

## Table des matières

<i>INTRODUCTION</i> .....	1
<i>PROBLÉMATIQUE</i> .....	3
État de la question :.....	4
Définition de la corruption .....	8
Dynamique sociale de la corruption.....	11
<i>CADRE THÉORIQUE</i> .....	14
La pragmatique de l'interactionnisme systémique de l'école de Palo Alto .....	15
Introduction au modèle de l'école de Palo Alto.....	15
L'axiomatique de la communication de l'école de Palo Alto .....	16
La communication paradoxale .....	23
La pragmatique des actes de langage .....	32
Théorie des actes de langage .....	33
L'implicite : une stratégie d'euphémisation .....	35
<i>QUESTION ET PROPOSITION DE RECHERCHE</i> .....	38
<i>MÉTHODOLOGIE</i> .....	44
Protocole de recherche .....	45
L'Afrique : une généralisation valide.....	46
Contexte de la collecte de données .....	48
La page Facebook <i>Alerte Corruption Afrique</i> .....	50
Méthode de collecte de données.....	53
Le discours rapporté dans le récit, sélection des données.....	53
Choix de trois corpus .....	55
Méthode d'analyse.....	57
<i>RÉSULTATS</i> .....	64
Présentation des résultats.....	65
Remarques préliminaires.....	65
Explication des résultats.....	67
La nature de la relation.....	67
Les injonctions paradoxales.....	73
Les discours implicites .....	81
Bilan des résultats de cette recherche .....	85

<i>DISCUSSION ET CONCLUSION</i> .....	90
Bilan et pistes de réflexion : .....	98
<i>RÉFÉRENCES</i> .....	100
<i>ANNEXE</i> .....	108
Présentation des cas.....	109

*INTRODUCTION*

*À un point donné de la corruption, certains se croient incorruptibles.  
Robert Sabatier ; Le livre de la déraison souriante (1991)*

Partout à travers le monde, la corruption gangrène les administrations, les gouvernements, les entreprises et toutes les organisations qui ont un pouvoir quelconque.

L'Afrique n'y échappe pas. Mais comme le mentionne Olivier de Sardan dans son article de 1996, cette dernière a un type de corruption que les occidentaux ne devraient pas lire à l'aune de leur jugement en terme de bien ou de mal puisque les Africains ne voient pas les instances gouvernementales relativement nouvelles et de descendance socioculturelle occidentale comme quelque chose de représentatif pour eux. Il faut donc étudier la corruption sous un angle propre aux sociétés africaines. Pour ce faire, nous avons choisi de faire une telle recherche par le biais de la communication sociale qui s'intéresse aux interactions sociales et donc aux pratiques spécifiques à chaque situation en faisant une analyse qualitative de texte. Ce faisant, les pratiques et les actions entre les interactants, ou les monnayages qui en découlent ne seront pas quantifiées comme dans une analyse économique quantitative, mais nous pratiquerons une analyse textuelle des interactions dynamiques dans la relation entre ceux-ci. Nous verrons d'ailleurs que ces interactions s'inscrivent dans une communication paradoxale.

Ce mémoire étant inscrit en sciences de la communication sociale, nous nous sommes muni d'outils y afférant. La méthode d'analyse impliquée ici pour analyser les interactions en situation de corruption est celle de l'analyse compréhensive du discours. Cette analyse permet d'avoir un regard nouveau sur les situations de corruption puisqu'elle s'appuie sur la compréhension des discours des acteurs même, qui sont impliqués dans la situation de corruption. Ainsi, nous pourrions comprendre le phénomène de la corruption du point de vue de la communication.

Nous allons tout d'abord présenter un cadre théorique pour comprendre ce que sont la communication paradoxale, la théorie de l'interactionnisme systémique de l'école de Palo Alto et la théorie des actes de langages. Suivra l'exposé des critères de sélection des données et du choix d'analyse. Puis, viendront les résultats d'analyse qui vont confirmer notre croyance en une communication paradoxale en situation de corruption, suivi de nos conclusions.

## *PROBLÉMATIQUE*

**État de la question :**

Notre objectif pour ce mémoire est de comprendre le phénomène de la corruption du point de vue de la communication. Dès lors, lorsque nous avons appréhendé la corruption sous cet angle, le problème communicationnel principal que nous avons identifié était relié à la transparence.

L'analyse du phénomène de la corruption s'est longtemps fait sous l'angle macroéconomique. Les chercheurs qui se sont intéressés à ce phénomène étaient presque tous issus du domaine de l'économie, soit appliquée ou sociale. Ainsi, une très grande majorité des études sur la corruption envisage les coûts économiques de la corruption qui sont liés au manque à gagner pour l'État, à l'enrichissement individuel indu, à la pauvreté endémique que cela induit, au blanchiment d'argent, à la prévarication et aux pots-de-vin.

Selon Goudie et Stasavage (1998) ainsi qu'Hindess (2001), nous pouvons remonter la naissance de l'économie de la corruption à Rose-Ackerman (1975). Cependant, Hindess (2013, p3) apporte une nuance importante à la vision économique de Rose-Ackerman (1975) :

*« Rose-Ackerman's treatment of corruption as if it were first and foremost an issue of financial gain and economic effect may not deny the existence of these other forms of corruption but it does suggest that they should be seen as something of a sideline. Thus, one problem with the narrowly economic understanding of corruption concerns the value judgments -for example, that a few thousand brutal slayings*

*may be ultimately less important than economic growth-which its technical language tends to disguise. »*

Ainsi, peu à peu, plusieurs chercheurs ont tenté de comprendre plus en profondeur la corruption, et surtout à s'éloigner de la vision purement économique de ce phénomène. Comme le soulignent Lavallée et *al.* (2010), cette lunette macroéconomique a néanmoins permis la compréhension de la corruption du point de vue théorique et d'identifier clairement les situations ou pratiques considérées comme étant de la corruption.

De ce point de vue, la plupart des études portant sur la corruption s'intéressent aux mécanismes à l'origine du phénomène (Lavallée et *al.*, 2010; Tedika, 2012<sup>1</sup>). Plus précisément, ces études cherchent à identifier « les facteurs influant à la fois sur l'attitude des citoyens vis-à-vis de la corruption et sur l'exposition à la corruption ». (Lavallée et *al.* 2010). Lavallée et son équipe de chercheurs, à travers une vaste étude menée dans 17 pays d'Afrique subsaharienne, s'éloignent également, selon nous, de la vision macroéconomique de la corruption. C'est-à-dire qu'on ne cherche plus à analyser la corruption selon ses effets sur la croissance économique d'un pays ou d'une organisation en particulier, mais bien sur la relation des acteurs (corrompus et corrupteurs) impliqués dans une situation de corruption. Lavallée et *al.*, (2010, p.3), soulignent que cette vision microéconomique de la corruption montre que :

---

<sup>1</sup> Dans *Aperçu empirique sur les causes de la corruption*, Tedika (2012) ne cite pas moins de cinquante auteurs qui se sont penchés sur l'étude des causes de la corruption.

*« L'agent et le corrupteur s'engageront dans une relation corruptive dès lors que la valeur de l'illégalité domine celle de l'honnêteté. Pour l'agent, la valeur de l'honnêteté dépend du salaire qu'il reçoit du principal, de son aversion pour l'illégalité, du pot-de-vin qu'il va recevoir, mais également de la probabilité d'être renvoyé et sanctionné. Pour le corrupteur, la décision d'établir une relation corruptive dépend du gain qu'il en attend, du montant du pot-de-vin et du coût d'initiation de la relation ».*

Dès lors qu'on engage une vision microéconomique de la corruption, la relation entre les acteurs (*l'agent* et le *corrupteur*) devient le point central à prendre en compte. Or, pour ce qui nous concerne, s'intéresser à la relation implique également un intérêt pour les interactions qui servent à identifier la relation en fonction. Et l'analyse des interactions implique nécessairement l'analyse des actes de langage. Bref, l'analyse des communications, pour en déterminer les règles (Mucchielli, 1998, 1999) ou le système (Cooren, 2015) corruptible.

D'autres chercheurs comme Blundo et Olivier de Sardan (2001) et Warburton (2001) ont tenté une approche plutôt sociologique, voire anthropologique pour comprendre la corruption. Ainsi, de ce point de vue, il s'avère que la corruption socialise les acteurs ou les citoyens à des antivaleurs culturelles reliées à l'égoïsme, l'individualisme exacerbé et à l'absence de solidarité. Blundo et Olivier de Sardan (2001, p.89) note qu'en Afrique « la corruption est souvent un mode de gestion et de dépassement de l'incertitude, mais, en même temps, elle concourt à augmenter cette incertitude. ». Une problématique paradoxale que nous nous empressons de noter ici.

Pour notre étude, c'est justement cette incertitude, ce paradoxe, dans les pratiques de corruption qui nous intéresse. Blundo et Olivier de Sardan (2001, p. 89) ajoutent également que « l'incertitude [...] découle de l'opacité des règles adoptées par les services administratifs et de la possibilité de les manipuler sans cesse ». Donc, comme pour appuyer notre approche communicationnelle de la corruption, lorsque nous tentons de nous éloigner de la vision économique de la corruption, nous voyons des éléments paradoxaux que malheureusement l'économie de la corruption ne peut expliquer. Car justement la corruption sévit dans un environnement où les règles sont opaques.

Bien qu'il soit légitime de voir la corruption sous cet angle socioanthropologique, notre intérêt pour la communication nous incite à questionner ce phénomène et ses définitions sous l'angle de la communication. Il est néanmoins important de souligner que l'approche socioanthropologique a commencé à suggérer (comme nous venons de voir avec l'incertitude de Blundo et Olivier de Sardan (2001)) des approches interprétatives qui orientent la recherche sur le terrain de la problématique communicationnelle.

En effet, la communication est un phénomène de production, de transmission, d'information et d'interprétation de cette dernière dans les contextes locaux où les acteurs utilisent ces informations dans le cours de leurs activités (Cooren, 2015). Mais, si ces approches interprétatives renouvellent le point de vue sur la corruption, elles

n'indiquent pas clairement le problème de communication inhérent dans l'acte de corruption.

Du point de vue de la communication et de la définition générale que nous donnons à la communication (production, transmission, information, interprétation), le problème de la communication dans la corruption est celui de la transparence. Pourquoi l'acte de corruption est-il intrinsèquement non transparent? Comment cette absence de transparence est-elle mise à profit dans une situation de communication (puisque pour nous, l'acte de corruption est un acte de communication) où justement il faut une transmission de l'information entre les interactants et une interprétation des signaux et indices de cette information ? Comme nous aurons l'occasion de le proposer plus bas, l'acte de corruption est non transparent parce que le paradoxe qu'il induit exige pour sa résolution (ou sa métacommunication) d'être ambigu et implicite.

En gros, du point de vue de la communication, l'acte de corruption est un acte paradoxal (teinté de confusion et de contradiction) qui pour s'effectuer (donc, pour dépasser le paradoxe) doit faire appel à des discours implicites, des métaphores, et généralement à des stratégies d'euphémisation.

### **Définition de la corruption**

Tenter de définir la corruption est un défi en soi, car il existe autant de définitions que d'approches (Zagainova, 2012). Selon Transparency International (2009, p. 15), « la corruption consiste à abuser des responsabilités conférées pour s'enrichir

personnellement ». Elle peut être qualifiée de grande et de petite. Cette définition quasi économique de la corruption est adoptée par plusieurs organisations qui ont publié des rapports annuels mesurant l'ampleur la corruption dans le monde (Tedika, 2012).

Cette définition classique de la corruption implique à tout le moins l'importance du point de vue éthique et de la notion d'autorité dans les pratiques corruptibles. Elle suggère l'idée que les agents en position d'autorité doivent répondre auprès d'autres autorités de l'acquittement de leurs devoirs. Cette définition suggère également que ces autorités supérieures s'attendent à ce que les agents rendent des comptes au lieu d'esquiver les responsabilités (abuser) pour cacher leurs malversations ; c'est-à-dire le fait qu'au travers de leurs actes ils s'enrichissent au détriment de la collectivité et de l'État.

Dans cette définition de l'acte de corruption, un thème central ressort définitivement. En effet, en plus de l'abus, on doit considérer que l'élément central de l'acte de corruption est le fait que l'acte soit caché, invisible et dissimulé.

Notre approche est d'étudier la corruption dans sa globalité d'un point de vue communicationnel. Cependant, nous sommes sensibles à la distinction faite entre la petite corruption et la grande corruption :

- La petite corruption « consiste d'un abus de pouvoir commis par les petits ou moyens fonctionnaires occupant des fonctions dans les hôpitaux, les écoles, la

police ou autre administration de base lors de leurs interactions quotidiennes avec les citoyens ordinaires. » (Transparency International, 2009, p. 34)

- La grande corruption « implique des responsables publics de haut rang et a pour conséquence d'infléchir les décisions politiques ou le fonctionnement de l'État dans un sens favorable aux intérêts privés des responsables politiques au détriment de l'intérêt général. » (Transparency International, 2009, p.24)

Il est important de souligner qu'afin de mieux saisir la dynamique interactionnelle de la corruption, il faut se baser sur la petite corruption. Comme le souligne Transparency International (2009), c'est dans ce type de corruption que les interactions dans les échanges sont plus denses. De plus, les arguments sur la petite corruption sont plus accessibles, ce type de corruption implique des « citoyens ordinaires » qui ont d'une manière ou d'une autre, le pouvoir de parler, de dénoncer cette corruption dans la sphère publique.

Quant à la grande corruption, contrairement à ce que nous voyons à travers les médias, elle est plus cachée qu'on ne l'imagine. Il est vrai que la majorité des cas de corruption rapportés par les médias concernent généralement des responsables publics ou privés de haut rang. Néanmoins, avec ce type de corruption, il est rare de voir les médias rapporter l'interaction entre les acteurs impliqués dans la transaction de corruption. Selon nous, l'absence des interactions dans les cas de grande corruption est due au fait que dans cette corruption, les acteurs cherchent souvent à satisfaire leurs intérêts personnels. Or, cette satisfaction d'intérêt personnel est vue par la société

comme étant immorale. Les travaux de Blundo et Olivier de Sardan (2001) montrent en effet que la corruption est vue comme une redistribution. De cette façon, les biens acquis grâce à la corruption ne sont pas consommés de manière égoïste. Les acteurs ne cherchent pas à nier l'acte de corruption. Bien au contraire, ils justifient leurs actes par cette redistribution dans la communauté dans le but de minimiser ces actes.

### **Dynamique sociale de la corruption**

Pour comprendre les pratiques de la corruption, cette recherche veut s'éloigner de la vision économique de celle-ci pour porter plutôt une attention particulière à la dynamique des acteurs impliqués dans cette pratique. Ainsi, il ne s'agit pas de connaître la motivation et les raisons des acteurs à corrompre, mais bien de comprendre l'aspect communicationnel dans le processus de corruption. Or, seul l'aspect relationnel peut nous permettre de voir la corruption de l'approche communicationnelle recherchée. En effet, rechercher et tenir compte des relations sociales entre les acteurs permet de comprendre la dynamique communicationnelle (ici celle de la corruption) entre ceux-ci comme détaillé ici par Diedhiou dans le rapport *Combattre la corruption, enjeux et perspectives* commandité par Transparency International (2002, p.15) :

*« Lorsqu'on veut analyser les mécanismes de la corruption en Afrique, il est important de tenir compte de la façon dont diverses formes de relations sociales sont assimilables à de la corruption lorsque, en s'appliquant aux rapports avec le monde politique, administratif ou judiciaire, elles engendrent le favoritisme et contaminent ainsi la gestion publique : c'est ce que l'on appelle la « corruption-échange sociale ».*

C'est justement cette « corruption-échange sociale » (sans la nommer précisément ainsi) qui fait l'objet d'étude de John Warburton (2001). Selon ce dernier auteur (p. 222), « les pratiques de corruption entre les acteurs sont le résultat d'une interaction sociale. Pour qu'une transaction corruptible survienne, il faut impérativement qu'il y ait une communication entre deux ou plusieurs individus » [Traduction libre]. Avec cette définition de la corruption, Warburton (2001) insiste sur l'interaction des acteurs (mais aussi des contenus qui s'échangent entre eux pour agir les uns sur les autres) qui est, selon lui, le premier élément à prendre en compte lorsque nous voulons étudier et comprendre le phénomène de la corruption.

Un fait unanime : tous les pays de l'Afrique condamnent la corruption, car la corruption est mal. Or, si elle est mal, donc sanctionnable, comment se fait-il qu'elle soit devenue et reste un phénomène endémique ? Warburton (2001) explique clairement ce paradoxe. Pour lui, étant donné que les pratiques corruptibles sont sanctionnables légalement ou moralement, les personnes qui y participent savent qu'ils doivent garder cette participation secrète des autres. Ainsi, c'est dans cette pratique secrète et cachée que les participants sont amenés à ouvrir un canal de communication particulier avec leur propre langage et code. D'ailleurs, Djob-Li-Kana (2013, p.3) souligne assez bien la complexité et subtilité entourant le discours de la corruption :

*« Le jargon de la corruption [...] est un discours spécialisé, car il dispose d'un vocabulaire et d'une construction spécifique inaccessible aux profanes, c'est-à-dire à ceux qui n'ont aucune expérience de ce phénomène. [...] Ils utilisent une terminologie spécifique que les initiés*

*reconnaîtraient facilement et qui [...] définirait le caractère spécialisé de leur jargon ou à tout le moins lui conférerait une certaine autonomie ».*

Dans la même autre d'idée, Covarrubias (2015, p.8) propose une approche systémique dans la compréhension du phénomène de la corruption : « corruption is defined as the interaction of networks of individuals, teams and social groups to steal common resources through operating covert agreements, systematize the activity, and achieve social capture ». Par cette définition, une fois de plus les interactions entre les acteurs impliqués dans la transaction de corruption occupent une place centrale, car elles se manifestent dans un système. Ainsi, la corruption devient un système humain et social capable d'organiser des éléments qui font en sorte qu'elle peut s'adapter et grandir dans un environnement où les décisions sont prises collectivement (Covarrubias, 2015). Tout comme Warburton (2001) et (Covarrubias, 2015), Clammer (2012) propose également de voir la corruption comme un problème d'interaction sociale.

Dans le but d'analyser la corruption comme un acte de communication paradoxale, nous allons nous appuyer sur les théories de la communication telles que formulées par les chercheurs de l'école de Palo Alto. Nous verrons à travers ces théories les axiomes de la communication ainsi que les caractéristiques propres à la communication paradoxale. De plus, nous allons présenter la théorie des actes de langage d'Austin (1970) et Searle (1982) ainsi la stratégie d'euphémisation, un concept élaboré par Bourdieu (1994) dans notre cadre théorique.

[ClicCours.com](http://ClicCours.com)

CADRE THÉORIQUE

Ce travail propose d'analyser les actes de corruption comme étant des actes de communication paradoxale. C'est donc dans une perspective pragmatique que nous analyserons les cas de corruption à travers trois approches de communication. La première approche porte sur la pragmatique de l'interactionnisme systémique telle que rendue par l'école de Palo Alto (Watzlawick et al. 1972). La deuxième posture fait référence à la pragmatique des actes de langage d'Austin (1970) et Searle (1982), car dans la corruption il y a absence de transparence (donc, la présence de discours implicites). Nous terminerons ce chapitre théorique avec l'approche de la sociologie pragmatique de Bourdieu, car les acteurs de la corruption, pour se faire comprendre et rendre leur acte acceptable, vont utiliser une stratégie d'euphémisation (Bourdieu, 1994).

### **La pragmatique de l'interactionnisme systémique de l'école de Palo Alto**

#### Introduction au modèle de l'école de Palo Alto

Au début des années 50, une équipe multidisciplinaire, sous la direction du renommé anthropologue de la communication Gregory Bateson et ayant un intérêt marqué pour la psychologie, forme l'école de Palo Alto en référence à cette ville. Dans le célèbre article intitulé « Vers une théorie de la schizophrénie », Bateson propose une approche qui bouleverse les théories fondamentales de la communication. Cet article qui expose les bases de la théorie de la double contrainte influencera la compréhension des paradoxes dans les relations. C'est dans le but de comprendre les formes

pathologiques de communication au sein des familles que Grégory Bateson et ses collaborateurs de l'école de Palo Alto ont élaboré la théorie de la double contrainte, qui contribuera grandement à la compréhension des discours paradoxaux.

