choix des situations.....	28
3.3.2	La collecte des données orales	28
3.3.3	La transcription.....	28
3.3.3.1	La transcription des échanges formels (type entretien de recrutement).....	29
3.3.4	L'Analyse de la reformulation lors des échanges institutionnels.....	30
Chapitre II : Chapitre analytique.....		33
1	La reformulation comme procédé explicatif.....	35
2	Les types de reformulation.....	36
3	Techniques de la reformulation.....	38
4	Les marqueurs de la reformulation et leurs rôles.....	54
4.1	Les "marqueurs de fonction illocutoire réactive"	54
4.2	Les "marqueurs de fonction interactive"	55
4.3	Les marqueurs de structuration de la conversation	55
5	But de la reformulation	56
Conclusion générale.....		60
Les Références bibliographiques.....		63
Annexes.....		66