

Établir et repérer les profils linguistiques des contributeurs

Le profil linguistique d'un locuteur peut être dressé selon ce l'on désigne comme « son identité sociale » (ce qu'il dit être) et « son identité discursive » (ce qu'il dit).

Tout d'abord, l'**identité sociale** est la face que le locuteur décide de volontairement montrer au sein de sa proposition. Le statut que le locuteur décidera de proclamer au sein de la plateforme sera celui sur lequel il fondera sa légitimité. Ainsi, l'**identité sociale est ce qui donne au contributeur son « droit à la parole », ce qui fonde sa légitimité**. Pour rappel, la légitimité désigne en général l'état ou la qualité de ce qui est fondé à agir comme il agit. Le mécanisme par lequel on est légitimé est un mécanisme de reconnaissance d'un sujet par d'autres sujets, au nom d'une valeur qui est acceptée par tous. Ainsi, la légitimité accordée à un locuteur dépendra des normes institutionnelles qui régissent chaque domaine de pratique sociale et qui permettront de lui attribuer un statut, une place et un rôle au sein de la plateforme.

On s'intéressera plus particulièrement à la « **légitimité à dire** » que l'on retrouve de façon récurrente au sein des contributions déposées sur les plateformes DECIDIM. Cette forme de légitimité peut apparaître à travers l'engagement personnel du locuteur qui lui permet de parler au nom de sa pratique (« je suis avocat, je sais de quoi je parle ») ; ou à travers un témoignage qui lui permet de parler au nom de son vécu, de ce qu'il est (« ça m'est arrivé » ou « j'y étais », « je peux en témoigner », « je le suis »).

Par la suite, les locuteurs qui ont su se légitimer sont considérés comme des références et c'est en eux qu'une communauté peut se reconnaître. L'identité sociale ou psycho-sociale est donc « construite par avance », c'est une identité qui est pré-établie indépendamment du contenu de la proposition du contributeur. Ainsi, l'identité sociale du contributeur peut exister à travers un savoir, un savoir-faire (expert), une position de pouvoir, par attribution, une position de témoin ou suite à un engagement (le militant). Afin de repérer l'identité sociale d'un contributeur au sein d'une plateforme, il faudra répondre à la question : « **Quel statut et quel rôle le locuteur met-il en avant pour pouvoir intervenir au sein de cette consultation ?** ».

L'**identité discursive** quant à elle a la particularité d'être construite par le sujet à travers le contenu de son discours. Cette seconde identité permet de répondre à la question « **Comment le sujet doit-il s'exprimer ?** ». On va alors s'intéresser aux choix discursifs du participant qui contribueront à l'élaboration de son profil linguistique. Dans un premier temps il est nécessaire de savoir si le locuteur choisit de mettre en avant une parole individuelle ou collective, si il prône un intérêt personnel ou un intérêt collectif mais aussi le niveau de langue utilisé pour s'exprimer.