C'est ainsi que le MRI (Mental Research Institute) dirigé par les chercheurs de Palo Alto se consacre aux recherches sur les interactions humaines (la communication interpersonnelle) et leurs impacts que ce soit au niveau de la création des problèmes ou de la thérapie.

Les chercheurs de l'école de Palo Alto ont énoncé cinq axiomes qui s'inscrivent dans la logique pragmatique de la communication. Ces axiomes remettent en perspective de la dimension relationnelle de la communication.

L'axiomatique de la communication de l'école de Palo Alto

a. Axiome d'impossibilité

*On ne peut pas ne pas communiquer.*

Selon l'école de Palo Alto, la communication est à la base de tout comportement. C'est en suivant cette logique que nous avançons la proposition selon laquelle la corruption est un acte de communication, étant donné que tout comportement est communicatif. Ce paradigme renvoie à l'idée selon laquelle il est impossible de ne pas communiquer. D'ailleurs, Goffman (1981) explique que même si un individu peut s'arrêter de parler, il ne peut s'empêcher de communiquer par le langage du corps et que, dès lors, il ne peut pas ne rien dire. Par exemple, lorsque deux individus sont en

face l'un de l'autre, ils n'ont pas le choix de communiquer. Cette communication peut passer par l'acceptation de la communication ou son refus. Or, ce refus doit être communiqué. Car « Communiquer, c'est exercer consciemment ou non une forme d'influence sur autrui et donc, s'il est impossible de ne pas communiquer, il est impossible de ne pas influencer. » (Keller, 2006) De plus, non seulement il est impossible de ne pas communiquer, mais aussi dans un système interactionnel tel que vu par l'école de Palo Alto, les interactions entre les personnes sont systématiquement conçues dans les deux sens. Les interactants, même s'ils ne forment pas des injonctions de façon explicite/verbale, communiquent en effet. Chose encore intéressante : ils s'influencent mutuellement. Lorsqu'un individu X parle à un individu Y et que ce dernier choisit d'annuler l'interaction, donc de ne pas répondre, il communique effectivement son envie de ne pas parler. Forcément, ce refus de communication de l'individu Y aura une influence sur le comportement de l'individu X. Donc, deux choses l'une : soit X continuera d'insister, soit il se taira. Cela nous montre en effet que toute communication suppose un engagement et définit la manière dont l'émetteur voit sa relation vis-à-vis du récepteur (Watzlawick et al., 1972).

#### b. Axiome d'englobement

*Toute communication présente deux aspects, le contenu et la relation, tels que le second englobe le premier et, par suite, est une métacommunication.*

Définie comme étant la communication sur la communication, la métacommunication est un concept central dans l'approche de l'école de Palo Alto. C'est un savoir-faire communicationnel qui peut engendrer des paradoxes, mais aussi permettre aux personnes en situation d'interaction de sortir d'impasses relationnelles. Ce second axiome nous indique que la communication ne sert pas uniquement qu'à transmettre une information. Elle suppose un engagement et définit par suite la relation. En effet, en transmettant une information (contenu), cela crée forcément un comportement. Ainsi, le contenu consiste à *dire* quelque chose et la relation renvoie à la *manière de le dire*. Ces deux séries de propositions s'opèrent dans une communication de façon spontanée et simultanée. Le contenu du message est décrit sous deux aspects selon les travaux de Bateson (1970) et de Shannon. Le premier est caractérisé par l'aspect « indice » qui concerne le message informatif et que l'approche systémique nomme « information-représentation», mais qu'Austin (1970) a appelé énoncé constatif. Le second aspect est désigné « ordre » par Shannon et par Bateson (1970). Il s'agit là d'une « information-décision » pour l'approche systémique et un énoncé performatif selon Austin (1970). La relation est ainsi caractérisée par cette célèbre formulation de Watzlawick et al. (1972) : « *C'est ainsi que je me vois... C'est ainsi que je vous vois... C'est ainsi que je vous vois me voir...* » (p. 49). Cette citation met en évidence un fait intéressant en matière de communication, à savoir la capacité à communiquer sur la manière dont les informations sont échangées, et par la même occasion sur le type de relation qu'entretiennent les interlocuteurs dans leur échange. C'est la

métacommunication qui aide effectivement à décoder cette relation dans les échanges entre les interlocuteurs.

c. Axiome de ponctuation

*La nature d'une relation dépend de la ponctuation des séquences de communication entre les partenaires.*

La communication ressemble à un fil sans début ni fin. Ce n'est à partir de sa propre position qu'on opère une « ponctuation de séquence » dans le processus circulaire et continu de la communication. Pour expliquer le concept de la ponctuation telle que vue par Watzlawick, Leclerc (1999, p. 230) nous propose de la voir comme à travers une clôture :

*« Ponctuer une interaction, c'est lui attribuer un début et une fin, c'est poser une clôture artificielle dans la communication afin de pouvoir donner un sens à une situation. Cela a pour conséquence arbitraire d'éliminer certains éléments qui se situent à l'extérieur de la clôture et faire apparaître les événements comme une suite de causes et effets ».*

Très souvent, la ponctuation sert à identifier le caractère moral d'une action. Selon la théorie de l'attribution causale<sup>2</sup> présentée par Mayers et Lamarche (1992), l'homme a tendance à identifier l'autre comme coupable de ce qui va mal, tout en s'attribuant le

---

<sup>2</sup> L'objectif de la théorie de l'attribution causale est de décrire les processus par lesquels le sujet naïf construit ses explications, comment ses explications influencent en retour ses réactions émotionnelles ou cognitives vis-à-vis de l'événement ou des personnes qui en sont à l'origine, mais aussi quelles difficultés il rencontre face à la complexité même du phénomène d'explication.

mérite de ce qui va bien. Leclerc (1999, p. 231) donne l'exemple suivant pour illustrer la ponctuation de séquence :

*« Pierre est fâché contre Sylvie parce qu'il considère qu'elle ne tient pas compte de ses idées. Sylvie refuse de tenir compte des idées de Pierre parce qu'elle n'accepte pas le ton agressif qu'il prend pour exprimer ses idées. Édith, qui arrive sur les entrefaites, croira que Sylvie n'accorde pas d'attention à Pierre parce qu'elle est là et que Pierre a un ton agressif parce qu'il n'apprécie pas sa visite impromptue ».*

Nous pouvons donc voir que chacun ponctue la réalité selon son point de vue. Dans une communication, la notion de ponctuation s'effectue de façon subjective selon la logique de cause à effet. Par conséquent, de manière subjective, l'individu aura tendance à voir sa propre réaction en tant qu'effet alors que d'autres la percevront plus fortement en tant que cause.

#### d. Axiome de la double nature de la communication

*La communication humaine utilise simultanément la communication digitale et analogique.*

Tout comme elle est caractérisée par deux aspects, soit le contenu et la relation, la communication s'exerce de manière digitale et analogique. Pour Watzlawick, Beaven et Jackson (1972), l'homme est le seul organisme capable d'utiliser le langage digital et analogique. Il se trouve dans l'obligation, et ce, de façon continue, de combiner ces deux langages en tant qu'émetteur et récepteur. Le langage digital possède une syntaxe logique très complexe et très commode (syntaxe logique, abstraite, pas équivoque : un mot/un sens – oui/non – si/alors), mais manque d'une sémantique appropriée à la

relation. La communication digitale est de nature symbolique. Ces symboles sont les mots que l'on emploie pour désigner les choses, mots qui relèvent d'une convention sémantique propre à une langue donnée. Elle définit le contenu de la relation. Quant au langage analogique, il possède bien la sémantique, mais non la syntaxe appropriée à la définition non équivoque de la relation.

Contenu	Le dire	Digital
Relation	Manière de dire	Analogique

*Figure 1 : Contenu et relation – Digital et analogique (Lohisse, 2007)*

Comme nous pouvons le voir dans cette figure 1 (Lohisse, 2007), le mode digital correspond à l'aspect informatif (contenu) de la communication, au fait naturel et instinctif de *dire quelque chose* (verbal). Quant à la façon analogique, elle s'appuie plutôt sur l'aspect relation de la communication. Le « langage analogique est un puissant médiateur pour « percevoir », se « représenter » et enfin « verbaliser » ce qui fut mis en scène », (Platteau, 2002, p. 202). Dans une communication non pathologique, le message sera construit par rapport à la relation que X entretient avec Y et sa *manière de dire quelque chose* sera en fonction de cette même relation.

e. Axiome de la réciprocité

*Tout échange de communication est symétrique ou complémentaire, selon qu'il se fonde sur l'égalité ou la différence.*

Cet échange interactionnel s'organise et s'ajuste selon le type de relation (*schismogénèse*) qu'entretiennent les acteurs les uns avec les autres. Selon Bateson (1970), toute interaction est symétrique ou complémentaire. Une relation symétrique se caractérise par des comportements similaires. Dans ce type de relation, « l'accent est mis sur les efforts déployés pour instaurer et maintenir l'égalité entre les partenaires ; cette égalité s'établit par des messages en "miroir" : tout comportement de l'un entraîne un comportement identique chez l'autre » (Marc et Picard, 2004, p. 48). Quant à la relation complémentaire, elle se caractérise par des comportements distincts. C'est une relation qui est « fondée sur la reconnaissance et l'acceptation de la différence ; les partenaires y adoptent des comportements contrastés, s'ajustent l'un à l'autre ; chaque message répond à celui de l'interlocuteur en obéissant aux injonctions qu'il comporte.» (*Idem*, p.50) Dans une relation complémentaire, il s'agit d'un jeu de pouvoir où l'un des partenaires occupe la position dite « haute » (ou dominante, « up ») et l'autre la position « basse » (dominé, « down »).

Ces cinq axiomes de l'approche interactionnelle de l'école de Palo Alto exposés nous aideront à comprendre comment le message de la corruption est construit, mais surtout comment la relation influence le contenu de ce message. Une fois ces théories expliquées, nous pouvons maintenant voir comment la communication paradoxale est construite, toujours selon l'approche pragmatique de l'école de Palo Alto.

## La communication paradoxale

Étant donné que notre étude porte sur la corruption en tant que phénomène de communication paradoxale, il convient de définir ce qu'est une communication paradoxale. Pour ce faire, nous allons nous appuyer sur les travaux des chercheurs de l'école de Palo Alto. En plus de la définition de ce concept, nous verrons les types de paradoxes ainsi que la notion de la double contrainte.

Depuis plusieurs siècles, les paradoxes ont toujours fasciné les hommes. Parmi les paradoxes les plus célèbres, nous pouvons citer ce paradoxe datant de l'Antiquité (le paradoxe de l'orateur Epiménide le Crétois) qui affirme que « Tous les Crétois sont des menteurs ». Donc, l'affirmation du Crétois serait mensongère, car tous les Crétois sont des menteurs. Par contre, étant Crétois, il dit la vérité quand il affirme qu'ils sont tous des menteurs. Selon Watzlawick, Weakland et Fisch (1975), le paradoxe est « une contradiction qui se noue au terme d'une déduction correcte issue de prémisses consistantes. » (p.188) Le message paradoxal, avant tout considéré de « nature logique » est ainsi caractérisé par sa structure enfermant une contradiction telle qu'il communique en même temps deux contenus incompatibles. Par exemple, un père qui demande à son fils : « *Sois spontané!* » Cette injonction est un message paradoxal. Lorsqu'on demande à une personne d'être spontanée, la personne ne peut l'être, car dès le départ, on exige la spontanéité. Cet exemple canonique montre, en effet, que la personne devient spontanée par obéissance; ce qui rend impossible la spontanéité. Selon l'école de Palo Alto, ce type de communication est considérée

comme pathogène, car le destinataire du message n'a pas la possibilité de sortir du cadre imposé par le paradoxe et le contexte relationnel ne permet pas au destinataire de refuser ou de montrer l'incongruité du message (double contrainte).

Dans le but de classifier les paradoxes dans la communication, Watzlawick (1984) distingue les paradoxes logico-mathématiques, les paradoxes sémantiques et les paradoxes pragmatiques.

*a. Les paradoxes logico-mathématiques*

Le plus célèbre des paradoxes logico-mathématiques a été découvert par Bertrand Russel vers 1901. Ce paradoxe appelé également le *paradoxe de Russel* est expliqué dans une correspondance que Russel adresse à son collègue Gottlob Frege<sup>3</sup> en 1902 alors que ce dernier s'apprêtait à publier le deuxième tome de *Grundgesetze der Arithmetik*<sup>4</sup>. Dans cette correspondance, Russel lui fait part notamment de l'antinomie suivant :

« Considérons l'ensemble E des ensembles qui ne sont pas des éléments d'eux-mêmes. E est-il un élément de lui-même ? S'il l'est, il devra posséder la caractéristique de ses éléments et donc n'être pas un élément de lui-même. S'il ne l'est pas, il vérifie la

---

<sup>3</sup> Frege (1848-1925) est un mathématicien et philosophe allemand, initiateur de la logique moderne. Ses travaux concernent la logique mathématique et ses applications. Confronté à l'ambiguïté du langage ordinaire et à l'imperfection des systèmes logiques disponibles, il inventa de nombreuses notations symboliques, comme les quantificateurs et les variables, posant alors les bases de la logique mathématique moderne. Il est ainsi le premier à avoir élaboré une théorie cohérente du calcul des prédicats et du calcul des propositions.

<sup>4</sup> Traduit en français par *Lois fondamentales de l'arithmétique* (1903).

condition d'autoappartenance et est donc un élément de lui-même » (dans Keller, 2006, p. 43).

C'est ainsi qu'est née la théorie des types dont le but premier est de briser le cercle vicieux des antinomies. Dans la préface de ses *Principia mathematica* (1913) coécrits avec Whitehead, Russel fait une différence entre les paradoxes relatifs aux propositions et ceux concernant les fonctions. Pour illustrer les paradoxes relatifs aux propositions, il donne l'exemple du paradoxe d'Épimélide le Crétois dont nous avons parlé précédemment. Quant aux paradoxes relatifs aux fonctions, il dit notamment que :

*« Une fonction propositionnelle contient une variable et exprime une proposition lorsqu'une valeur est assignée à la variable. Il est possible de créer un paradoxe, donc d'entrer dans cette sorte de cercle vicieux, en admettant comme arguments possibles d'une fonction propositionnelle des termes qui présupposent la fonction. Cette forme de raisonnement fallacieux et la manière de les éviter conduisent à la hiérarchie des types. » (dans Keller, 2006, p.44)*

La *théorie des ensembles* de Russel et Whitehead (1913) suggère donc que pour sortir de ce cercle vicieux paradoxal, il ne faut pas qu'une classe soit membre d'elle-même (Watzlawick et al., 1972, p. 192-194). Russel, en 1918, donne en exemple le paradoxe du barbier qui écrit sur son enseigne : *« Je rase tous les hommes du village qui ne se rasent pas eux-mêmes, et seulement ceux-là. »* S'il se rase lui-même, alors il ne respecte pas son enseigne: il raserait quelqu'un qui se rase lui-même. S'il ne se rase pas lui-même, alors son enseigne ment: de ce fait, il ne raserait pas tous les hommes du village. À partir de cet exemple, nous pouvons identifier deux ensembles : l'ensemble des hommes qui se rasent eux-mêmes et l'ensemble des hommes qui sont rasés par le

barbier. Or, si l'on tient compte de l'une ou l'autre des propositions, on crée une contradiction. Russel suggère donc de créer un autre ensemble dans lequel on peut classer le barbier. Pour briser cette contradiction, on peut, par exemple, supposer que le barbier n'est pas un homme. Donc, le message sur l'enseigne ne le concerne pas, car il ne fait pas partie de l'ensemble « homme ».

*b. Les paradoxes sémantiques*

Dans le champ des paradoxes sémantiques, les paradoxes du menteur et du barbier demeurent les plus étudiés. Les paradoxes sémantiques sont définis comme étant des paradoxes qui apparaissent dans des systèmes comme la pensée et le langage. Il s'agit de voir dans un message à caractère paradoxal laquelle des injonctions est considérée comme étant vraie ou fausse. Cette tentative de la vérité fait l'objet des travaux de Tarski (1974) qui avance qu'il y a :

« une distinction précise entre le langage qui fait l'objet de notre discussion et pour lequel, en particulier, nous tentons de construire une définition de la vérité, et le langage dans lequel la définition doit être formulée et ses implications étudiées. Ce dernier est appelé *métalangage*, le premier étant la *langue-objet* ».

La langue-objet est caractérisée *par la langue des formules* (en mathématique, par exemple) et la métalangue est celle employée *pour parler des formules*. Tarski (1974, p. 242) avance que l'énoncé : « *la neige est blanche* est vrai si et seulement si la neige est blanche. En dissociant la vérité de toute garantie, nous devenons libres d'admettre

que certaines vérités sont accessibles et d'autres non, et de considérer comme faux les énoncés restants ». Pour reprendre le paradoxe du menteur, Vidal-Rosset (2004) précise que l'énoncé X « je mens » est vrai si et si seulement « je mens » Y; donc,  $X=P$  :

*« La solution du paradoxe du menteur fait (comme celui des ensembles) l'objet d'un choix : ou bien l'énoncé "je mens" n'est pas un énoncé bien formé et on ne peut pas lui appliquer le prédicat de vérité, ou bien c'est la notion de vérité elle-même qu'il faut modifier de façon à ce que le prédicat de vérité enveloppé dans le "je mens" ne puisse pas s'appliquer à l'énoncé lui-même. » (Dans Keller, 2006, p. 46)*

Dans les paradoxes logico-mathématiques comme dans les paradoxes sémantiques, différencier les types de langues de la métalangue est donc fondamental.

### c. Les paradoxes pragmatiques

« Sois spontané! », « évite de penser à ce qui te fait peur! », « contrôle l'incontrôlable! », « évite de demander à l'autre de changer le comportement qui te gêne en désespérant qu'il ne le fasse tout seul », « Sois toi-même! », « J'aimerais que tu aies envie de faire ceci! » : ces énoncés sont considérés comme étant des injonctions paradoxales. Watzlawick (1984) classifie ces injonctions dans la catégorie des paradoxes pragmatiques.

Contrairement aux paradoxes logico-mathématiques et sémantiques, les paradoxes pragmatiques tiennent en compte du type de relation entre l'émetteur et le récepteur. Pour illustrer cette contradiction, Reichenbach (1947), cofondateur du Cercle de Vienne, propose une variante du paradoxe du barbier : « le capitaine dit au barbier

de la compagnie : *"tu raseras tous les hommes qui ne se rasent pas eux-mêmes et seulement ceux-là !"* » Avec cette injonction, le barbier se trouve dans une situation complexe, pour trois raisons: il lui est impossible de désobéir ; la relation avec son capitaine est importante ; il lui est impossible de mettre en cause l'ordre donné, peu importe la confusion du message. Donc, la complexité des interactions donne à ce paradoxe l'aspect pragmatique et entraîne une triple impossibilité : « 1. Un paradoxe linguistique à la forme injonctive auquel il est, par construction, impossible d'obéir sans désobéir ; 2. Un contexte relationnel essentiel, auquel il est impossible de se soustraire ; 3. Un interdit de discuter l'injonction, donc une impossibilité de métacommuniquer. » (Keller, 2006, p.51) La métacommunication permet de régler de nombreuses situations de communication complexe. Par contre, en ce qui concerne cet exemple de Reichenbach (1947), cette stratégie ne permettra pas au barbier de sortir de cette impasse. Le capitaine qui se trouve en position d'autorité peut refuser cette tentative.

