

Négociations commerciales
Négociations commerciales
et objectifs spécifiques
et objectifs spécifiques

De la description à l'enseignement
De la description à l'enseignement
des interactions orales
des interactions orales
professionnelles
professionnelles

Négociations commerciales
Négociations commerciales
et objectifs spécifiques
et objectifs spécifiques

De la description à l'enseignement
De la description à l'enseignement
des interactions orales
des interactions orales
professionnelles
professionnelles

Introduction

Dernier avatar de l'enseignement / apprentissage du FLE à usage professionnel, le *français sur objectifs spécifiques* a au cours du temps tout aussi bien subi les contrecoups de disciplines contributives telles que la lexicologie ou la linguistique appliquée, pour n'en citer que deux, qu'annoncé des tendances nouvelles comme l'approche communicative. Or, l'intégration économique actuelle qui dépasse souvent les frontières de l'Union européenne et force les salariés non seulement à communiquer de plus en plus fréquemment, mais également à coopérer étroitement dans les secteurs commerciaux et techniques pose maintenant à ce type de formation la question du code oral et de la culture au sens ethnosociologique.

L'oral spontané parlé dans les entreprises, au sein de groupes de travail ou lors de négociations représente en effet un défi pour tous les enseignants investis dans ce champ d'une part parce que, pour des raisons de confidentialité, il est peu accessible, d'autre part, parce que la parole, en général retorse à une étude uniquement axée sur la grammaticalité, nécessite des instruments de description et des procédures d'acquisition plus adaptés à sa fonction. Quant à la culture, la pléthore de publications traitant de ce questionnement n'a toujours pas permis d'en établir un inventaire susceptible d'être systématiquement intégré à un syllabus digne de ce nom. Enfin, de ce double impératif, former à l'oral professionnel et aux activités en groupes multinationaux, découle la nécessité d'articuler éléments langagiers et paramètres culturels afin de parvenir à une véritable compétence de communication au lieu de ne juxtaposer que des composantes disjointes.

C'est dans ce contexte que s'inscrivent ces recherches qui souhaitent apporter une contribution à la didactique pour publics spécifiques, en abordant les questions de la communication professionnelle et de son enseignement. Mais, en raison de l'ampleur du domaine concerné, nous avons limité nos travaux d'une part à la langue orale des affaires en tentant ainsi de combler une lacune puisque jusqu'à présent elle n'a pas suscité de nombreuses analyses, d'autre part à l'interculturel franco-

allemand. Dicté en partie par notre lieu d'activité professionnelle, le choix des relations entre la France et l'Allemagne se justifie en outre par le fait que ces deux pays sont l'un pour l'autre le premier client et le premier fournisseur et que de leur entente, entre autres, économique peut dépendre l'avenir de la construction européenne.

Quelles sont donc les composantes de la compétence orale qui mériteraient de figurer dans un curriculum de français sur objectifs spécifiques? Elles sont forcément présentes dans les interactions entre professionnels qui en tant qu'émetteurs et destinataires (illocuteurs ou illocutaires en termes d'analyse des conversations) tiennent compte non seulement d'aspects linguistiques (en fonction du système de la langue et des rapports entre ses différents ensembles), mais aussi d'éléments langagiers (c'est-à-dire de paramètres situationnels et humains) et culturels. Cette dernière dimension est la plus difficile à cerner dans la mesure où, comme l'a démontré Edward T. Hall, «*les gens se parlent aussi sans employer des mots*» en ayant recours à tout un univers de comportement qui fonctionne sans parvenir à la conscience: gestes, rapport au temps et à l'espace, etc. Que nombre d'exemples de Hall proviennent de la sphère professionnelle suffit à prouver que la communication dite spécialisée ne saurait constituer ici une exception.

Pendant, dans l'impossibilité d'analyser tous les types d'interactions professionnelles spontanées, nous avons fait l'hypothèse que, parmi ces dernières, les négociations, comprises au sens large de pratique sociale consistant pour deux interlocuteurs ou groupes d'interlocuteurs à chercher un accord sur des opérations commerciales et/ou industrielles, sont les situations de communication dans lesquelles se concrétisent le mieux les compétences langagières et interculturelles nécessaires à la vie active, et ce, en raison du grand nombre de facettes qu'elles comportent et des différentes phases qu'elles englobent.

C'est pourquoi ces recherches s'appuieront sur l'analyse d'un corpus de dialogues authentiques de négociation (dont certains enregistrés en Allemagne), précédée, afin de multiplier les approches et d'assurer une diversité ainsi qu'une complémentarité des perspectives, d'une réflexion sur la pratique et la théorie des interactions interculturelles. Nous nous interrogerons ensuite, à la lumière des résultats de cette analyse, sur les objectifs d'enseignement / apprentissage ainsi que sur les méthodes et

procédures permettant d'articuler langue et culture au sein de la didactique à l'intention des publics spécifiques.

Afin de délimiter, à l'intérieur du FLE, le champ du français sur objectifs spécifiques, la première partie commencera par en préciser les critères de discrimination interne par rapport à l'enseignement du français «général» et rappellera ensuite les évolutions qui ont marqué ce domaine des deux côtés du Rhin. Après avoir abordé la problématique actuelle de cet enseignement / apprentissage confronté à l'émergence de la notion de «compétence interculturelle», nous expliciterons le choix de la négociation commerciale comme objet d'étude ainsi que les axes de recherche et leur complémentarité: enquête auprès de négociateurs allemands et analyse d'un corpus de dialogues de négociation.

Plusieurs témoignages de professionnels ouvriront la deuxième partie. Une fois leurs propos résumés, nous tenterons de classer les informations recueillies: interlocuteurs rencontrés, compétences langagières nécessaires pour les différents types d'interaction, représentation des Français et de leurs comportements, etc. et proposerons des conceptualisations de ces attitudes, ce qui nous amènera à examiner différents modèles culturels et interculturels. Il s'agira de montrer quelles contributions les concepts de culture nationale, de métier et d'entreprise ou bien les études comparatives de Edward T. Hall et Geert Hofstede pourraient nous apporter et surtout comment ils permettent d'articuler certains aspects de la communication franco-allemande.

Dans la troisième partie, nous reviendrons sur les difficultés rencontrées pour constituer le corpus et présenterons les résultats de notre analyse, structurés en trois niveaux: verbal (phonétique, lexique et morphosyntaxe), interactionnel (actes de langage, interventions, alternances, échanges, séquences) et culturel (savoir, distance interpersonnelle...).

La quatrième partie sera consacrée à la didactique des éléments significatifs. A cet effet, nous donnerons une définition de la négociation en tenant compte de la perspective d'enseignement / apprentissage de nos recherches. Après avoir brièvement décrit les caractéristiques des apprenants et rappelé la distinction entre les français académique et professionnel, nous proposerons des objectifs d'apprentissage relevant également des situations de communication et de l'intégration de l'écrit et de l'oral et aborderons les aspects méthodologiques. Ensuite seront traités

les exercices et les activités de classe ainsi que l'évaluation à mettre en place dans ce type de formation.

Enfin, la conclusion reprendra les résultats de ces recherches et les mettra en perspective par rapport aux hypothèses de départ.