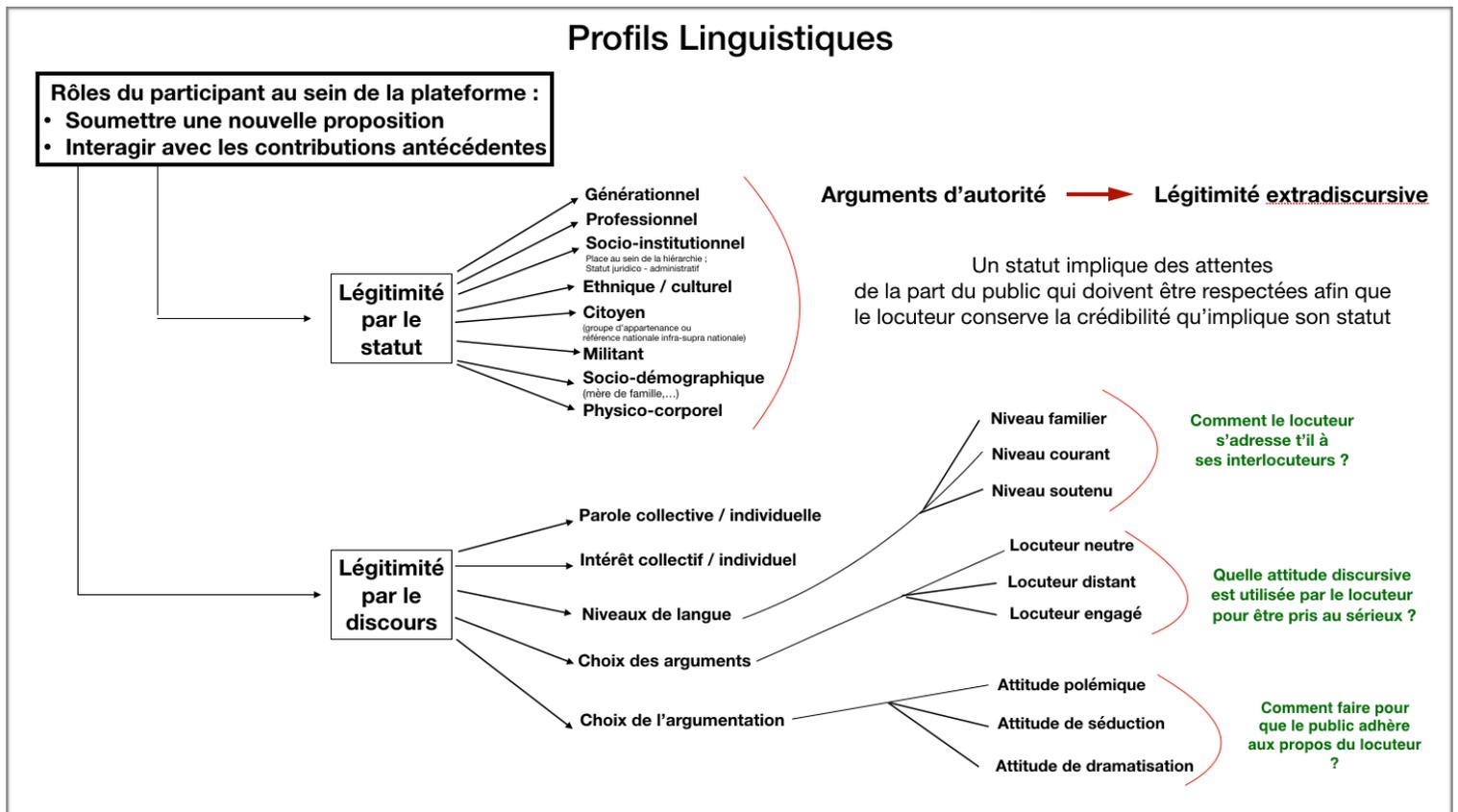
On va ensuite tenter de repérer à travers l'identité discursive du locuteur un enjeu de crédibilité qui repose sur le besoin pour le contributeur d'être cru, soit par rapport à la vérité de son propos, soit par rapport à ce qu'il pense réellement, c'est-à-dire sa sincérité. Le locuteur doit donc défendre une image de lui-même (un « **ethos** ») qui l'entraîne stratégiquement à répondre à la question : « **Comment puis-je être pris au sérieux ?** ». Pour ce faire, le locuteur peut utiliser une **stratégie de neutralité**, qui l'amène à effacer dans son discours toute trace de jugement ou d'évaluation personnelle. Cette stratégie est celle du témoin qui parle sur le mode du constat, rapporte ce qu'il a vu, entendu. Un enjeu de crédibilité apparaît alors dans le discours et se traduit par un **discours d'authentification des faits** à travers notamment des témoignages de distanciation ou d'engagement. **Le témoignage de distanciation** peut être utilisé par le locuteur pour adopter l'attitude froide et contrôlée du spécialiste qui raisonne et analyse sans passion, comme le ferait un expert, que ce soit pour expliquer les causes d'un fait, commenter les résultats d'une étude ou démontrer une thèse. **Le témoignage d'engagement** quant à lui amène le sujet, contrairement au cas de la neutralité, à opter (de façon plus ou moins consciente) pour une prise de position dans le choix des arguments ou le choix des mots. Ces différents témoignages permettent au locuteur d'adopter une **attitude démonstrative** en imposant à l'autre des arguments et un certain mode de raisonnement, que celui-ci devrait accepter sans discussion. Si l'identité sociale du locuteur n'est pas utilisée afin de le légitimer alors intervient un enjeu de « *captatio benevolentiae* » qui consiste à rechercher la bienveillance des interlocuteurs. Ce dernier repose sur la nécessité pour le locuteur de s'assurer que ses interlocuteurs partagent ses idées, ses opinions et/ou sont « impressionnés » (touchés dans leur affect) ce qui consiste à répondre à la question « **Comment faire pour faire adhérer les propos du locuteur à son public ?** ». Dès lors, l'objectif du locuteur est de « faire croire » ce qu'il dit à ses interlocuteurs. Il lui faudra alors tenter de **convaincre** (faire penser en ayant recours à la raison) ou de **persuader** (faire ressentir en ayant recours à l'émotion) son lectorat. Pour ce faire, le contributeur peut choisir entre plusieurs attitudes discursives parmi lesquelles on retrouve :