Les injonctions paradoxales sont des phénomènes assez courants et dépassent le cadre individuel du comportement humain pour entrer dans le comportement économique et social des individus. Par exemple, un cadre d'une entreprise peut se retrouver facilement dans une situation délicate lorsque vient le temps de mettre en place de nouvelles politiques de changement organisationnel impossible à réaliser. Effet, si ce cadre ne met pas en place ces politiques, il risque d'être licencié, mais s'il tente de les mettre en place, il est clair qu'il n'obtiendra pas les résultats voulus et échouera. De plus, il risquera une perte de confiance de la part de ses collègues de travail

que les nouvelles politiques soient mises en place ou non. Ce type de paradoxe pragmatique fragilise le système et place l'individu dans une situation de double contrainte.

#### Exemple de paradoxe dans les pratiques de la corruption en Afrique

Selon nous, le paradoxe dans la corruption fait en sorte qu'il est difficile de mettre le doigt sur les pratiques de corruption. En effet, dans la littérature sur les justifications des acteurs de la corruption, nous pouvons observer des contradictions dans les valeurs :

*« "Quelquefois, ce n'est pas humain de voir une vieille femme avec sa table qui ne fait même pas 400 francs CFA de marchandises et lui donner chaque jour un ticket de 100 francs CFA ", dit un collecteur des taxes de marché, qui préfère accepter d'elle une somme inférieure qu'il empêchera sans délivrer de reçu.» (p.100)<sup>5</sup>*

Dans ce type de discours, nous pouvons voir le caractère paradoxal, contradictoire, présent généralement dans les actes de la corruption. En effet, le collecteur de taxes de marché dont il est question reste sensible à la *situation financière* de la *dame* qui est *vieille*. Si l'on essaye de décortiquer ce discours, nous pouvons identifier avant tout, la valeur de la *solidarité*, du respect envers une personne âgée<sup>6</sup> et surtout la valeur liée au *travail*, au sens du devoir. Ainsi, dans bon nombre des cas de corruption, les arguments des acteurs reposent sur la confrontation entre ces types de

---

<sup>5</sup> Cet exemple est tiré des travaux de Blundo et Olivier de Sardan (2001, p. 83)

<sup>6</sup> En Afrique, le respect des personnes âgées est une valeur importante fondamentale.

valeurs. Comme dans cet exemple, les acteurs confrontés à la corruption vacillent souvent entre deux ou plusieurs valeurs qui ne peuvent cohabiter. Au bout du compte, il s'agit ainsi de choisir entre *aider* une vieille dame qui n'a pas d'argent ou *faire son travail* qui nuira par ailleurs au travail de cette vieille dame, ce qui ne l'aidera pas. Les acteurs confrontés à la corruption dans plusieurs pays de l'Afrique subsaharienne choisiront d'*aider* plutôt que de *causer du tort*. Et selon notre approche, c'est dans ces discours paradoxaux et contradictoires que réside le nœud du problème de la corruption.

Donc avec cet exemple, le schéma du paradoxe est le suivant :

*Nuire (à la dame), c'est ne pas nuire (à l'État)*

*Ne pas nuire (à la dame), c'est nuire (à l'État)*

Dit autrement, ce paradoxe, du point de vue de la communication sociale comme acte de partage et de solidarité, peut se dire de la façon suivante :

*Vouloir être solidaire (avec autrui), c'est ne pas être solidaire (avec la collectivité)*

*Vouloir ne pas être solidaire (avec la collectivité), c'est être solidaire (avec autrui)*

#### *La théorie de la double contrainte*

En 1950, le groupe de chercheurs de l'école de Palo Alto effectue une étude systémique sur les effets du comportement paradoxal dans la communication. Il élabore avec cette approche la théorie de la double contrainte dans le mode de communication pathologique qui existait dans les familles de schizophrènes. Leur conclusion se traduit par : « Le paradoxe est un modèle de communication qui mène à la double contrainte. »

(Bateson et *al.*, 1956). Ainsi, la communication paradoxale est construite selon la logique suivante : a) il affirme quelque chose, b) il affirme quelque chose sur sa propre affirmation, c) ces deux affirmations s'excluent. Par ce fait, le sujet se retrouve dans une situation de double contrainte dans laquelle il ne voit aucune sortie possible. Cela a donc pour effet de renforcer sa pathologie.

La double contrainte (*double-bind* en anglais) implique deux ordres explicites ou implicites formulés à quelqu'un qui ne peut exécuter cet ordre sans violer l'autre ordre et un troisième ordre qui interdit de désobéir aux deux ordres formulés. Bateson (1970) précise que sans ce troisième niveau de contrainte, nous sommes face à un simple paradoxe. Il fait ainsi une différence entre une injonction paradoxale et une double contrainte. Pour illustrer la double contrainte, Watzlawick (1984) raconte l'histoire de la mère qui rend visite à son enfant et lui offre deux cravates, une bleue et une rouge. À la visite suivante, l'enfant se présente avec la cravate rouge. La mère lui dit : « tu n'aimes pas la cravate bleue? » À la visite suivante, l'enfant se présente avec la cravate bleue. La mère lui dit : « tu n'aimes pas la cravate rouge? » À la visite suivante encore, l'enfant se présente avec les cravates bleues et rouge à la fois au cou et sa mère lui dit : « Ce n'est pas étonnant que tu sois placé en psychiatrie! » (dans Anaut, 2012) Nous pouvons avoir avec cet exemple que le comportement paradoxal imposé par la double contrainte a la propriété d'être doublement contraignantes. Cela conduit donc à une communication qui devient un cercle vicieux (Watzlawick, Beavin, Jackson, 1972). Heureusement, les chercheurs de l'école de Palo Alto ne se sont pas contentés d'expliquer les

communications pathologiques. À travers ces théories, ils exposent des pistes de solutions afin de briser le cercle vicieux qu'entraîne la double contrainte.

Après avoir présenté les concepts de l'école de Palo Alto qui mettent en avant plan l'aspect relationnel dans le processus de la communication, nous allons maintenant exposer les concepts propres aux actes de langage.

### **La pragmatique des actes de langage**

Nous ne pouvons étudier la communication dans son ensemble sans faire appel aux actes de langage. Ainsi, nous ne pouvons appréhender les actes de corruption sans étudier les actes de langage qu'implique cette action (de corrompre). L'étude des actes de langage nous permettra de voir comment les injonctions paradoxales dans les actes de corruption sont formulées. Nous verrons à travers la théorie des actes la typologie des actes de langage. Précisément, nous nous intéresserons particulièrement aux actes de langages indirects et implicites.

La pragmatique linguistique est définie comme l'étude du langage en situation à partir des interactions verbales concrètes (Lohisse, 2007). Cette approche préconise donc les relations sociales dans l'étude des échanges langagiers et propose de voir le langage comme un comportement. C'est ainsi qu'est née la nouvelle linguistique pragmatique qui autrefois était une linguistique du code, car elle se limitait à l'étude de la langue elle-même et pour elle-même, donc à sa fonction représentative.

## Théorie des actes de langage

Issus des travaux d'Austin (1970) et de Searle (1969), les actes de langage sont définis comme les unités de base de la communication linguistique. Ses fondements se trouvent dans la production de signes lors de la performance d'actes de langage et non sur les signes eux-mêmes. Austin (1970) précise que les actes de langage sont à la communication linguistique ce que les gestes (ou les mouvements) sont à un jeu. Dans son ouvrage *How to do things with words* publié en 1962 traduit en français par *Quand dire, c'est faire* (1970), Austin développe l'idée selon laquelle lorsqu'un locuteur énonce une phrase, cela renvoie à accomplir un ou plusieurs actes. Dans la complexe théorie des actes de langage, les travaux d'Austin (1970) et de Searle (1969) font état de la typologie des actes de langage en plus de distinguer les actes constatifs des actes performatifs. Ils font également une distinction entre les actes de langages explicites et implicites.

## Les différents actes de langage

Afin de mieux expliquer en quel sens nous disons quelque chose tout en faisant cette chose, Austin (1970) propose de distinguer trois types d'actes de langage :

- 1) *L'acte locutoire* : c'est l'acte de dire quelque chose en produisant des sons et en prononçant des mots.
- 2) *L'acte illocutoire* : c'est l'acte qu'on accomplit en disant, c'est-à-dire au moyen de l'énonciation d'un énoncé. Ce type d'acte de langage contient généralement des verbes d'action : j'informe, j'interroge, j'avertis. Cet acte concerne la

performance du locuteur lui-même. Ici, le fait de dire a une certaine valeur. L'étude pragmatique est basée sur les actes illocutoires.

*L'acte perlocutoire* : c'est l'acte qu'on accomplit par le fait de dire. En effet, ce type d'acte concerne des mots que l'on prononce et qui produisent automatiquement des effets. Par exemple : persuader, surprendre, alarmer, inquiéter, reconforter, etc.

Actes de langage constatifs et performatifs - *Explicites et implicites*

Selon Austin (1970), les énonciations qui servent à affirmer ou à décrire les choses sont des énonciations constatatives ou simplement appelées *constatifs*. Austin (1970) a choisi le terme constatif, car ces énoncés servent à décrire l'état d'une chose qui est susceptible d'être vrai ou faux.

À l'opposé, les *performatifs* ont la capacité d'effectuer un acte. Par exemple, en disant : « Je te promets de venir demain », je ne constate rien; je ne décris même pas ce que je suis en train de faire en parlant. En réalité, je fais ce que je dis, je fais une promesse. On peut reconnaître la présence du langage performatif par l'usage du « je » ou du « nous ». Dans son ouvrage *Speech Acts* (1969) Searle complète la réflexion d'Austin affirmant que le langage performatif peut être explicite ou implicite.

Un acte performatif explicite a pour caractéristique de nommer l'acte qu'il sert à accomplir. Ainsi, l'énoncé « Je promets » est, en fait, un performatif explicite de l'acte de la promesse. Concernant le performatif implicite, il accomplit le même acte tout en n'exprimant pas le nom de l'acte en question. Par exemple, l'énoncé « Je ferai » est un

performatif implicite de l'acte de la promesse dont la formulation explicite serait l'énoncé « Je te promets de faire ».

Pour notre travail, ces travaux sur le discours implicite nous intéresseront particulièrement. En effet, l'analyse des actes de langage a longtemps été vue dans son sens littéral. Or, selon Searle (1969), le discours comporte le plus souvent des allusions, des non-dits, de l'implicite. Par exemple, un locuteur peut, en énonçant une phrase, vouloir dire autre chose que ce que la phrase signifie, comme dans le cas de la métaphore. La métaphore, utilisée souvent dans les actes de langage implicite, est définie par Searle (1969) non comme une phrase à double sens, mais comme la relation entre le sens littéral de la phrase et la signification connotative de l'énonciation par et pour les interlocuteurs. L'approche sociologique telle que vue par Bourdieu (1994) peut nous en apprendre plus sur la qualité des discours implicites/euphémisants.

### **L'implicite : une stratégie d'euphémisation**

On nomme sens implicite tout sens qui n'est pas directement lié au signifiant d'un message, mais qui est anticipé, prémédité, à partir des signifiés normalement associés de ce message. (Lalaoui-Chiali, 2008, p. 123) Pour Bourdieu (1994), toute tentation de discours implicite dans un processus d'échange consiste à faire appel à une stratégie d'euphémisation.

Bourdieu (1994), dans les *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*, expose dans le chapitre intitulé *L'économie des biens symboliques* des notions qui nous aident à

comprendre le « coût » et la « valeur » symbolique des actions. Ces actions sont construites de manière relationnelle et structurée, par rapport aux positions dans l'espace social et à la logique contextuelle des champs sociaux.

Selon Bourdieu (1994), nos actions sont guidées par « le don et le donnant-donnant » (p. 179). Cependant, entre ces deux concepts se trouve l'idée du « contre-don » que Bourdieu voit comme l'intervalle temporelle entre le don et le donnant-donnant. Ainsi, étant donné la complexité de cet échange de dons, les acteurs dans ce processus d'échange ne peuvent dire explicitement le « prix » de leur don. Bourdieu (1994) nomme cette complexité le *tabou de l'explicitation*, car « dire ce qu'il en est, déclarer la vérité de l'échange, ou, comme on dit parfois, « la vérité des prix » (quand on donne un cadeau, on enlève l'étiquette...), c'est anéantir l'échange. » (Bourdieu, 1994, p. 181). Donc, les acteurs afin de ne pas briser l'échange vont s'adresser mutuellement de façon implicite; de façon à ce que lorsqu'ils donnent à une autre personne, ce don ne soit pas perçu comme un « prêt » ou quelque chose de non souhaitable (par exemple de l'argent pour corrompre). Précisément, cette façon de dire par « l'euphémisme » ou par la « mise en forme » est une stratégie d'interaction qui permet de maintenir la communication. Toujours selon Bourdieu (1994), « l'euphémisme est ce qui permet de dire tout en disant qu'on ne dit pas; ce qui permet de nommer l'innommable, c'est-à-dire, dans une économie des biens symboliques, l'économie au sens ordinaire du terme, le donnant-donnant. » (p. 184). En fait, la stratégie d'euphémisation garantit des consensus, car elle permet de transgresser le tabou de l'explication. Ainsi, on ne remet pas en question la

rationalité de l'économie/action, car cela entrainera la remise en question de l'*habitus*. En effet, la notion d'*habitus* est à la base de la pensée bourdieusienne qu'il définit comme un ensemble de dispositions à agir, penser, percevoir et sentir d'une façon déterminée (Bourdieu, 1994). Il s'agit donc d'un ensemble de traits que l'individu a acquis et intériorisés. Selon Bourdieu (1994), l'*habitus* n'est pas seulement une reproduction d'un ordre social, mais aussi une source de nouvelles pratiques, à la manière autocorrecteur, qui se modifie en inventant de nouveaux comportements. L'individu va donc euphémiser ses propos pour nommer l'innommable et ne pas risquer de perdre son capital (symbolique).

Ces outils théoriques nous permettront donc d'étudier la place de la relation dans les interactions en situation de corruption (ISC) (Tio Babena, 2016)<sup>7</sup>. Ils nous aideront également à identifier les indices d'injonctions paradoxales ainsi que des indices de discours implicites dans les ISC. Le cadre théorique étant annoncé, nous allons maintenant spécifier nos questions et propositions de recherche dans le chapitre suivant.

---

<sup>7</sup> Le terme interaction en situation de corruption (ISC) a été inventé par le linguiste camerounais, Gilbert Willy Tio Babena

*QUESTION ET PROPOSITION DE RECHERCHE*

Notre intérêt pour l'étude du phénomène de la corruption vient du constat de l'omniprésence de cette pratique dans plusieurs pays en voie de développement, plus particulièrement en Afrique subsaharienne.

Comme le suggère le titre de ce mémoire, à savoir *la corruption comme phénomène de communication paradoxale: le cas des pays de l'Afrique subsaharienne*, nous proposons, comme question principale de recherche, de voir la corruption non seulement comme un phénomène de communication, mais surtout comme un phénomène de communication paradoxale. Le paradoxe oblitère la transparence dans la mesure où il installe une confusion. Mais comment analyser le paradoxe dans la communication?

Par souci de cohérence avec notre cadre théorique, nous allons offrir trois propositions, ou questions secondaires dont la première est inspirée de l'approche pragmatique de l'école de Palo Alto qui veut que « l'essence de la communication réside dans des processus relationnels et interactionnels. » (Lohisse, 2007, p.162). De plus, toujours dans cette logique pragmatique, notre deuxième proposition de recherche concerne les injonctions contradictoires dans les actes de langage. Enfin, notre troisième proposition reflète surtout la pensée de Bourdieu (1994) concernant la construction du discours implicite avec le langage euphémistique qui selon nous renforce l'aspect paradoxal de la corruption.

La première proposition est la suivante :

*Proposition 1* : La corruption est un acte communicationnel, donc interactionnel. Cette interaction se manifeste dans le cadre d'une relation complémentaire.

La vision de l'école de Palo Alto nous apprend, en effet, que la communication repose sur deux niveaux : la relation et le contenu. Notre première proposition fait référence à l'aspect relationnel de la communication qui se dévoile dans la rétroaction ; et d'un point de vue discursif dans l'uptake ou la reprise (Austin, 1970).

L'approche pragmatique de l'école de Palo Alto nous apprend qu'il est impossible de ne pas communiquer. Cette vision pragmatique nous enseigne également que tout comportement est communication. En effet, si la corruption est considérée comme un comportement, il devient inévitablement un acte de communication.

De cette première proposition, il convient de se questionner sur la nature de la relation que les acteurs de la corruption entretiennent les uns avec les autres. Selon l'école de Palo Alto, toute interaction est soit symétrique ou complémentaire. Ainsi, dans les interactions que nous aurons à analyser, nous allons voir si les acteurs impliqués dans les pratiques de corruption ont les mêmes comportements ainsi que les mêmes attentes durant cette transaction (relation symétrique) ou, au contraire, leurs comportements sont-ils contrastés (relation complémentaire) ? Et dans ce contraste, comment font-ils pour s'ajuster l'un à l'autre ? C'est qu'au fur et à mesure que cette communication se déroule on ne sait plus qui est l'initiateur de l'acte de corruption :

l'autorité ou le destinataire ne le nomme qu'indirectement (et peut donc se rétracter en gardant ainsi le pouvoir ou le contrôle à cause de cette ambiguïté) tandis que le destinataire se commet à travers un acte direct dans lequel il fait un geste (donne l'argent). C'est un renversement de situation où l'interaction devient paradoxale. Le corrompu en position d'autorité (et qui a fait une injonction ambiguë dans le sens d'une demande de corruption) devient la victime et le corrupteur qu'on a « obligé » de façon tacite devient le bourreau qui perpète le crime alors même qu'il est la victime à qui on soutire injustement de l'argent.

Cette ambiguïté notée dans la première proposition nous amène à énoncer une seconde proposition qui va comme suit :

*Proposition 2* : la corruption est un phénomène de communication paradoxale, car elle implique des injonctions contradictoires

Selon l'école de Palo Alto, nous faisons face à un discours paradoxal lorsqu'il y a une confusion dans les deux niveaux de la communication qui sont le contenu (le discours) et la relation. De plus, l'école de Palo Alto définit le discours paradoxal comme étant un discours renfermant une contradiction. C'est dans cette optique que nous supposons que les acteurs de la corruption lors de l'acte de la corruption sont contraints à choisir entre des valeurs qui se contredisent. Afin de vérifier cette proposition, nous tenterons d'identifier, en effet, ces valeurs et nous expliquerons en quoi elles sont contradictoires. Notre cadre théorique nous a permis d'apprendre que les individus, pour rompre avec une situation paradoxale ou parler d'un sujet tabou, vont faire appel

à des actes de langages implicites. C'est à nous basant sur cette logique que nous énonçons une troisième proposition de recherche.

La troisième proposition avancée est la suivante :

*Proposition 3* : La corruption implique un discours implicite. Vu l'aspect paradoxal de la corruption, les acteurs pour se comprendre vont utiliser des stratégies d'euphémisation.

Cette troisième proposition renvoie à l'aspect discursif (le contenu) de la communication. Il s'agit d'examiner les aspects illocutoires et perlocutoires afin de déterminer la nature des actes de langage implicites impliqués dans l'acte de corruption.

Pour cette troisième proposition, nous nous attarderons sur la façon qu'ont les acteurs de la corruption de nommer la corruption. À travers les données recueillies, nous verrons quel type d'acte de langage (explicite ou implicite) font régulièrement les acteurs dans les ISC. Cependant, étant donné que nous traitons de la corruption comme un acte de communication paradoxale, nous supposons d'ores et déjà que les actes de langage dans les pratiques de corruption sont plutôt implicites.

Effectivement, étant donné que la corruption renferme une communication paradoxale, les acteurs, pour rationaliser leur comportement, utilisent des stratégies d'euphémisation. Cette stratégie veut que les acteurs, afin de rendre acceptable la corruption, qui est condamnable, utilisent des propos implicites, atténuants. Ainsi, à des

fins d'analyse, nous porterons une attention particulière sur les propos qui tendent à euphémiser la corruption.

L'analyse des interactions en situation de corruption va donc servir à vérifier la présence de ces trois propositions dans les données que nous allons présenter dans le cadre méthodologique.

Clicours.com

MÉTHODOLOGIE

## **Protocole de recherche**

Dans le cadre de ce mémoire de recherche, nous voulons montrer comment les approches pragmatiques, notamment celles concernant la communication relationnelle, le discours ainsi que le concept de l'euphémisation, permettent de voir la corruption comme un acte de communication paradoxale. Précisément, nous supposons que les acteurs impliqués dans les situations de corruption entretiennent une relation complémentaire dans laquelle la corruption profite à l'un au détriment de l'autre. De plus, nous croyons que dans les ISC, les acteurs communiquent de façon implicite en utilisant des discours euphémisants dans le but de se comprendre et rendre acceptable leur comportement qui à la base est jugé immoral. Ces éléments confèrent à la corruption un aspect paradoxal. Dans notre analyse, on devrait donc retrouver des indices de complémentarité au niveau relationnel, des indices de discours contradictoire ainsi que des indices de propos implicites au niveau discursif.

D'un point de vue empirique, nous avons opté pour une approche qualitative. Mucchielli et Paillé (2012, p. 5) définissent la recherche qualitative comme « une démarche discursive de reformulation, d'explication ou de théorisation d'un témoignage, d'une expérience ou phénomène ». C'est dans l'optique de mieux expliquer le phénomène de la corruption en Afrique subsaharienne que nous privilégions la démarche qualitative. D'ailleurs, le Conseil pour le développement de la recherche en sciences sociales en Afrique (Codesria) insiste sur la « recherche de moyens appropriés

à l'exploration de la dynamique sociale africaine, extrêmement complexe, qui échappe souvent à la rigide emprise, trop systématique, des approches quantitativistes » (Kane, 2012, p. 152). De plus, Kane (2012, p. 163) ajoute que « Cette posture devient susceptible de produire des résultats pertinents pour étudier les représentations en situant le regard de chercheur en complémentarité avec celui des enquêtés ». En effet, c'est donc avec l'approche qualitative que nous cherchons à comprendre la relation et le contenu dans les interactions en situation de corruption en Afrique subsaharienne.

Pour cette recherche, nous nous sommes dotés d'une grille de lecture des données qui découle de notre cadre théorique et qui constitue nos hypothèses, mais nous souhaitons laisser émerger tous les principes et tous les codes – qu'ils aient été postulés ou non. Comme le rappelle Gauthier (2003) : « Le scientifique doit décrire précisément le protocole qu'il utilisera pour tester ses hypothèses, et par ailleurs il ne bornera pas son observation aux faits qui concordent avec ses idées préconçues » (p.140). Notre démarche sera donc rigoureuse et ouverte, mais à la fois explicative et exploratoire.

### **L'Afrique : une généralisation valide**

Il est primordial de se questionner sur la pertinence de considérer l'Afrique comme un vaste objet d'étude. Pour Kane (2012), afin d'éviter de tomber dans la généralisation abusive, il est nécessaire de préciser de quelle Afrique on parle. De ce fait, on ne peut pas faire une corrélation entre les résultats de la recherche d'un terrain spécifique à un continent dans son ensemble. Kane (2012) en citant (Owomoyela, 1994, p. 154) considère

que « la catégorie *Afrique* est une généralisation valide qui ne conduit pas nécessairement à considérer le continent comme un bloc monolithique et uniforme ». Ainsi, nous croyons qu'utiliser le cas général de l'Afrique est pertinent comme catégorie valable dans la mesure où en matière de cas de corruption, un cas qui se produit, par exemple, au Sénégal peut se produire au Nigéria. Tout comme une situation corrompible qui survient au Nigéria peut, sans aucun doute, survenir au Congo. Nous nous référons pour cela au caractère global de la corruption en Afrique dont parle un article de Transparency International de 2018 qui stipule que :

« Le manque de développement largement répandu – du Zimbabwe en Libye – est intensifié par des vastes systèmes de corruption qui dissuadent les investisseurs et découragent la poursuite du développement. Les fonds détournés constituent 25 pourcent des pertes de ressources liées au développement en Afrique. Les individus et les familles sont aussi affectés. En Afrique subsaharienne, un sur deux citoyens a rapporté avoir payé un pot-de-vin pour des services fonciers tel que l'enregistrement des domaines fonciers et arrêter l'accaparement de leurs maisons familiales ».

### **Contexte de la collecte de données**

L'objectif initial de ce travail était de recueillir le plus fidèlement possible les interactions dans les dénonciations des actes de corruption en Afrique subsaharienne. En Afrique, presque tous les pays se sont dotés de structures afin de lutter contre le phénomène de la corruption. Ces structures sont en majorité des instances affiliées au domaine public, donc au gouvernement en place. Leur objectif est de recueillir les plaintes de citoyens en ce qui concerne les pratiques de corruption au sens large (malversations, fraudes ou détournement de fonds par exemple) et d'entamer des procédures légales pour que les corrupteurs soient traduits en justice. Il existe également plusieurs organismes non gouvernementaux qui luttent contre la corruption. Encore une fois, ils se chargent de recueillir les plaintes des citoyens et/ou d'étudier ce phénomène pour ensuite émettre des recommandations au gouvernement.

Face à l'existence de ses nombreuses organisations, nous avons cru qu'il serait facile d'avoir accès à ces données brutes. Force est de constater que cela n'a pas été le cas. En effet, la sensibilité de notre étude a fait en sorte que tous les organismes que nous avons contactés n'ont pas accepté notre demande, même si nous comptons respecter les clauses de confidentialités. Non seulement la demande était délicate, mais l'étude impliquait que nous fassions la demande auprès de plusieurs pays de l'Afrique subsaharienne afin d'avoir un corpus représentatif de cette partie de l'Afrique. Nous avons remarqué que s'intéresser à l'étude qualitative de la corruption n'est pas vue

d'un bon œil, car il faut l'avouer, la corruption est une pratique illégale donc, les acteurs impliqués dans cette pratique n'ont pas intérêt à ce que leur comportement soit connu.

Les organismes de lutte contre la corruption que nous avons tenté de contacter nous ont confié avoir reçu plusieurs témoignages anonymes sur les pratiques de corruption, mais ils sont confrontés à un sérieux dilemme. En effet, étant donné que les personnes dénoncent de façon anonyme, ils sont, dans les majorités des cas, dans l'impossibilité d'entamer des poursuites judiciaires. Cela impliquerait que le témoin anonyme vienne devant les juges. Donc, l'anonymat fera place à la visibilité. De plus, même si le témoin anonyme n'est pas invité au tribunal, la séquence de l'histoire de la corruption étayée devant l'accusé permettra d'identifier le témoin anonyme, car l'accusé aurait, au préalable, tenté de corrompre ce dernier. Il s'agit là d'un paradoxe auquel sont confrontés régulièrement les organismes de lutte contre la corruption en Afrique selon les informations que nous avons reçues. Par contre, nous n'avons eu aucun renseignement à l'effet qu'un témoin qui n'aurait pas été partie prenante dans un acte de corruption ait été dénonciateur. Ceci pourrait certainement éviter que le corrupteur puisse retrouver celui qui l'aurait fait accuser. Ce cas de figure permettrait d'aller jusqu'à la condamnation des accusés, mais il n'en est pas fait mention, donc ce cas de figure paraît inexistant. Nous avons remarqué qu'en fait, les actes de corruption sont bel et bien présents dans l'espace public. Dans presque toutes les grandes villes africaines, les actes de corruption sont systématiquement quotidiens. Cependant, force est de

constater que le discours (explicite) sur la corruption est lui aussi quasi inexistant dans ce même espace.

Nous avons cherché des écrits scientifiques ainsi que des coupures de presse où auraient pu apparaître des traces en rapport avec les interactions en situation de corruption, pour les utiliser en tant que données. Malheureusement, la majorité des écrits scientifiques étaient essentiellement des études à caractère quantitatif et ne permettaient pas de reconnaître des interactions entre les parties prenantes des actes de corruption. De plus, dans les médias, on se contentait de rapporter les faits de manière objective sur les pratiques de corruption qui ont fait l'objet de poursuite judiciaire donc, il n'y avait pas d'indices interactifs entre les acteurs en situation de corruption mais on y voyait seulement le récit rapporté des journalistes, sans détails sur la situation de corruption.

La page Facebook *Alerte Corruption Afrique*

C'est donc face à ces constats que nous avons dû faire preuve de créativité dans le but de recueillir les données qui sauront vérifier nos hypothèses. En effet, après essuyer les refus de tous les côtés et ne pas être satisfait des informations présentes dans les médias et écrits scientifiques, nous avons créé une page sur le réseau social Facebook nommée *Alerte Corruption Afrique*. L'objectif de cette page était de recueillir les témoignages des internautes sur les pratiques de corruption dans leur pays. Cette page fut inspirée de la célèbre plateforme web créée en Inde *I pay a bride* sur laquelle les internautes sont invités à partager leurs histoires de façon confidentielle sur les

pratiques de corruption en Inde. *Alerte Corruption Afrique* a été créé le 15 juillet 2015 et quelques semaines plus tard, la page comptait déjà plus de 4000 abonnés. Au moment où nous achevons la rédaction de mémoire, la page comptait plus de 6200 abonnés. Le nombre d'abonnés ne sera pas tenu en compte lors de l'analyse des données, mais il témoigne néanmoins de l'intérêt grandissant des Africains sur la lutte contre la corruption. Il est important de rappeler qu'il s'agit d'une innovation, car jusqu'à ce jour, il n'existe aucune autre page Facebook similaire à la nôtre en Afrique. Notons également que le but premier de cette page Facebook était de nous fournir un corpus pour la rédaction de ce mémoire. Cependant, nous souhaitons l'entretenir en dehors du cadre académique.

Avant la création de cette page, nous avons remarqué que sur les réseaux sociaux (Facebook et Twitter), les individus sont plus enclins à parler des sujets tabous, des sujets qui dérangent et même à dénoncer les pratiques qu'ils jugent inacceptables. Comme le soulignent Kaplan et Haenlein (2010)

*« Social media is the social interaction among people in which they create, share or exchange information and ideas in virtual communities and networks. Furthermore, social media depend on mobile and web-based technologies to create highly interactive platforms through which individuals and communities share, co-create, discuss, and modify user-generated content. They introduce substantial and pervasive changes to communication between organizations, communities, and individuals. »*

Dans l'univers virtuel *Alerte Corruption Afrique*, les internautes sont non seulement invités à partager leurs histoires de manière confidentielle, mais aussi à réagir

aux différentes publications. Les témoignages sont envoyés par messagerie privée et ils sont ensuite publiés sur la page Facebook avec l'accord du témoin anonyme après correction des erreurs syntaxiques. De plus, étant donné que nous garantissons un anonymat total aux témoins, nous nous assurons de changer les noms des personnes en plus d'effacer tout élément pouvant les identifier.

Dans le but de recueillir plusieurs témoignages, nous alimentons la page essentiellement avec des sujets en lien avec les pratiques de corruption et les internautes réagissent à ces contenus. Une fois qu'ils ont commenté cet article, la plateforme Facebook nous permet d'envoyer un message privé aux commentateurs. C'est alors que nous les remercions pour leur commentaire pertinent et les demandons la question délicate qui va comme suit : *Voulez-vous nous partager votre histoire en lien avec les pratiques de corruption en toute confidentialité?*

L'abonné décide alors, ou non, de nous raconter son histoire. Ensuite, nous expliquons également l'objectif de la création de la page qui est en lien avec ce travail et lui demandons s'il veut participer à cette recherche. Ainsi, le témoin anonyme nous partage son histoire sur la corruption en portant une attention particulièrement sur les interactions lors de cette transaction de corruption.

## **Méthode de collecte de données**

Le discours rapporté dans le récit, sélection des données

Dans le but d'être en adéquation avec notre outillage théorique, à savoir l'analyse des interactions en situation de corruption, nous avons voulu recueillir le discours des acteurs sous forme de récit. Nous avons privilégié cette méthode pour sélectionner les récits des internautes qui nous le permettaient, car elle nous semblait la plus appropriée pour répondre à l'objectif de ce travail. Labov (1978) définit le récit comme « une méthode de récapitulation de l'expérience passée consistant à faire correspondre à une suite d'événements (supposés) réels une suite identique de propositions verbales » (p. 295). En se référant à Perelman et Olbrechts- Tyteca (1988), Martel (1998) attribue plusieurs fonctions au récit. Il permet de :

- Augmenter le temps d'énonciation consacré à l'argument;
- Stimuler l'imagination en reproduisant verbalement la scène;
- Accentuer davantage l'illusion de réalité en actualisant les paroles et le temps de l'événement à cause de ses nombreux recours au discours rapporté.

En effet, les interactions entre les acteurs dont nous tiendrons compte dans notre analyse et que nous avons sélectionnés, sont sous forme de discours rapporté. On parle de discours rapporté quand une personne rapporte les paroles d'une autre personne ou bien ses propres paroles. Joseph Adjé Anoh (2011, p.69) définit le discours rapporté dans les récits comme :

*« tout procédé énonciatif qui permet à un locuteur (L) au moyen de divers éléments linguistiques et typographiques), de faire mention ou d'introduire, de manière explicite ou non, une ou plusieurs énonciations (E) (qui peuvent être des propos d'autrui, mais aussi ses propres propos, tenus antérieurement), dans l'énonciation en cours ».*

Dans la narration, le discours rapporté permet de concrétiser les énoncés d'autrui. Il consiste à rendre présent, par la seule magie de son verbe, ce qui est effectivement absent, et qu'il [le locuteur] considère comme important pour son argumentation, en les rendant plus présents (Perelman et Olbrechts Tyteca 1988, p. 56). Le discours peut être rapporté directement ou indirectement. Le discours direct commence généralement par un verbe de parole contenu dans l'énoncé qui le précède ou qui le suit. L'énoncé rapporté et son énoncé introducteur sont syntaxiquement indépendants l'un de l'autre. Quant au discours indirect, il est lui aussi généralement introduit par un verbe de parole, mais l'énoncé rapporté et son énoncé introducteur sont liés syntaxiquement l'un à l'autre par le pronom relatif *que*.

Exemples<sup>8</sup> :

- *Il m'a dit : « donne-moi l'argent du thé »* - Discours rapporté direct
- *Il m'a dit qu'il fallait que je lui donne l'argent du thé* - Discours rapporté indirect

---

<sup>8</sup> Ces exemples de discours sont inspirés de notre corpus.

Plusieurs chercheurs (Maingueneau, 1991; Vincent, 2004; Rosier, 1997) se sont intéressés au discours rapporté, notamment à la fiabilité de celui-ci dans le récit. Par ailleurs, dans Rioux-Turcotte (2016, p. 33) la ScaPoLine<sup>9</sup> nous apprend que :

*« tout énonciateur est responsable de ce qu'il énonce si : 1) il en est la source et 2) il est celui qui attribue une valeur de fiabilité à l'énoncé. C'est ensuite qu'il peut préciser le degré de sa [responsabilité énonciative] en introduisant des marqueurs exprimant un engagement ou un désengagement au sujet de l'énoncé ».*

Les locuteurs qui ont partagé leurs témoignages ont « un terrain commun » avec les acteurs dont ils rapportent le discours. On peut donc attribuer une valeur de fiabilité à leur énoncé (Vincent, 2004, p. 244) étant donné qu'ils étaient présents lors de la transaction de corruption rapportée. Dans un contexte de discours rapporté, le narrateur doit être un des acteurs (ou être suffisamment proche d'un des acteurs pour s'être approprié les événements) ou un témoin direct des événements (Laforest et Vincent, 1996, p. 21).

#### Choix de trois corpus

Dans le cadre de ce travail, nous avons choisi de soumettre trois témoignages (présenté en intégrale en annexe dans ce travail) à titre d'analyse dans le but de vérifier nos propositions de recherche. Évidemment, ces choix ne se sont pas fait de façon aléatoire. Nous avons décidé de retenir ces trois histoires, car elles contenaient plusieurs indices interactifs. Sur la page Facebook créée, la plupart des cas étaient des histoires

---

<sup>9</sup> la théorie SCAndinave de la POlyphonie LINGuistiqueE.

courtes. En effet, nous avons remarqué que les abonnés avaient tendance à nous envoyer le résumé d'un contexte de situation de corruption donnée. À titre d'exemple, voici un cas très court dont nous ne nous servons pas dans le cadre de ce travail, car il ne contient pas assez d'éléments d'échanges interactifs entre les acteurs :

*« Arrêtée avec des amis en voiture, je n'étais pas au volant cette fois. On est arrêté par une patrouille de contrôle. Le conducteur tend son permis. Je fais de même. "Le permis n'est pas une pièce d'identité", dit l'agent. Et pourtant, il y avait mon nom/prénom/Date de naissance. Je tends alors mon passeport. "Le passeport n'est pas une pièce d'identité, c'est un document de voyage", me dit-il encore. Là, je suis morte de rire et je ne pouvais m'empêcher d'éclater de rire. Je le regarde avec un air désespéré et je lui demande combien il a besoin. Il me regarde avec l'air de dire "c'est toi qui vois". Je lui donne 2000 francs et on est parti. »*

Selon notre perception, ce type de court témoignage ne permet pas d'évaluer avec exactitude la nature de la relation entre les interactants. Cependant, il est important de noter que dans ce témoignage, il existe des indices de discours implicites qui nous permettent de déceler la tentative de négociation entre les interactants (« *c'est toi qui vois* »).

C'est donc pour ces raisons que nous avons choisi d'analyser trois situations de corruption qui sont, selon nous, assez détaillées pour vérifier nos différentes propositions de recherche par la méthode de l'analyse compréhensive du discours.

Pour résumé, pour notre premier critère de sélection, le corpus fut élagué tout d'abord par le consentement que nous avons reçu des personnes qui avaient posté des

récits sur la page facebook que nous avons ouverte. Éthiquement parlant, nous leur garantissons par la même un anonymat total sur la page et leur confirmions qu'il en serait de même dans cette étude. Notre autre critère fut de faire le choix d'avoir des récits de situations de corruption détaillées plutôt que générales pour pouvoir définir les interactions entre les acteurs des situations, enfin, comme dernier critère, il fallait que ces situations de corruption aient eu lieu dans un pays ou un autre du continent africain.

### **Méthode d'analyse**

La méthode d'analyse que nous avons retenue pour analyser les interactions en situation de corruption est celle de l'analyse compréhensive du discours. Cette méthode a été élaborée par les sociolinguistes américains Labov et Fanshel (1977) dans l'ouvrage intitulé *Therapeutic Discourse : Psychotherapy as Conversation*. En combinant l'analyse linguistique et conversationnelle, les deux chercheurs ont mis au point cette méthode jugée efficace grâce à sa clarté, son caractère reproductible et généralisable (Steck, 1980); ce qui fait en sorte que cette approche malléable peut donc s'appliquer aux différentes formes d'analyses discursives.

Les auteurs font une distinction entre la force illocutoire qui permet à l'action d'être accomplie par l'usage de l'acte de langage et la force locutoire qui renvoie à la signification de la phrase. C'est donc dire qu'il y a une différence entre « ce qui est dit » et « ce qui est fait » dans le discours. Inspirant de la théorie des actes de langage, Labov

et Fanshel (1977), à travers l'analyse d'un discours thérapeutique arrive à la conclusion que le langage peut être analysé comme un acte comportemental. Par exemple, un énoncé qui se verbalise par : « Bonne nuit! » pourrait être perçu comme un simple acte d'émission verbal (acte locutoire). Or, cet acte est facilement identifiable. On peut donc comprendre qu'il s'agit là d'un souhait. L'énoncé locutoire « Bonne nuit! » a ainsi une forme illocutoire, car on comprend que cet énoncé fait l'action de *souhaiter* une bonne nuit. Si l'on prend en compte le contexte de cette énonciation, l'interlocuteur peut avoir formulé ce souhait pour faire comprendre qu'il est l'heure d'aller dormir (acte perlocutoire).