- une attitude polémique qui permettrait de rejeter les objections possibles que les autres contributeurs pourraient présenter, ce qui amènerait le locuteur à mettre en cause certaines des valeurs que défendent ses interlocuteurs. Il s'agit ici de « détruire ses adversaires » (leur éthos) en mettant en cause leurs idées, et, si besoin est, leur personne.
- une attitude de séduction permettrait au locuteur de plonger ses interlocuteurs dans un imaginaire dans lequel ces derniers pourraient être les principaux bénéficiaires.
- une attitude de dramatisation amènerait le locuteur à décrire des faits racontés avec force par le biais d'analogies, de comparaisons, de métaphores, etc. Le comportement discursif du locuteur s'appuierait dans ce cas sur des valeurs d'affect socialement partagées car il s'agirait de faire ressentir certaines émotions à ses interlocuteurs.

Cette identité discursive est construite à l'aide des modes de prise de parole, de l'organisation énonciative du discours et du maniement des imaginaires socio-discursifs. L'identité discursive résulte donc des choix du contributeur, mais en tenant compte aussi des données de l'identité sociale.

Ainsi, l'identité discursive du locuteur peut soit coller à son identité sociale en formant une identité unique (« il est ce qu'il dit »), ou elle peut s'en différencier et former une identité double (« Il n'est pas ce qu'il dit ») et dans ce cas, là si cette double identité est perçue par ses interlocuteurs alors le locuteur perdra toute crédibilité car il n'aura pas su répondre aux attentes de son lectorat.

L'étude de ces deux identités permet de distinguer des profils linguistiques tels qu'ils sont présentés à travers le schéma synthétique ci-dessous.



L'application de cette méthode d'analyse a permis de relever quelques exemples au sein de différentes plateformes DECIDIM :

	Exemple d'identité sociale	Exemple d'identité discursive
Budget participatif de Saint-Jean de Braye	<ul style="list-style-type: none"> • « éco-délégués » (statut militant) • « habitant d'Ivry » (statut citoyen / résidentiel) • « handicapée » (statut physico-corporel) • « mon fils est atteint d'une maladie chronique » (statut socio-démographique [mère de famille] / physico-corporel [handicap]) 	<ul style="list-style-type: none"> • « je vais au parc tous les jours, je connais bien ce lieu » (témoignage d'engagement) • « Je suis perdue dans les démarches à faire (dossiers, renseignements, documents...). Nous perdons un temps très précieux dans divers déplacements, nous sommes renvoyés d'une administration à une autre. Notre enfant subit le stress lié à toutes ces démarches et l'incertitude de savoir si elles ont bien été prises en compte ou pas. » (témoignage d'engagement / attitude de dramatisation) • « création d'une piste de bmx piste de niveau régional/départemental (niveau 2) ; butte de départ à 3 m ; grille de départ sécurisée ; longueur de piste située entre 250 et 400 m pour le niveau régional (entre 200 et 400 pour le niveau départemental) ; largeur minimale comprise entre 5 et 8 m coût estimé (hors foncier et vrd) : 150 000 € » (témoignage de distanciation [expert])
Les états généraux	<ul style="list-style-type: none"> • « je suis assistante maternelle et maman de trois enfants » (statut professionnel / statut socio-démographique) • « je suis professeur de mathématique en lycée » (statut professionnel) 	<ul style="list-style-type: none"> • « décret n° 2016-151 du 11 février 2016 : tout est là dans le décret sur le télétravail dans la fonction publique, le matériel doit être fourni par l'employeur. » (témoignage de distanciation [expert]) • « je vous donne raison, mais ma vieille expérience m'a surtout appris deux choses : 1) si les emplois du temps sont mauvais c'est que celle ou celui qui les a faits est "mauvais" 2) si toutefois le numéro n'est pas vrai c'est que vous êtes dans le viseur, dans mon cas, un homme à abattre parce que j'ai été depuis 20 ans un enseignant pionnier du numérique [identité sociale - statut professionnel] et c'est bien dommage que les collègues tirent souvent la couverture à eux et que l'esprit d'équipe s'est depuis longtemps perdu. » (témoignage d'engagement)