Le contexte (premier niveau d'analyse) dans lequel s'inscrit l'énonciation prend une place importante dans l'analyse compréhensive du discours, car il permet de comprendre ce qui est dit et ce qui est fait (deuxième niveau d'analyse). Ces deux niveaux d'analyses vont donc permettre de comprendre « ce qui se passe vraiment » dans un discours. Pour illustrer ces niveaux, Lienard (2012) donne en exemple l'énoncé suivant: « que faites-vous ici ? » Ainsi, cet énoncé pose une question. Par contre, si l'on suppose que cette question est posée par une personne vivant seule qui découvre un intrus chez elle dans la nuit, son affirmation serait plutôt « expliquez- vous ou j'appelle la police ». Donc, la question (ce qui est fait) et l'affirmation (ce qui est dit) permettent de comprendre le discours (ce qui se passe vraiment). Pour faciliter cette compréhension, Labov et Fanshel (1977) proposent de prendre en compte les éléments

paralinguistiques (intonations, mimiques ou mouvements du corps par exemple) et effectuer un travail d'expansion du sens de l'énoncé (qui permet de décortiquer).

Cependant, relever les éléments paralinguistiques en contexte de discours rapporté écrit comporte des défis. En effet, étant donné qu'il ne s'agit pas de propos énoncés physiquement, on peut penser qu'il est alors impossible d'identifier les signes paralinguistiques dans le corpus. Cependant, Torodov (1981) dans son livre qui explique les raisonnements du penseur russe Mikhaïl Bakhtine (1895-1975) fait mention de l'*intonation* du texte (du discours). D'ailleurs, Torodov (1981, p. 74) rapporte la pensée de Bakhtine en précisant que :

*« Dans l'intonation, le discours entre en contact immédiat avec la vie. Et c'est avant tout dans l'intonation que le locuteur entre en contact avec les auditeurs : l'intonation est par excellence sociale. L'intonation est le conducteur le plus souple, le plus sensible, des relations sociales qui existent entre interlocuteurs dans une situation donnée [...]. L'intonation est l'expression phonique de l'évaluation sociale ».*

Ainsi, l'expression de valeurs du discours permet d'évaluer la valeur sociale (que nous pouvons également nommer l'émotion) de ce même discours. Dans la poésie comme le récit, l'intonation peut être détectée en combinant l'expression de valeurs qui suggère un *geste* (le mouvement signifiant du corps) et une *voix* (la manière de dire/écrire) (Torodov, 1981, p. 74).

Tout ce processus d'analyse permettra à la fin d'identifier des propositions qui soutiennent et organisent le discours à un niveau local et général. Ces propositions sont un ensemble de rôles, de normes et de croyances (Steck, 1980) sous-jacentes qui permettent au locuteur de se faire comprendre par son interlocuteur par le partage supposé d'un savoir qui relève du sens commun. Ainsi, les interactions de la vie quotidienne seront interprétées selon les règles dans un contexte social déterminé. C'est en analysant une interaction dans son entièreté (ce qui dit + ce qui est fait + le contexte) qu'on pourrait éventuellement regrouper les propositions locales qui soutiennent chaque énoncé en un ensemble de propositions plus générales. Dans l'exemple tiré de chez Lienard (2012, p. 62), une des propositions locales serait : « un inconnu n'a rien à faire dans ma maison la nuit. » Et la proposition générale de cet énoncé serait : « le droit à la propriété privée implique le droit à la sécurité ».

La méthode de l'analyse compréhensive du discours donne la possibilité au chercheur de pénétrer le vécu et le ressenti des acteurs. Elle permet également au chercheur d'utiliser son intuition pour étudier la manière dont les acteurs de la vie quotidienne mettent en œuvre dans leur vie de tous les jours, pour donner un sens à leurs actions et à celle des autres.

Avant de rendre compte de nos résultats, nous nous empressons de noter que l'objectif de ce travail inductif n'est pas d'arriver à une généralité, mais bien à une validité. Ainsi, dans notre processus d'analyse compréhensive du discours, nous

empruntons à la méthode de la théorisation ancrée (*grounded theory*) de Glaser et Strauss (2010), une posture plus positiviste. Selon cette posture, « la procédure d'analyse garantit que les résultats sont « universels », c'est-à-dire valables pour tout phénomène de la même catégorie » (Keller, 2013, p. 419). Et ce, même si l'analyse concrète se fonde sur l'observation des phénomènes singuliers. Avec cette démarche inductive, étant donné que la vraie réalité des phénomènes qui nous intéresse se manifeste dans les données (*all in data*), alors nous obtenons des résultats objectifs, valides et fiables (Glaser et Strauss, 2010). Cette prétention à la validité est légitime dans la mesure où justement « la réalité qui nous intéresse est « dans les données », sans ambiguïté, et qu'elle nous sert de critère de validation » (Keller, 2013, p. 418).

Pour revenir à notre méthode d'analyse qui est celle de l'analyse compréhensive du discours, cette méthode exige que l'on tienne compte du contexte dans lequel l'interaction évolue. Il s'agit d'une méthode rigoureuse qui permet d'identifier, grâce à l'expansion, les signes paralinguistiques, les métaphores et jeux de langage, les déictiques ainsi que les propositions propres à un discours. Notre analyse basée sur trois corpus sera donc interprétée selon les trois théories que nous avons présentées dans notre cadre théorique. Voici comment nous avons procédé pour analyser nos données en lien avec les interactions en situation de corruption :

Unité de sens étudiée

*« je savais que le deuxième point d'entrée était plus cher parce qu'il était un peu plus loin de la frontière [nom du pays]. Cependant, mon ami m'a confirmé que son frère pouvait faire me dédouaner mes fournitures sans encombre à moindre coût, à condition que je leur donne « l'argent du thé », m'a-t-il dit en rigolant.*

*Avant de partir, il m'a serré la main très fort et m'a dit : « Mon ami, prend mes coordonnées, tant que je suis en poste ici, tes marchandises passeront, car c'est la famille. Toi-même, tu sais! »*

Description des signaux paralinguistiques

L'intonation dans le discours rapporté fait référence au rire : « *m'a-t-il dit en rigolant.* »

Le geste de tendre la main : « *il m'a serré la main* »

Déictiques identifiés

Leur (les agents du service des douanes); il (un agent spécifiquement)

Identification et analyse métaphorique

*« l'argent du thé »; « c'est la famille »; « Toi-même, tu sais! »* : constituent des éléments métaphoriques, implicites, pour dire le « prix de la corruption » qui équivaut à « l'argent du thé ». De plus, l'énoncé « *c'est la famille* » permet de déterminer la nature de la relation des deux protagonistes qui suggère une certaine familiarité, donc une certaine symétrie dans la relation.

Expansion

*Du point de vue du témoin :*

- Je suis prêt à rallonger mon chemin pour payer moins cher mes fournitures.
- Je suis prêt à donner « l'argent du thé » (de corrompre) pour payer moins cher mes fournitures.
- Je sais que ce n'est pas bien de faire la corruption, mais si cela peut me permettre de payer moins cher, alors il n'y a pas de problèmes. (Situation contradictoire)

*Du point de vue de l'agent :*

- Je fais bien mon travail, mais si c'est pour dépanner la famille, alors il n'y a pas de problèmes.
- Je suis prêt à nuire à l'État si cela me permet d'avoir en plus « l'argent du thé ».

Propositions locales

P1 : Il est bien de faire de la corruption si cela me permet d'avoir mon gagne-pain (témoin)

P2 : Il est bien de faire de la corruption si cela permet d'aider la famille (agent)

*Ainsi de suite...*

ClicCourts.com

RÉSULTATS

## Présentation des résultats

### Remarques préliminaires

Grâce à la méthode d'analyse compréhensive du discours, nous avons trouvé plusieurs propositions qui valideront nos hypothèses de recherche. Avant de rendre compte de ces résultats, nous allons apporter quelques indications sur les données recueillies qui permettront de comprendre les enjeux en lien avec celles-ci.

Les trois histoires sur les ISC que nous avons retenues pour analyse nous ont été envoyées via la page Facebook *Alerte Corruption Afrique*. Le premier cas de corruption raconte l'histoire du *Témoïn 1* et l'agent du service des douanes. Le deuxième cas porte sur l'histoire d'un homme d'affaires avec un proviseur d'université. Ce cas a été rapporté par le *Témoïn 2*. Enfin, le troisième cas retenu concerne l'histoire d'un ancien fonctionnaire (*Témoïn 3*) et de ses supérieurs.

Procéder à une analyse compréhensive du discours exige de la rigueur dans la lecture des discours. Dans ce travail, on ne s'attarde pas uniquement sur les énoncés (textuels) eux-mêmes : on tient également compte du contexte dans lequel les énoncés s'inscrivent afin d'éviter toute mauvaise interprétation du sens de ces derniers. C'est la raison pour laquelle nous avons tenu à recontacter nos *témoins 1, 2 et 3*, toujours via Facebook. Nous avons ainsi pu leur demander de nous donner plus de détails sur le contexte de leurs histoires.

Les éléments (discours et contexte) pris en compte, nous ont permis d'appliquer la technique d'expansion du discours, spécifique à l'analyse compréhensive du discours. Présentés en trois temps, nos résultats porteront d'abord sur les propositions concernant la nature de la relation (complémentarité ou symétrie) que nos témoins entretiennent avec leur interlocuteur dans les ISC. Ensuite, nous présenterons les résultats sur les injonctions contradictoires, car nous croyons que les ISC sont une entreprise paradoxale. Enfin, la dernière partie des résultats sera consacrée aux indices de discours implicites dans les ISC.

Tableau 1 : thématiques analysées

Thèmes	Notions
Nature de la relation	Complémentaire
	Symétrique
Injonctions paradoxales	Valeur 1
	Valeur 2 <i>et plus</i>
Stratégies d'euphémisation	Discours implicite – métaphores

## Explication des résultats

La nature de la relation

Tableau 2 : Propositions locales sur la nature de la relation

La nature de la relation		
Les cas	Proposition locale (PL)	Proposition générale (PG)
Cas 1	<p>PL 1. Lorsqu'il s'agit du patron, on doit être courtois avec ce dernier.</p> <p>PL 2. Il est logique de rallonger son chemin si cela nous permet d'en tirer profit.</p> <p>PL 3. Et si un ami nous propose un service et surtout si ce service nous est profitable, nous n'avons pas le droit de refuser.</p> <p>PL 4. Si une demande est formulée de façon courtoise, il est difficile de refuser.</p> <p>PL 5. Rendre service à un ami n'est pas une mauvaise chose.</p> <p>PL 6. Chaque rencontre nous permet de développer un nouveau réseau.</p> <p>PL 7. Lorsque le processus de corruption est entamé avec une personne, il est impossible d'annuler ce lien à moins de cas de force majeure.</p> <p>PL 8. Je ne donne pas à l'agent un pot-de-vin, mais bien de l'argent pour qu'il achète du thé.</p> <p>PL 9. C'est son gagne-pain.</p> <p>PL 10. Quand il s'agit de la famille, il est hors de question de la pénaliser.</p> <p>PL 11. Si on a les moyens de payer pour avoir des services, alors tant mieux.</p> <p>PL 12. Le pays est fait ainsi</p> <p>PL 13. C'est la façon habituelle de fonctionner.</p>	<p>Une relation complémentaire est nécessaire au début de toute tentative de transaction corruptible.</p> <p>Il est important de montrer à l'autre qu'on a le pouvoir de lui rendre service ou qu'il a le pouvoir de nous rendre service.</p>

Cas 2	<p>PL 14. Il est important de s'adresser à son interlocuteur qui occupe une position supérieure avec un ton formel</p> <p>PL 15. Quand il s'agit de rendre service à son fils, tous les moyens sont bons</p> <p>PL 16. Je suis un homme d'affaires, j'ai le pouvoir en temps normal, mais pas cette fois.</p> <p>PL 17. Le proviseur a le pouvoir de me rendre service.</p> <p>PL 18. Même si on est un homme d'affaires, et qu'on a du pouvoir, quand on vient de demander service, il faut montrer à l'autre personne qu'elle est importante aussi sinon même plus que vous.</p> <p>PL 19. Les gens qui font de la corruption ne sont pas mauvais en soi.</p> <p>PL 20. Lorsqu'on expose son problème, il y a toujours moyen de se faire comprendre.</p> <p>PL 21. Même si on est proviseur d'une institution, on reste quand même un père de famille.</p> <p>PL 22. En tant que père de famille, je comprends la situation.</p> <p>PL 23. Je ne fais pas de corruption lorsque ma contribution permet à quelqu'un de passer de bons moments en famille.</p>	<p>Il faut comprendre l'autre, se mettre à sa place.</p> <p>Une relation symétrique (d'égal à égal) est nécessaire que la corruption s'effectue.</p> <p>Dans un contexte de travail, faire de la corruption est une obligation.</p>
Cas 3	<p>PL 24. Il faut être courtois quand on demande un service.</p> <p>PL 25. Même si ce service est demandé à un subalterne, il faut quand même un minimum de courtoisie.</p> <p>PL 26. Parfois, il faut même installer une relation de familiarité lorsqu'on demande des services à caractère sensible.</p> <p>PL 27. Par contre, si le subalterne refuse d'effectuer la tâche, il faut durcir le ton.</p> <p>PL 28. On ne discute pas les ordres surtout si ceux-ci viennent du supérieur.</p> <p>PL 29. Même si les tâches sont en contradiction avec tes valeurs, il est important d'exécuter.</p>	<p>Si l'on refuse cet ordre, on risque d'être renvoyé.</p>

Selon la théorie de la communication de l'école de Palo Alto, dont nous nous inspirons dans le cadre de ce mémoire, dans toute interaction humaine la relation est soit symétrique soit complémentaire. La relation complémentaire se définit par une position haute et une position basse (relation verticale) alors que la relation symétrique se définit par deux positions au même niveau (relation horizontale). Comme nous l'avons vu dans le cadre théorique, cette réciprocité dans les relations peut être stable ou fluide.

En analysant les ISC dans les données, nous avons constaté que les acteurs s'ajustent l'un à l'autre constamment. En effet, les interactions débutent toujours dans une relation de complémentarité (PL1, PL14, PL16, PL17, PL26, PL27, PL28, PL29). Cependant, cette relation de complémentarité semble disparaître lorsque la transaction de la corruption est conclue (PL4, PL5, PL7, PL10, PL18, PL20, PL23, PL24, PL25).

Dans les ISC du premier cas, le *témoin 1* nous apporte que l'interaction avec l'agent des services douaniers a débuté par l'énoncé suivant de ce dernier: « *Ah! C'est toi le patron, l'ami de Gaoussou (nom fictif)? On t'attendait! Et le voyage s'est bien passé?* » (PL1) Nous pouvons voir des indices de relation de complémentarité verticale. En temps normal, l'agent est dans une position haute, car il incarne l'autorité et représente le gouvernement. Or, on peut voir que dans cette ISC, c'est lui qui est dans une position basse, car d'entrée de jeu, il déclare au *témoin 1* que celui-ci est « *le patron* ». Il y a donc une relation complémentaire (PL1). Au fur et à mesure de l'interaction, l'agent change de position et montre peu à peu au *témoin 1* qu'ils sont

dans une même position. S'installe alors une relation symétrique entre les deux protagonistes. Ainsi, lorsque la transaction de corruption est conclue, on perçoit alors une relation de familiarité : « *Mon ami, prend mes coordonnées, tant que je suis en poste ici, tes marchandises passeront, car c'est la famille. Toi-même, tu sais!* » (PL6, PL7, PL13)

L'agent qui appelait le *témoin 1* « *patron* » fini par le considérer comme un ami (« *mon ami* »). De plus, il va même jusqu'à le considérer comme un membre de la famille (« *c'est la famille* ») (PL10). Au regard de ce changement de niveau du *témoin 1*, à la fin de l'acte de corruption, on peut supposer que les deux individus sont sur un pied d'égalité pour l'agent des douanes.

L'analyse des interactions dans le deuxième cas nous montre que les ISC débutent avec dans une relation complémentaire verticale elle aussi. En effet, lorsque l'homme d'affaires vient voir le proviseur de l'université, il s'adresse à ce dernier sur un ton très formel : « *M. le proviseur* » (PL14). Avec cette injonction, l'homme d'affaires montre au proviseur que ce dernier a le pouvoir d'aider son fils à obtenir son diplôme. De plus, pour renforcer cette position hiérarchique, l'homme d'affaires va même jusqu'à confesser : « *Comme vous le savez aussi, je n'ai pas été à l'école* » (PL15, PL16, PL17). Ce faisant, il veut reconnaître l'ascendance intellectuelle (une certaine forme de pouvoir) de son interlocuteur. On serait facilement tenté de croire qu'étant riche, l'homme d'affaire pourrait « acheter » le proviseur. Or, dans ce cas précis, l'homme d'affaires montre sa richesse, mais il est conscient du pouvoir de son interlocuteur, car après tout, il est le directeur de l'université et a le pouvoir au sein de cette institution (PL18). Il y a

donc une relation de complémentarité verticale. Cependant, lorsque l'interaction évolue et que le proviseur semble ouvert aux propositions de l'homme d'affaires (PL20), nous avons remarqué l'apparition de relation de familiarité (symétrie) : « *Aucun problème monsieur, ne vous inquiétez pas [...], il réussira. Désormais, je le prendrai comme mon fils. Ne vous t'inquiétez pas* ». Pour montrer sa bonne foi et pour rassurer l'homme d'affaires, le proviseur lui dit qu'il prendra son fils comme s'il était le sien (comme s'il voulait dire, je suis comme toi : un père de famille. Donc, ton fils sera mon fils) (PL21, PL22). Nous pouvons donc dire que la relation qui était complémentaire est devenu symétrique. Le *témoin 2* nous rapporte également dans cette ISC, que l'homme d'affaires « *a sorti une enveloppe d'argent de sa poche comme contribution afin d'aider le proviseur à supporter les dépenses au vu de la fête de qui approchait à grand pas.* » Ce faisant, l'homme d'affaires montre que le proviseur est dorénavant comme un membre de sa famille, car il lui donne une « contribution » afin de l'aider à la préparation de la fête, comme le ferait n'importe quel membre d'une même famille dans la plupart des sociétés africaines (PL23).

Dans le troisième cas avec le *témoin 3*, l'interaction commence par une relation qui semble être symétrique dans un contexte qui favorise la complémentarité verticale (la structure hiérarchique au travail). Tout commence quand le directeur de section du département du *témoin 3* vient le voir dans son bureau. Habituellement un directeur occupe une position haute au sein d'une organisation. Cependant, lorsque le directeur s'adresse au *témoin 3* pour lui parler de la transaction de corruption, il lui dit : « *Mon*

*Frère, il faut qu'on parle.* » Ici, le directeur semble initier une relation de familiarité alors qu'il occupe en temps normal une position haute (PL24, PL25, PL26). Mais dans cette situation, il se met au même niveau que notre *témoin 3* étant donné qu'il a quelque chose à lui demander (ordonner) : « *J'ai besoin de ta signature ici et là* ». Lorsque le *témoin 3* lui demande s'il peut prendre connaissance du contenu des documents avant d'apposer ses signatures – on voit ici, une certaine remise en question de l'autorité – le directeur a alors réaffirmé sa position haute initiale : « *Il (le directeur) m'a dit : "tu ne vas pas encore me mettre des bâtons dans les roues là? ...Si toi, tu n'as pas besoin d'un bonus ce mois-ci, bah moi oui..." avec un ton dur.* » Le directeur change ainsi d'intonation (signes paralinguistiques), car il sent que le *témoin 3* prévoit ne pas rentrer dans le cercle de la corruption (PL27). Il lui rappelle même qu'« *On ne discute pas les ordres qui viennent d'en haut.* » Le *témoin 3* qui était alors « un frère » (PL24) retrouve tout d'un coup sa place initiale de subordonné en formulant son désaccord à l'accomplissement de la transaction corrompible (PL28). Face à ce refus de coopération, le directeur fait intervenir le grand directeur du département. Celui-ci n'hésite pas à rappeler au *témoin 3* sa position inférieure : « *Tu n'es que l'adjoint du directeur.* » Il va même jusqu'à sous-évaluer les tâches organisationnelles du *témoin 3* : « *Ta signature est nécessaire, mais pas ton avis.* » Avec cette affirmation, le grand directeur confirme sa position hiérarchique (relation complémentaire). Le grand directeur donne alors deux choix au *témoin 3* : soit il signe le document et prend l'argent, soit refuse l'offre et signe

sa lettre de démission (PL29). Dans ce cas d'ISC que nous avons retenu, le témoin a refusé d'être complice de corruption et la transaction n'a donc pas été conclue.

Rappelons que dans les ISC concernant les cas 1 et 2, les interactions débutent dans une relation qui semble complémentaire. Pour que s'effectue la transaction de la corruption, il est essentiel que chaque acteur se positionne vis-à-vis de l'autre. Ainsi, dans l'interaction, chacun connaît la position haute ou basse de l'autre et module l'interaction en fonction de cette position. En situation de corruption, la relation qui était complémentaire (l'un a le pouvoir de rendre service à l'autre, et ce, de façon mutuelle) semble devenir une relation symétrique. Comme si dans le processus de corruption, la notion de pouvoir disparaissait lorsque la transaction de la corruption est conclue puisque le corrompu a rendu service au corrupteur, il se place donc à son niveau.

#### Les injonctions paradoxales

Durant tout le processus de ce travail de recherche, nous nous sommes entretenus avec divers acteurs impliqués de près ou de loin dans les situations de corruption. Un fait a retenu notre attention : tous les acteurs impliqués sont conscients de la nuisance de la corruption. Ils savent que la corruption est un « mal ». Or, les chiffres (statistiques de Transparency International (2014), par exemple) montrent que ce phénomène est très répandu sur le tout continent africain.

Notre analyse des ISC nous montre que les acteurs en situation de corruption sont constamment en conflit avec des valeurs personnelles et sociétales.

Dans la déclaration du *témoin 1*, nous pouvons parler de présence d'injonctions paradoxales si l'on suppose que l'agent du service des douanes est conscient qu'il commet une infraction en étant impliqué dans une situation de corruption. Cette supposition est avérée, car cette transaction de corruption se fait en cachette. Il se cache car il sait que son geste est mauvais. Le paradoxe se situe autant du point de vue de l'agent et du point de vue du *témoin 1*.

Tableau 3 : Propositions locales sur les injonctions contradictoires – Cas 1

Les injonctions contradictoires	
Propositions locales <i>Agent</i>	Propositions locales <i>Témoin 1</i>
<p>PL 30. Faire de la corruption amène un manque à gagner pour l'État, mais ne pas faire de la corruption amène un manque à gagner pour soi-même.</p> <p>PL 31. Faire de la corruption me discrédite aux yeux de mes collègues, car du point de vue éthique, la corruption est mal. Cependant, ne pas faire de la corruption me discrédite également, car tout le monde fait de la corruption.</p> <p>PL 32. Je dois faire comme tout le monde, même s'il s'agit d'un acte non acceptable.</p> <p>PL 33. Faire de la corruption fait de moi un agent malhonnête, mais ne pas faire de la corruption fait également de moi un agent détestable (antisociale,</p>	<p>PL 34. Faire de la corruption entraîne est un manque à gagner pour l'État, mais en tant qu'homme d'affaires, ne pas faire de la corruption entraîne un manque à gagner pour moi.</p> <p>PL 35. Faire de la corruption me donne une image négative aux yeux de la société, mais ne pas faire de la corruption me donne également une image négative, car je ne fais pas comme tout le monde.</p>

méchant et dépourvu de toute compassion)	
<p>Propositions générales :</p> <p>Il est légitime de faire de la corruption si, et seulement si cela nous permet de faire du bien à soi-même.</p> <p>Il est légitime de faire de la corruption si, et seulement si cela ne nous fait pas passer pour une personne détestable, dépourvue de toute compassion.</p> <p>La corruption est un acte nécessaire.</p>	

Le tableau ci-dessus montre clairement les conflits que peuvent avoir les acteurs en situation de corruption. En effet, dans le premier cas, si l'agent au moment de l'ISC décide de corrompre, il se trouve alors dans une situation où il risque de nuire à l'État car il a fait une fausse déclaration en affirmant que les marchandises du *témoin 1* étaient des engrais. Ainsi, les taxes douanières sont moins élevées pour ce type de marchandises : « *c'est plus cher de dédouaner des fournitures de bureau que des engrais, et si je dis que ce sont des engrais personne ne posera de question* », et dans ce processus de corruption, l'agent nuit au système étatique. Il nuit aussi à son propre travail, car il va à l'encontre de son code de travail. D'un autre côté, si l'agent en question décide ne pas être corrompu, il risque de nuire à sa propre personne. Précisément, la corruption étant vue comme un moyen d'avoir un revenu supplémentaire, s'il ne commet pas d'acte de corruption, il risque de pas avoir son gagne-pain. Cette contrainte pourrait, par exemple, faire référence au fait de nourrir sa famille. De plus, puisque s'est installée

entre les deux acteurs une relation symétrique, ne pas être corrompu dans cette situation reviendra à dire qu'il ne faut pas être son ami, sa famille : « *Mon ami, [...] c'est la famille. Toi-même tu sais!* ». Par ailleurs, la corruption étant un acte qui semble être accepté dans ce milieu, si l'agent décide de ne pas commettre d'acte de corruption – faire comme tout le monde – il risque de nuire à son travail et à celui de ses collègues.

Du point de vue du *témoin 1*, commettre un acte de corruption semblait être la piste la plus logique : « *C'est le pays qui est comme ça, pas moi. Impossible d'obtenir quoi que ce soit sans payer* ». Le témoin 1 est conscient qu'en empruntant le chemin de la corruption, il nuit à un système. Il se déresponsabilise donc en disant qu'il n'est pas le problème, mais que c'est le système qui est ainsi fait. S'il décide de ne pas corrompre, il risque de nuire à son propre commerce, donc ne pas son avoir son gagne-pain.

Dans le deuxième cas, les interactants dans les ISC prennent des décisions entre des injonctions paradoxales. Un proviseur d'université se doit d'être exemplaire. Permettre à un étudiant d'avoir accès aux questions d'examens en échange de faveur nuit au système de l'éducation. Cet acte de corruption ne respecte pas les règles au sein de cette institution.

Tableau 4 : Propositions locales sur les injonctions contradictoires – Cas 2

Les injonctions contradictoires	
Propositions locales <i>Proviseur</i>	Propositions locales <i>Homme d'affaires</i>

<p>PL 36. Faire de la corruption nuit au système de l'éducation, mais ne pas faire de la corruption nuit également aux étudiants.</p> <p>PL 37. La corruption est le seul moyen pour les étudiants d'avoir de bonnes notes.</p> <p>PL 38. Faire de la corruption vient en contradiction avec l'éthique de travail qui dit qu'il ne faut pas faire de traitement de faveur. Cependant, ne pas faire de la corruption nuit également à l'éthique de travail qui dit qu'un personnel de l'éducation doit tout faire pour aider les étudiants.</p> <p>PL 39. Faire de la corruption apporte un manque à gagner pour l'État, mais cela amène également un manque à gagner pour moi, car mon salaire n'est pas suffisant pour nourrir ma famille.</p> <p>PL 40. Faire de la corruption fait de moi quelqu'un de malhonnête, mais ne pas faire de la corruption fait de moi quelqu'un de méchant, car je ne viens pas en aide à mes proches.</p>	<p>PL 41. Faire de la corruption a des conséquences négatives sur le système de l'éducation, mais ne pas faire de la corruption a des conséquences sur l'avenir de mon fils. Également, faire de la corruption nuit à mon fils, car il n'a pas mérité son diplôme, mais ne pas faire de la corruption lui nuit également, car il n'aura jamais un travail sans son diplôme.</p> <p>PL 42. Il n'est pas bien de faire de la corruption, mais cela me permet de venir en aide à quelqu'un qui en a réellement besoin.</p>
<p><b>Propositions générales :</b></p> <p>Il est légitime de faire de la corruption si cela permet d'aider un étudiant à avoir son diplôme.</p> <p>Il est bien de faire de la corruption si cela permet d'assurer l'avenir de son enfant.</p> <p>La corruption est un acte nécessaire.</p>	

Dans cette situation (tableau 4), le proviseur, s'il ne se corrompt pas, nuit à sa propre personne. Surtout que son interlocuteur, l'homme d'affaires, lui fait savoir clairement qu'il a quelque chose à gagner dans cette transaction de corruption : « *D'ailleurs, combien gagnez-vous par mois? Plus ou moins 350 000 FCFA, M. le proviseur? Avez-vous des enfants?* ». En lui demandant son salaire et le nombre d'enfants, le proviseur est ainsi confronté à choisir entre l'intégrité au travail et le bien-être de sa famille. Corrompre reviendrait à nuire au système de l'éducation et à son intégrité, mais ne pas corrompre nuirait à sa personne et à sa famille. Lorsqu'elle est établie une fois, cette situation de corruption ne peut être faite que dans la mesure où une autre injonction paradoxale vient se greffer à cette situation : le proviseur en ne commettant pas d'acte corruptible nuira non seulement à sa personne et à sa famille (proche), mais il nuira également à l'étudiant qu'il considère dorénavant comme son fils.

L'homme d'affaires se retrouve également dans une situation paradoxale qui peut se formuler ainsi : corrompre nuira au système de l'éducation et à son fils, car celui-ci aura certainement un diplôme, mais il n'aura pas les compétences requises qui vont avec ce diplôme; ne pas corrompre revient à nuire à son fils, car celui-ci n'aura pas de diplôme, et nuire également au proviseur (son nouvel ami) qui n'aura pas d'argent supplémentaire pour arrondir les fins de mois difficiles.

L'analyse des injonctions paradoxales dans les ISC du troisième cas nous a relevé également que les acteurs font face aux situations paradoxales. Nous avons également relevé des indices de double contrainte dans notre analyse. Du point de vue des deux

directeurs dans le cas rapporté par le témoin 3, le paradoxe se situe aux niveaux suivants : corrompre revient nuire à l'État, mais surtout à ne pas respecter la politique en place : « *on privilégiait les compagnies de la sous-région.* »; ne pas corrompre renvoi à nuire à sa propre personne : « *Si toi, tu n'as pas besoin d'un bonus ce mois-ci, bah moi oui* ».

Tableau 5 : Propositions locales sur les injonctions contradictoires – Cas 3

Les injonctions contradictoires	
Propositions locales <i>Supérieurs</i>	Propositions locales <i>Témoin 3</i>
<p>PL 43. Faire de la corruption nuit à l'État et je suis un représentant de l'État et quand je nuis à l'état, je nuis à moi-même. Ne pas faire de la corruption, mais me nuit également, car il s'agit d'un manque à gagner pour ma personne.</p> <p>PL 44. Faire de la corruption renvoie à ne pas respecter la politique organisationnelle qui est explicite, mais ne pas faire de la corruption c'est également ne pas respecter les règles implicites au sein de l'organisation.</p> <p>PL 45. La règle implicite indique qu'il faut corrompre.</p>	<p>PL 46. Faire de la corruption renvoie à ne pas respecter les valeurs qui me tiennent à cœur, mais ne pas faire de la corruption c'est également trahir la valeur liée à l'entraide au travail.</p> <p>PL 47. Faire de la corruption nuit au bon fonctionnement de mon travail, mais ne pas faire de la corruption nuit également au bon fonctionnement de mon travail, car cela affecte ma relation avec mes collègues de travail.</p> <p>PL 48. Il est problématique de désobéir aux ordres de mon supérieur même si ces ordres sont en contradiction avec la valeur de l'intégrité et de l'honnêteté.</p>

### Propositions générales :

Il est légitime de faire de la corruption si cela permet d'avoir un bonus.

Le respect des normes implicites est plus important que le respect des règles explicites.

On ne doit pas faire de la corruption si cela entache notre intégrité.

Du point de vue du témoin 3, nous sommes face à une situation paradoxale à laquelle vient se rajouter une troisième injonction qui crée une situation de double contrainte. En effet, si le témoin commet l'acte de corruption, il transgresse les valeurs auxquelles il tient : « *je suis quelqu'un de droit, juste et impartial et surtout très panafricain dans l'âme.* » Néanmoins, s'il décide ne pas corrompre, il nuira à ses relations avec ses collègues, il risquera de perdre son travail et ainsi de nuire au « bon » fonctionnement dans son milieu de travail.

Dans ce cas-ci, dans la mesure où un ordre de corruption est formulé, la situation de double contrainte est identifiable. À titre de rappel, les chercheurs de l'école de Palo Alto (Bateson et *al.*, 1956) définissent la double contrainte comme deux ordres explicites ou implicites formulés à quelqu'un qui ne peut exécuter cet ordre sans violer l'autre ordre et un troisième ordre qui interdit de désobéir aux deux ordres formulés. Le directeur du *témoin 3* donne l'ordre de corrompre : « *J'ai besoin de ta signature ici et là* ». Or, s'il corrompt, il désobéira lui-même aux valeurs auxquelles il tient et s'il ne corrompt pas, il désobéira à son supérieur. Puisque dans le cadre du travail, un employé

doit obéir à son supérieur, nous sommes face à une impasse. Cependant, rappelons que dans ce cas, la transaction de la corruption ne s'est pas conclue dans l'interaction impliquant le témoin 3, car celui-ci a choisi de désobéir à ses supérieurs et par conséquent, de perdre son travail : *« J'ai perdu mon poste à cause de mon courage, mais grâce à lui, je suis capable de me regarder dans le miroir. Je me dis qu'il faut bien que le changement vienne de quelque part. »*

#### Les discours implicites

Notre troisième proposition de recherche stipule que les interactions en situation de corruption impliquent nécessairement un discours implicite. Lorsque nous avons décidé de nous intéresser au phénomène de la corruption, nous avons été saisis par le fait que le discours sur la corruption était absent de l'espace publique. Or, en recueillant les témoignages des internautes, nous nous sommes rendus compte que ce discours existe bel et bien, mais qu'il est surtout formulé de manière implicite. Cela fait en sorte que le sens donné à l'acte de corruption échappe inévitablement aux non-initiés.

Comme nous l'avons exposé dans le cadre théorique, utilisé un discours implicite pour nommer l'innommable – ce que Bourdieu nomme le tabou de l'explicitation – est, en fait, une stratégie d'euphémisation. Dans cette partie du travail, nous allons analyser les propositions qui impliquent un discours implicite. Comme avec les thèmes précédents, les propositions en lien avec le discours implicite dans les ISC seront présentées cas par cas.

Dans ce premier cas et dans les deux autres, nous avons retenu que le mot « corruption » n'est jamais formulé par les interactants. Pourtant, le *témoin 1* qui a accepté de nous raconter son histoire reconnaît qu'il s'agit bel et bien d'un acte de corruption. En fait, il n'est jamais formulé explicitement, dans lequel cas, on le retrouverait sous la forme de « *je te donne l'argent pour te corrompre* » ou « *donne-moi l'argent pour me corrompre* ». Dans l'énoncé suivant : « *mon ami m'a confirmé que son frère pouvait faire me dédouaner mes fournitures sans encombre à moindre coût, à condition que je leur donne l'argent du thé* » *m'a-t-il dit en rigolant.* » L'utilisation d'une métaphore « *l'argent du thé* » pour nommer le prix de la corruption est une façon de rendre acceptable cette pratique. Déjà, dans plusieurs sociétés traditionnelles, le thé symbolise la convivialité. Donc, le *témoin 1*, en acceptant de donner à l'agent de quoi acheter le thé, ne lui donne pas l'argent pour le corrompre, mais lui permet de créer un moment de convivialité avec ses collègues ou ses amis. D'ailleurs, lorsque l'agent a « rendu service » au *témoin 1*, celui-ci lui demande : « *Hey, patron, est-ce que tu bois du thé?* ». Alors, le *témoin 1* comprend que c'est le moment de verser le « *prix de la corruption* ». Il va sans dire que la somme versée ne sera pas l'équivalent du prix du thé sur le marché, mais bien le prix du type de service rendu. Dans les ISC rapportées par le *témoin 1*, le prix n'est pas explicitement nommé. C'est la raison pour laquelle, il est toujours difficile d'évaluer les coûts de la corruption.

Dans le contexte du premier cas, un autre agent dit au *témoin 1* « *Patron, il fait chaud aujourd'hui, je n'ai même pas bu d'eau de la journée.* » Là encore, l'acteur ne donne

pas à l'agent l'argent de la corruption, mais il lui permet d'étancher sa soif en cette journée de chaleur. Vue de cette manière (tu me rends service et je te permets d'avoir de l'eau à boire), ces actions n'ont rien d'illégales. Au contraire, elles deviennent des actions souhaitées, car elles englobent des valeurs liées à l'empathie, à la camaraderie où à la bonté.

Dans le cas impliquant le riche homme d'affaires et le proviseur de l'université, l'homme d'affaires va utiliser une stratégie d'euphémisation pour nommer l'acte de la corruption. Cette stratégie tend à minimiser la transaction de la corruption. En effet, le témoin 3 rapporte que : « *[l'homme d'affaires] a sorti une enveloppe d'argent de sa poche comme contribution afin d'aider le proviseur à supporter les dépenses au vu de la fête qui approchait* ». La façon dont le geste est posé donne l'impression qu'en fait, l'homme d'affaires ne corrompt pas le proviseur, mais l'aide financièrement pour la gestion de la fête. Dans ce contexte d'échange, le geste de l'homme d'affaires ne donne pas l'impression que le proviseur se laisse corrompre. En fait, les discours et les gestes sont si implicites qu'on ne sait plus qui est le corrompu ou le corrupteur. Le discours implicite dans les ISC augmente l'ambiguïté, ce qui fait que la corruption est difficile à identifier.

La théorie des actes de langage telle qu'élaborée par Austin (1970) nous apprend qu'en communication *dire, c'est faire*. Ce postulat prend tout son sens dans les ISC. Par exemple, l'homme d'affaires qui *dit* (dire) explicitement : « *voici ma contribution pour la fête qui approche à grand pas* » (citation reformulée), il *donne* (faire) effectivement une contribution à son interlocuteur. Rien dans le discours ne montre explicitement qu'il s'agit

de ruse pour que l'homme d'affaires puisse jouir d'un traitement de faveur au sein de l'université. Les métaphores ou les sous-entendus utilisés dans les ISC donnent l'illusion que le fait de corrompre est une nécessité. Toujours dans le deuxième cas, l'homme d'affaires demande au proviseur son salaire mensuel (nous supposons que l'homme d'affaires estime que ce salaire est relativement faible et qu'il ne suffit pas à couvrir des dépenses du proviseur, un chef de famille) : « *combien gagnez-vous par mois? [...] Avez-vous des enfants?* » En disant cela, la transaction de la corruption devient un acte nécessaire pour le proviseur qui ne gagne pas assez avec son salaire en plus d'avoir plusieurs bouches à nourrir. Donc, ces énoncés implicites font que les deux interlocuteurs se rendent service mutuellement : l'homme d'affaires *aide* le proviseur et celui-ci *l'aide* également à sa manière.

Concernant le troisième cas, étant donné que le *témoin 3* ne veut pas être impliqué dans la transaction de la corruption, son discours est moins rempli de sous-entendus. Il n'hésite pas à formuler clairement son désaccord à ses supérieurs : « *je ne signerais pas ce document* », « *je ne comprends pas pourquoi* »; « *alors coupez-moi la tête, ça m'est égal* ». De plus, dans le discours qu'il nous communique, il énonce clairement que *[son] esprit de panafricain [n'] acceptait pas tout simplement [la corruption]*. Donc, nous ne sommes plus dans des discours ambigus, même si les initiateurs de la transaction corruptible utilisent, des énoncés plutôt implicites. En effet, l'un des supérieurs du témoin 3 lui dit : « *tu ne vas pas encore me mettre des bâtons dans les roues là?* » en plus de : « *je te parle d'un gros bonus* ». La métaphore « mettre

les bâtons dans les roues » est une stratégie pour tenter de convaincre le témoin 3. De plus, en faisant allusion au « bonus », le supérieur veut faire comprendre au témoin 3 que s'il signe le contrat, ils auront une compensation financière en retour. Lorsqu'il voit que celui-ci ne compte pas faire partie de la combine, son discours devient de plus en plus explicite: « *tout ce manège aura des conséquences sur ta vie... On ne discute pas les ordres qui viennent d'en haut.* »

Après avoir présenté notre interprétation des corpus selon notre cadre théorique, nous allons maintenant présenter le bilan de nos résultats de recherche.

### **Bilan des résultats de cette recherche**

Grâce à la méthode d'analyse compréhensive du discours, nous avons pu identifier des indices permettant de valider nos propositions de recherche. Plus spécifiquement, nous avons pu identifier la nature de la relation entre les acteurs dans les ISC. Pour faire cette analyse des relations, nous nous sommes inspirés de l'axiome de l'école de Palo Alto selon lequel dans toute interaction humaine la relation est soit symétrique, soit complémentaire. L'expansion des propositions relevées dans notre corpus nous amène à dire que pour qu'une transaction de corruption soit conclue, les interactions doivent évoluer dans une relation symétrique. Dans l'analyse des deux premiers cas étudiés, l'interaction débute par une relation complémentaire. En effet, l'acteur montre qu'il est là pour demander service et utilise des discours qui dévoilent qu'il occupe une position basse. Le contraire est également possible : l'acteur pour montrer qu'il est prêt à recevoir ou à rendre un service va se mettre dans une position

haute. Inévitablement, une relation de complémentarité s'installe entre les deux protagonistes. Pour que la transaction de la corruption s'effectue une personne doit impérativement être initiateur de cette transaction. Par contre, lorsque la transaction est conclue, les acteurs se retrouvent au même niveau car ils sont tous deux dans une même "combine". Pour le dire autrement, même si au début de la transaction l'un occupe une position haute et l'autre une position basse, une fois que l'accord implicite est accepté, on ne sait plus qui a le pouvoir sur l'autre. Donc, il s'agit là d'une relation symétrique. Dans le troisième cas étudié, l'interaction commence plutôt dans une relation symétrique car le témoin 3 est reconnu par son interlocuteur comme étant un individu qui a tendance à refuser la corruption. Vu cette rigidité du témoin, son interlocuteur/supérieur au travail, va utiliser des mots tels que : mon ami, mon frère, pour montrer que lui et le témoin sont au même niveau hiérarchique ou dans une relation horizontale plutôt que verticale.

De plus, nous avons identifié des injonctions paradoxales/contradictaires afin de démontrer que la corruption est un phénomène de communication paradoxale. Nos résultats démontrent que les acteurs impliqués dans les interactions en situation de corruption choisissent entre des valeurs contradictoires. Dans les cas que nous avons analysés, les acteurs choisissent entre des valeurs qui leur sont les plus logiques. Dans le cas qui implique le témoin 1 et l'agent du service des douanes, du point de vue de l'agent, faire de la corruption peut nuire à l'État, à son intégrité morale et à son travail. Or, ne pas corrompre peut nuire également à sa propre personne car, il n'aura pas

d'argent supplémentaire comme gagne-pain. De plus, l'aspect relationnel qui se construit et qui évolue avec ce processus de corruption fait que s'il ne corrompt pas, il risque de nuire à une personne proche de lui. Nous avons également pu observer cette logique dans le deuxième cas.

Le troisième cas analysé est très particulier car il s'agit d'une ISC au sein d'une organisation régie par une structure hiérarchique bien établie où chaque individu a un rôle à jouer et doit suivre des ordres. Dans ce contexte, les injonctions qui disent de corrompre ou de ne pas corrompre, sont d'autant plus problématiques que l'acteur impliqué dans cette situation se retrouve coincé à choisir entre corrompre et désobéir à une valeur qui lui semble essentielle : ne pas corrompre et désobéir à un ordre de son supérieur. Or, cette désobéissance va à l'encontre du principe selon lequel un employé doit obéir à son supérieur sans le questionner. En effet, le questionner sur les intentions de corruption serait alors mal vu, surtout si c'est pour refuser d'y donner acte. Par contre, ne pas le questionner et obéir va à l'encontre de ses propres valeurs et ainsi l'individu se retrouve dans une situation de confusion qui peut aller jusqu'à la culpabilisation. C'est une situation de double contrainte telle que formulée par Bateson et al. , de l'école de Palo Alto.

Enfin, notre troisième proposition portait sur l'analyse du discours implicite dans les ISC. D'après nos résultats de recherche sur cette thématique, étant donné que la corruption est un phénomène de communication paradoxale, les acteurs impliqués dans cette pratique utilisent des discours implicites pour nommer cet acte, c'est ce que l'on

appelle la stratégie d'euphémisation. Cette stratégie est l'utilisation de discours implicite qui minimise et banalise la corruption, qui elle, est un acte illicite.

Les témoins qui ont participé à cette étude reconnaissent que leurs actes étaient de la corruption. Cependant, puisque dans les interactions le mot corruption n'est jamais formulé de façon explicite, les interactions se déroulent dans l'implicite, ce qui peut dégager les corrompus de toute responsabilité. Dans le premier cas que nous avons retenu, le prix de la corruption équivaut à permettre à l'agent d'avoir de l'argent pour acheter du thé. En effet, l'agent ne demande pas au témoin l'argent de la corruption, mais bien l'argent pour le côté qui, dans le contexte africain, symbolise la convivialité, le partage et la camaraderie. De plus, un autre agent lui demande de l'eau à boire sous prétexte qu'il fait chaud. Donc, le témoin, en faisant le geste de donner l'argent pour permettre à l'agent d'acheter de l'eau, ne fait pas explicitement de la corruption, mais vient en aide à une personne qui a chaud et qui a besoin d'eau. Ceci est donc un geste banal de la vie quotidienne qui vient laver l'agent corrompu de tout soupçon en banalisant la situation. Pareillement dans le deuxième cas concernant le riche homme d'affaires et le proviseur de l'université. Les acteurs vont utiliser des sous-entendus comme stratégie d'euphémisation de la corruption. En effet, pour remercier le proviseur de l'université de l'aide qui lui accorde, l'homme d'affaires va donner une enveloppe à ce dernier pour l'aider dans la gestion de la fête qui approche à grands pas. Donc, il y a de l'entraide mutuelle entre les deux acteurs. L'homme d'affaires ne fait plus de la corruption, mais il aide une personne, le proviseur, qui a besoin d'aide pour boucler les

fins de mois difficiles. Le discours est si implicite dans ces ISC qu'il est difficile d'identifier qui est le corrompu ou le corrupteur. Ceci augmente d'ailleurs la confusion pour un œil non averti. Notre étude des discours a démontré que l'accomplissement de l'acte de corruption nécessite impérativement un discours implicite. Cependant, lorsqu'il y a refus de conclure cette transaction, il y a l'apparition soudaine d'indices du discours explicite par une autorité discursive qui dit ce que le corrupteur veut réellement de la personne en refus et lui démontre qu'elle n'a pas le droit de refuser auquel cas, elle devra subir les conséquences de son refus. Comme nous l'avons vu dans le troisième cas, l'interaction commence par des sous-entendus et le *témoin 3*, pour refuser cette transaction, va lui aussi dire de façon explicite à son supérieur qu'il ne sera pas de la partie. Le discours est donc explicite chez les deux parties prenantes de l'interaction, et il fut implicite chez les parties prenantes des événements qui menèrent aux situations réussies de corruption.

Ces résultats de recherche, obtenus grâce à l'analyse des interactions en situation de corruption, permettent-ils de valider nos trois propositions de recherche ? Avons-nous réussi à démontrer que le phénomène de la corruption peut être analysé sous l'angle de la communication ? La corruption est un problème économique, certes, mais n'est-elle pas avant tout un problème de communication paradoxale ? C'est ce dont nous voudrions discuter avant de clore notre processus de recherche.

## *DISCUSSION ET CONCLUSION*

L'objectif principal de ce travail était d'analyser le phénomène de la corruption sous l'angle de la communication. Ainsi, nous voulions nous éloigner de la définition traditionnelle de la corruption qui stipule que la corruption consiste à abuser des responsabilités conférées pour s'enrichir personnellement, c'est-à-dire amasser des richesses hors de la vue des autres pour son bien personnel. Cette définition met en avant plan la perspective économique liée à ce phénomène, ce qui veut dire que la corruption profiterait économiquement aux corrupteurs. Dans la même veine que ce travail, et ce qui a conforté notre foi en cette recherche sur la corruption en situation de communication par le biais de la dynamique sociale, la recension des écrits a montré que de nos jours, bon nombre de chercheurs se détournent de la perspective économique du phénomène de la corruption. Ceux-ci s'intéressent de plus en plus à la dynamique sociale de la corruption, ici nous le voyons par le biais de la communication.

La littérature montre aussi que les données quantifiées ne permettent pas de comprendre le phénomène complexe de la corruption. La problématique que nous avons révélée dans la définition de la corruption, c'est qu'elle semble dire que la corruption consiste à tirer profit de son statut pour s'enrichir. Or, notre recherche démontre qu'en réalité, dans la majorité des situations, la corruption ne sert pas qu'à s'enrichir personnellement, mais aussi à enrichir l'autre. La corruption est donc un processus d'échange social. Dans cet échange, forcément, les acteurs communiquent les uns avec les autres. D'où la raison pour laquelle nous nous sommes attardés sur l'analyse des interactions en situation de corruption (ISC).

La problématique majeure à laquelle nous étions confrontées lorsque nous avons voulu étudier les ISC était lié au manque de transparence dans les situations de corruption. Il faut le rappeler, la corruption, dans la perception générale, est vue comme un mal. Cependant, les données empiriques témoignent de l'ampleur de ce phénomène. Nous avons eu l'occasion de lire bon nombres de situations de corruption à travers la page Facebook que nous avons ouvert expressément pour ce travail. Après sélection, nous avons travaillé qu'avec trois témoignages de situation de corruption, ceux évidemment qui nous ont semblé représenter les situations de corruption les plus courantes, aux vues des lectures des témoignages de la page. Nos recherches nous ont amené à statuer qu'en fait, les ISC sont formulées de façon implicite par les acteurs afin qu'on ne puisse pas détecter qu'il y a un acte de corruption, mais bien un échange de bon procédés. De plus, cette formulation implicite, qui est en fait une stratégie d'euphémisation, sert à légitimer la corruption qui oblige les acteurs impliqués à faire un choix que nous considérons comme étant paradoxal.

Ainsi, nos trois propositions/hypothèses de recherche étaient formulées comme suit :

- 1. La corruption est un acte communicationnel, donc interactionnel. Cette interaction se manifeste dans le cadre d'une relation complémentaire qui se transforme en relation symétrique.*
- 2. La corruption est un acte de communication paradoxal car elle implique des injonctions contradictoires.*
- 3. La corruption implique un discours implicite où les acteurs, pour se comprendre, vont utiliser des stratégies d'euphémisation.*

Pour étudier le phénomène de la corruption sous l'angle de la communication, nous nous sommes basés sur les théories de la communication telles que formulées par les chercheurs de l'école de Palo Alto. C'est en nous inspirant de l'axiome premier de l'école de Palo Alto, qui dit que la communication est à la base de tout comportement et qu'il est impossible de pas communiquer, que nous avons statué que la corruption est, un comportement donc une situation de communication. La communication propre au phénomène complexe de la corruption implique des interactions et l'aspect relationnel occupe une position centrale dans ce processus. Watzlawick et al. (1970, p. 52) le souligne : « toute communication présente deux aspects : le contenu et la relation, tel que le second englobe le premier et par suite une métacommunication ». C'est ainsi qu'à travers le contenu, donc les interactions que nous avons étudiées, la nature de la relation qu'entretiennent les acteurs des ISC s'est révélée.

Selon Bateson (1977), toute interaction évolue dans une relation qui est tantôt symétrique et tantôt complémentaire. La relation symétrique étant associée aux comportements similaires et égalitaires tandis la relation complémentaire se caractérise par des comportements distincts et où le jeu de pouvoir et de la hiérarchie sont fréquemment présents. Dans les interactions d'une relation complémentaire, l'un occupe une position haute et dominante tandis que l'autre occupe une position basse, donc de dominé. Or, étant donné que la corruption est un processus d'échange, elle évolue forcément au sein d'une relation symétrique dans laquelle les acteurs sont sur un même pied d'égalité au moment de la transaction de corruption.

Notre analyse de la nature de la relation dans les ISC a démontré que les acteurs doivent impérativement être dans une relation symétrique pour que la transaction de la corruption soit conclue. Dans cette étude, nous avons choisi de présenter trois situations d'ISC que nous avons obtenues via la page Facebook *Alerte Corruption Afrique*. Les cas étudiés viennent, effectivement, valider notre première proposition quant à la relation symétrique que les acteurs entretiennent dans les ISC. En effet, dans les deux premiers cas qui impliquent des citoyens « ordinaires » et des fonctionnaires de l'État, nous avons relevé que les interactions débutaient par une relation qui semblait être complémentaire. Nous croyons que cette complémentarité dans la relation est primordiale dans le début de l'interaction, car l'acteur (position haute) doit démontrer par des actes de langages (implicites ou explicites) qu'il a le pouvoir de « rendre service » à l'autre (position basse). Nos recherches montrent également qu'avant que la transaction de la corruption soit conclue, l'initiateur de la corruption peut occuper la position basse, même si celui-ci est, par exemple, un policier, un agent des douanes ou quelconque figure d'autorité. En fait, si l'initiateur de la corruption occupe la position basse, c'est parce que c'est lui qui a besoin qu'on lui rende un service. Or, son interlocuteur a le pouvoir d'accepter ou de refuser cette transaction.

Une fois que la transaction est conclue, cette relation complémentaire se transforme en relation symétrique. Se développe ainsi entre les acteurs impliqués dans les situations une relation de familiarité. De plus, cette symétrie est d'autant plus accentuée que les acteurs savent que leur acte est considéré comme étant illégal. Cela

fait en sorte qu'une fois la transaction établie, personne n'aura le « dessus » sur l'autre. Pour dire autrement, vu que leur acte peut être sanctionné, aucun des deux protagonistes ne va oser dénoncer l'autre, car ils ont tous deux accepté d'entrer dans la dynamique de la corruption.

En réalité, c'est de là que réside le problème dans le phénomène de la corruption lié à la transparence. Si l'un dénonce, l'autre peut le dénoncer également. Même si l'un peut se défendre en disant qu'il n'est pas l'initiateur de la demande de corruption, ce dernier aura aussi des problèmes, car c'est lui qui a accepté cette demande. Ce constat majeur qui ressort de notre recherche nous amène à nous questionner sur la pertinence des qualificatifs « corrompu » et « corrupteur » et confère à la corruption un aspect paradoxal.

A titre d'anecdote, au terme de cette recherche, nous avons contacté un témoin qui avait été condamné publiquement de corruption par le gouvernement de son pays. Ce témoin nous confié que la personne qui accepte la condamnation, donc qui ne proteste pas et ne fait pas appel aux médias, ressort gagnant malgré les accusations de corruption. En fait, la personne condamnée accepte d'être « sacrifiée », bien souvent en échange d'autres privilèges, pour protéger l'omerta, car elle ne dévoilera jamais l'identité de la personne qui l'a corrompu ou la personne par laquelle elle s'est fait corrompre.

Notre seconde proposition de recherche stipulait que la corruption est un phénomène de communication paradoxale, car elle implique des injonctions

contradictoires. En effet, notre analyse démontre que les acteurs impliqués dans les pratiques de corruption sont conscients du caractère immoral, voir punissable de la corruption. Pourquoi entrent-ils alors de système de la corruption ? La réponse à cette question se retrouve dans les justifications formulées, bien souvent, de manière implicite.

L'analyse des ISC montre que les acteurs en situation de corruption choisissent des valeurs qui leur semblent logiques lorsque celles-ci sont confrontées à d'autres valeurs. Par exemple, dans le premier cas que nous avons étudié, le témoin est confronté à choisir de ne pas corrompre (ce qui implique que sa marchandise ne passera pas aux douanes et il n'aura pas son gagne-pain) et corrompre (ce qui veut dire nuire à l'État). Quant à l'agent concerné dans ce cas, lui aussi est confronté au même dilemme. S'il corrompt, il nuira à l'État et ne respectera pas ses politiques de travail. Par contre, s'il ne corrompt pas, il risque de ne pas avoir un revenu supplémentaire (pour, par exemple, nourrir sa famille), de nuire à son prochain (car celui-ci a besoin de son service pour avoir son gagne-pain) et surtout de nuire également à ses collègues de travail qui eux font régulièrement de la corruption (car s'il ne le fait pas il risque d'être exclu voir congédié). Or, dans une société africaine où il est bien vu de faire du bien à son prochain, de subvenir au besoin de sa famille et de ses proches, les valeurs liées aux devoirs de citoyens (ne pas nuire à l'État) deviennent plus qu'abstraites aux yeux des acteurs en jeux. C'est une des raisons qui pousse à la corruption. On soupèse (de manière concrète) les conséquences que peuvent avoir le fait de ne pas aider sa famille ou son prochain avec les conséquences du fait de nuire à l'État qui restent elles, plutôt abstraites. Olivier de Sardan (1996, p. 113) explique

ceci par le fait d'avoir dû construire des États et des administrations précipitamment lors de la décolonisation, États et administrations calqués sur la logique socioculturelle occidentale qui n'est pas la même que les logiques socioculturelles africaines.

D'ailleurs, l'analyse du troisième cas nous montre les conséquences qui peuvent résulter du refus de faire de la corruption en contexte de travail. Le témoin, qui se décrit comme étant incorruptible, démissionne de son poste en raison de ce refus. S'il avait décidé d'accepter la corruption, il aurait trahi ses convictions en plus de nuire à l'État. S'il ne fait pas de la corruption, il désobéit à son supérieur et n'aura pas de revenu supplémentaire. Les injonctions qui ordonnent de faire de la corruption sont très implicites. Dans l'ISC du troisième cas, le supérieur demande au témoin de signer un document (de corrompre). En fait, la demande est formulée de manière si implicite que si l'on demande à son employeur pourquoi le témoin ne travaille plus au sein de cette organisation, sa réponse sera que c'est parce que celui-ci a refusé d'obéir à son supérieur. Il ne sera jamais question de corruption, mais bien de désobéissance.

L'étude des injonctions contradictoires qui sont formulées de manière implicite nous a conduit à émettre une troisième hypothèse qui stipule que la corruption implique un discours implicite. Étant donné que la corruption est un processus d'échange qui relève du principe du donnant-donnant, les acteurs, pour objectiver « le prix de la corruption » vont utiliser une stratégie d'euphémisation. Énoncée par Bourdieu (1994), la stratégie d'euphémisation permet de dire tout en disant qu'on ne dit pas et permet aussi de nommer l'innommable. Notre analyse montre que les ISC, vu le caractère condamnable

de la corruption, le prix versé et/ou le service rendu en guise de pot-de-vin, sont formulées par des sous-entendus et des métaphores. Par exemple, dans le deuxième cas, l'homme d'affaires, pour conclure la transaction de corruption, va donner une enveloppe remplie d'argent à son interlocuteur en lui disant : « *voici ma contribution pour t'aider dans l'organisation de la fête qui approche à grand pas* ». Ainsi, cette « contribution » devient le prix de la corruption. Ce qui fait qu'il n'est jamais mentionné explicitement « voici l'argent pour te corrompre ».

#### **Bilan et pistes de réflexion :**

En analysant le phénomène de la corruption sous l'angle de la communication, il était essentiel de tenir compte de la relation et du contenu dans ce processus d'échange. Pour la relation, nous avons raison de nous attarder sur la nature de la relation qu'entretiennent les acteurs et dans quel type de relation la transaction de la corruption peut être conclue. L'analyse du contenu à travers les interactions en situation de corruption nous a amené à relever des indices de discours implicites ainsi que des injonctions paradoxales/contradictaires.

Évidemment, cette étude n'est pas exhaustive. En effet, la faiblesse que nous avons relevée concerne l'aspect méthodologique. Recueillir des données fidèles sur les interactions n'est pas une tâche facile. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de recueillir nos données sous forme de récit. Les interactions que nous avons analysées sont des discours rapportés par les participants. Il aura fallu faire un travail de *shadowing* (Czarniawska, 2007) qui consiste à suivre une personne « comme son ombre », à marcher

dans ses pas, durant ses différentes activités et déplacements professionnels. Cette méthode aurait permis de recueillir les données le plus fidèlement possible en plus de tenir compte de toute la subtilité du langage non-verbal exprimé dans les interactions en situation de corruption. Malheureusement, notre statut d'étudiante ne permettait pas d'explorer cette piste.

## RÉFÉRENCES

- Anaut, M. (2012). *Les thérapies familiales : approches systémiques et psychanalytiques*. Paris : coll Cursus, Armand Colin.
- Anoh Adjé, J. (2011). *Jeu et enjeux du discours rapporté dans l'œuvre Romanesque d'Ahmadou Kourouma*. Thèse de doctorat d'état préparée et soutenue sous la direction du professeur François ADOPO, à l'Université de Bouaké.
- Austin, J-L. (1970). *Quand dire c'est faire*. Paris : Seuil.
- Bateson, G. (1977). *Vers une écologie de l'esprit*. Traduction de Paul Drisso, Laurencine Lot et Eugène Simon, Seuil. Paris.
- Bateson, G., Jackson, D., Haley, J. & Weakland, J. (1956). *Toward a theory of schizophrenia*. Behavioral Science, 1: 251-264
- Blundo, G. & Olivier de Sardan, J. (2001). La corruption quotidienne en Afrique de l'Ouest. *Politique africaine*, 83, (3), 8-37.
- Bourdieu Pierre (1994). Stratégies de reproduction et modes de domination. In: *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 105. Stratégies de reproduction et transmission des pouvoirs, 3-12.
- Clammer, J. (2012). *Cultural, Development and Social Theory: Towards an Integrated Social Development*. London: Zed Books. Viii.
- Cooren, F. (2015). *Organizational discourse*. Cambridge: Polity Press.
- Covarrubias Medina, R. (2015). *Corruption Social Act*. [https://www.academia.edu/30937433/Corruption\\_Social\\_Cycle](https://www.academia.edu/30937433/Corruption_Social_Cycle)
- Czarniawska-Joerges, B. (2007). *Shadowing: And Other Techniques for Doing Fieldwork in Modern Societies*. Malmö, Sweden : Liber ; Herndon, VA : Copenhagen Business School Press ; Oslo : Universitetsforlaget.

- De Sardan, O. (1996). L'économie morale de la corruption en Afrique. *Politique africaine*. Issue 63. 97-116.
- Diédhiou, P. (2002). *Le processus de construction de l'identité joola Analyse socioanthropologique des conflits en milieu ajamat* (Casamance, Sénégal). Thèse de doctorat. Université de Franche-Comté, Besançon, 2 vol.
- Djob-Li-Kana, E. C. (2013). Langage métaphorique et corruption de la pensée dans le discours social camerounais. *Signes, Discours et Sociétés*, 10.
- Gauthier, B. (2003). *Recherche sociale de la problématique à la collecte des données* (4e éd.), Saint-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- Glaser, B. G. & Strauss, A. A. (2010). *La découverte de la théorie ancrée. Stratégies pour la recherche qualitative*. Armand Colin.
- Goffman, E. (1981). *Forrris of Talk*. Oxford: Blackwell.
- Goudie, A. W. & D. Stasavage. (1998). A framework for the analysis of corruption. *Crime Law and Social Change*, 29(2-3): 113-159.
- Hindess, B. (2013), Good government and corruption, Chapter1. *Corruption and anticorruption*. 1-10.
- Hindess, B. (2001). The Liberal Government of Unfreedom. *Alternatives: Global, Local, Political*. 26(2): 93-111.
- Kane, O. (2012). Épistémologie de la recherche qualitative en terrains africains : considérations lumineuses. *Recherches Qualitatives*, Vol. 31(1): 152-173.

- Kaplan, A.M. & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, Vol. 53 No. 1, pp. 59-68.
- Keller, J-C. (2006), *Le paradoxe dans la communication. Implications épistémologiques et usages thérapeutiques*. Thèse de doctorat. Université Paul Verlaine, Metz.
- Keller, J-C. (2013). *Le Paradoxe dans la communication*. Paris : L'Harmatan.
- Labov, W. (1978). *Le Parler ordinaire : la langue dans les ghettos noirs des États-Unis*. Paris : Minuit.
- Labov, W. et Fanshel, D. (1977). *Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation*. New York: Academic Press. 392p.
- Laforest, M. & Vincent, D. (1996). *Du récit littéraire à la narration quotidienne*. dans M. Laforest (dir.) : 13-28.
- Lalaoui-Chiali, F.Z. (2008). *Guide de sémiotique appliquée*. Oran : OPU.
- Lavallée, E et al. (2010). Ce qui engendre la corruption : une analyse microéconomique sur données africaines. *Revue d'économie du développement*, 2010/3 (Vol. 18) : 5-47.
- Leclerc, C. (1999). *Comprendre et construire les groupes*. Presses de l'Université Laval.
- Liénard, M. (2012). *Fonder les propriétés organisantes de la communication : une analyse compréhensive des discours organisationnels*. Mémoire. Université du Québec, Trois-Rivières.
- Lohisse J. (2007). *La communication : de la transmission à la relation*. Bruxelles : De Boeck.

- Maingueneau, D. (1991). *L'Analyse du discours, Introduction aux lectures de l'archive*. Paris : Hachette.
- Marc, E. et Picard, D. (2004). *L'École de Palo Alto*. Paris : Retz.
- Martel, G. (1998). *Pour une rhétorique du quotidien*. coll. Recherches sociolinguistiques, n° 4, Québec : CIRAL (Université Laval).
- Myers, D-G., & Lamarche, L. (1992). *Psychologie sociale*. New-York : McGraw-Hill.
- Mucchielli, A. (1998). *Théorie des processus de la communication*. Paris: Armand Colin.
- Mucchielli, A. (1999). *Théorie systémique des communications*. Paris: Armand Colin.
- Paillé, P., & Mucchielli, A. (2012). *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Paris: Armand Colin.
- Perelman, C. & Olbrechts-Tyteca L. (1988). *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Editions de l'Université.
- Platteau, G. (2012). Le langage analogique, une articulation entre l'interactionnel et l'intrapsychique. *Thérapie Familiale*, vol. 33,(3), 201-223.
- Reichenbach, H. (1947). *Elements of Symbolic Logic*. New-York: The Free Press.
- Rioux-Turcotte, J. (2016) Identification des modalisateurs épistémiques : saisir l'expression de la certitude et de l'incertitude à partir d'un discours oral. *ScriptUM : la revue du colloque VocUM*, [S.l.], n. 2, août 2017 : 1-20.
- Rose-Ackerman, S. (1975). The economics of corruption. *Journal of Public Economics*, vol. 4, issue 2: 187-203.
- Rosier, L. (1997). Entre binarité et continuum, une nouvelle approche théorique du discours rapporté ? *Modèles linguistiques*, XVIII, 35 : 7-16.

- Searle, J. (1969). *Speech Acts*
- Searle, J. (1982). *Sens et expression*. Trad. et préf. de Joëlle Proust. Coll. « Le sens commun », Paris : Minuit.
- Streck, J. (1980). Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation by William Labov; David Fanshel. *Language in Society*, 9(1): 117-126.
- Tarski, A. (1974). *Logique, sémantique, métamathématique*. 1923-1944, 2 volumes, Traduit par Granger, Gilles-Gaston et al. (vol. 2). Paris : Armand Colin.
- Tedika, K.O. (2012). Aperçu empirique sur les causes de la corruption. *MPRA Paper No.* 41484. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/41484/>
- Tio Babena, G. W. (2016). Pensée corruptrice : guerre des places ou guerre des voix ?. In: G. Rolland-Lozachmeur (éd.). *Les Mots en guerre. Les discours polémiques : aspects sémantiques, stylistiques, énonciatifs et argumentatifs*, Rennes : Presses Universitaires de Rennes: 135-154.
- Todorov, T. (1981). *Mikail Bakhtine. Le principe dialogique, suivi de Écrits du Cercle de Bakhtine* (traduit du russe par Georges Philippenko, avec la collaboration de Monique Canto), Paris : Seuil.
- Transparency international. (2018). *Comment gagner la lutte contre la corruption en Afrique*.
- Transparency international. (2014). *L'indice de la perception de la corruption*.
- Transparency international. (2009). *Lutter contre la corruption en des termes clairs*.
- Transparency international. (2002). *Combattre la corruption, enjeux et perspectives*.

- Vidal-Rosset, J. (2004). *Qu'est-ce qu'un paradoxe ?* Paris. Vrin. coll. Chemins philosophiques.
- Vincent, D. (2004). Discours rapporté, représentations sociales et présentation de soi, Lopez Munoz, J. M., Marnette, S. & Rosier, L. (dir.), *Le discours rapporté dans tous ses états*. Paris : L'Harmattan : 235-244.
- Warburton, John. (2001). Corruption as a Social Process: From Dyads to Networks. in *Corruption and Anti-Corruption*, Canberra, Australia: Asia Pacific: 221-237.
- Watzlawick, P. (1984). *La réalité de la réalité. Confusion, désinformation, communication*. Seuil, Poche.
- Watzlawick, P., Helmick Beavin, J., & Jackson, D. D. (1972). *Une logique de la communication*. Paris : Édition du Seuil.
- Watzlawick, P., Weakland, J. & Fish, R. (1975/1974). *Changements – Paradoxes et psychothérapie*, Coll. « Point ». Paris : Seuil.
- Whitehead, A. N., & Russell, B. (1910, 1912, 1913). *Principia Mathematica*. 3 vols, Cambridge: Cambridge University Press.
- Zagainova, A. (2012). *La corruption institutionnalisée : un nouveau concept issu de l'analyse du monde émergent*. Thèse de doctorat. Université de Grenoble, Grenoble.



*ANNEXE*

## Présentation des cas

Cas 1 : Témoin 1 et l'agent du service des douanes :

*« Le tout commence par une discussion banale lors de laquelle je dis à mon ami que ma marchandise, qui était des fournitures de bureau, venait d'arriver au port [nom du port] et qu'il fallait que j'aille la récupérer pour la faire passer à la douane du [nom du pays]. Mon ami m'a demandé par quel point d'entrée je comptais me présenter. Je lui ai dit que j'allais me présenter au point d'entrée d'un village, mais il m'a plutôt proposé de passer par le point d'entrée d'un autre village parce que son grand frère était l'adjoint en chef de la douane à ce point d'entrée. En termes de prix, je savais que le deuxième point d'entrée était plus cher parce qu'il était un peu plus loin de la frontière [nom du pays]. Cependant, mon ami m'a confirmé que son frère pouvait faire me dédouaner mes fournitures sans encombre à moindre coût, à condition que je leur donne « l'argent du thé » m'a-t-il dit en rigolant. J'avais parfaitement compris ce qu'il voulait dire par là, et si cela pouvait me permettre de faire de l'économie et de développer un nouveau réseau plus rentable, alors pourquoi pas !? Lorsque ma marchandise est arrivée à la frontière où travaille le frère de mon ami, je suis sorti du véhicule et je me suis dirigé vers les locaux des douaniers et j'ai « Bonjour! Je suis à la recherche de Mamadou (nom fictif), le grand frère de Gaoussou (nom fictif). Mamadou s'avança vers moi et me dit : « Ah! C'est toi le patron, l'ami de Gaoussou? On t'attendait! Et le voyage s'est bien passé? » Nous sommes rentrés dans son bureau et il m'a dit qu'il a déjà préparé tous les documents nécessaires au dédouanement de mes engrais. C'est alors que je lui ai dit « Désolé Mamadou je pense que tu te trompes, ce ne sont pas des engrais, mais*

*des fournitures de bureau. » - « Non, je me trompe pas » réplique Mamadou, c'est plus cher de dédouaner des fournitures de bureau que des engrais, et si je dis que ce sont des engrais personne ne posera de question. » Il venait donc de m'expliquer le procédé et j'ai compris que ça allait toujours être comme ça. Avant de sortir de son bureau, il m'a demandé « Hey, patron, est-ce que tu bois du thé? Parce que si tu bois du thé, tu peux me donner l'argent pour que je puisse aller en acheter pour nous...» Je l'ai remercié pour l'invitation et le service rendu et je lui ai glissé discrètement l'argent du thé dans la main. Avant de partir, il m'a serré la main très fort et m'a dit : « Mon ami, prend mes coordonnées, tant que je suis en poste ici, tes marchandises passeront, car c'est la famille. Toi-même tu sais ! » Il m'a accompagné près de la sortie et a demandé à un agent de sécurité de m'escorter jusqu'à ma voiture. J'avoue que je me sentais comme un vrai « patron » En sortant de la cour, l'agent de sécurité m'a demandé de baisser ma vitre et m'a dit : « Patron, il fait chaud aujourd'hui, je n'ai même pas bu d'eau de la journée. » J'ai alors compris que pour que ma marchandise passe, il fallait que je graisse la patte de plus d'une personne. Mais quoiqu'il en soit, mon réseau s'était établi et jusqu'à ce jour ce sont les mêmes procédés et j'ai fait d'énormes bénéfices. Comment changer cela? C'est le pays qui est comme ça, pas moi. Impossible d'obtenir quoi que ce soit sans payer et heureusement que j'ai les moyens. »*

Cas 2 : l'homme d'affaires et le proviseur de l'université :

*« Mon nom est Témoin 2 et je suis nouvellement diplômé en médecine de [nom de l'université]. J'ai travaillé extrêmement fort pour obtenir mon diplôme, mais ce n'était pas le cas pour tous mes camarades de classe. En effet, un certain Oumar (nom fictif), fils d'un homme*

*d'affaire très connu ici [nom du pays] m'a un jour expliqué comment à chaque examen il faisait pour obtenir les sujets d'examen avant que celui-ci se déroule depuis le début de son cursus scolaire. Dans un premier temps, j'avais du mal à le croire, mais il avait tout le temps la meilleure note de la classe. Et pourtant, lors de nos séances de révisions, il semblait ne pas maîtriser du tout le sujet. C'est lors d'une de ces soirées de révision justement qu'il m'a fait part de son secret : « Témoin 3, sais-tu comment je fais pour avoir de bonnes notes? Je vais te le dire. Sur un ton un peu gêné dans lequel je ressentais quand même une certaine fierté il m'a dit : « Au début de mon cursus scolaire, le proviseur de la faculté a rencontré mon père et j'étais présent lors de cette rencontre. » Quand le père d'Oumar est venu voir le proviseur il lui a dit: « M. le proviseur, Oumar est mon premier fils et je l'aime beaucoup. Comme vous le savez aussi, je n'ai pas été à l'école, mais je tiens vraiment à ce que mon fils décroche son diplôme universitaire. Ce n'est pas un mauvais petit, mais j'ai dû souvent l'aider pour qu'il puisse passer ses classes depuis tout jeune... On a essayé les professeurs privés, mais il avait toujours du mal à suivre. Alors j'ai dû changer de méthode. » Au fur et à mesure de la discussion, le père avait senti que le proviseur commençait à bien le comprendre. C'est là qu'il lui demandé : « D'ailleurs, combien gagnez-vous par mois? Plus ou moins 350 000 Francs, M. le proviseur? Avez-vous des enfants? » Le proviseur lui a dit qu'il avait 4 enfants (trois fils et une fille). [Le père] a alors poursuivi en disant : « Dans ce cas, avec votre salaire ça doit être difficile les fins de mois... Sachez que je serai toujours là pour vous tant que vous ferez le nécessaire pour mon fils. » Mon ami Oumar m'a dit que le proviseur a alors répondu : « Aucun problème monsieur, ne vous inquiétez pas pour Oumar, il réussira.*

*Désormais, je le prendrai comme mon fils. Ne vous t'inquiétez pas ». Avant de partir, le père d'Oumar a sorti une enveloppe d'argent de sa poche comme contribution afin d'aider le proviseur à supporter les dépenses au vu de la fête de qui approchait à grand pas. Mon ami pour clore son secret m'a alors dit : « Donc, avant chaque période d'examen, le proviseur passe chez nous avec les sujets des examens pour que je puisse prendre de l'avance et réussir les examens ». Quand mon ami m'a expliqué cette histoire, je me suis rendu compte qu'on n'avait pas tous les mêmes chances dans la vie, et cela a terni à jamais l'image du doyen intègre que je me faisais du proviseur. »*

Cas 3 : Témoin 3 (ancien fonctionnaire) et ses supérieurs

*« Je suis un ancien fonctionnaire du [pays]. Je travaillais comme [fonction], mais je n'occupe plus ce poste. Dans la vie de tous les jours, je suis quelqu'un de droit, juste et impartial et surtout très panafricain dans l'âme. La situation actuelle [dans mon pays] est très préoccupante et le pays est très mal géré. J'ai perdu mon poste à cause de mon courage, mais grâce à lui, je suis capable de me regarder dans le miroir. Je me dis qu'il faut bien que le changement vienne de quelque part. Mes malheurs ont commencé lorsque qu'une une compagnie [africaine] a tenté d'obtenir un appel d'offre dans mon pays. Cet appel d'offre était ouvert à tout le monde, mais on privilégiait les compagnies de la sous-région. Cela avait pour but d'attirer la concurrence et d'instaurer une lutte des prix, ce qui aurait été favorable pour le consommateur. Il y avait une compagnie du [Maghreb], d'[Afrique subsaharienne] et d'[Europe] qui se faisaient la guerre pour obtenir l'appel d'offre et le ministère [concerné] avait un penchant pour la [compagnie européenne]. Les [Européens] ont raflé*

la mise et c'était au tour de [mon département] d'ordonner le décaissement pour payer les avances et les exonérations promises par l'État. Mon directeur est venu me voir un lundi matin dans mon bureau. Il m'a dit : « Mon Frère, il faut qu'on parle. » Je lui ai répondu : « Oui j'écoute! ». C'est alors qu'il m'a dit : « J'ai besoin de ta signature ici et là ». Je lui ai demandé gentiment si je pouvais prendre le temps de lire les documents. Le directeur m'a regardé d'un air étonné et m'a dit : « tu ne vas pas encore me mettre des bâtons dans les roues là? ...Si toi, tu n'as pas besoin d'un bonus ce mois-ci, bah moi oui... » avec un ton dur. Et a poursuivi : « Je te parle d'un gros bonus, en plus. Tu sais bien que ces [Européens] ont de l'argent. » Et c'est à ce moment que j'ai compris que cette compagnie privée avait acheté mon directeur. Ce qui me dérangeait était qu'encore une fois, les colonisateurs ont réussi à prendre le dessus sur les compagnies africaines. Mon esprit de panafricain ne l'acceptait pas tout simplement. Je l'ai alors fixé dans les yeux et lui dit : « Écoute, je ne signerais pas ce document. Je voudrais d'abord voir [le grand directeur du département] et lui dire ce que j'en pense. Il m'a répondu : « Pas de problème, mais soit sûr que tout ce manège aura des conséquences sur ta vie... On ne discute pas les ordres qui viennent d'en haut. » Je lui ai alors dit : « Je comprends ce que tu veux dire, mais j'ai travaillé dur pour être où je suis ... Et si je ne peux pas dire ce que je pense, alors coupez-moi la tête ça m'est égal. » Le même soir, j'ai reçu un appel direct du [le grand directeur du département]. Il demandait de passer à son bureau le lendemain matin. Quand je suis allé le voir, on s'est salué respectueusement. J'ai vu qu'il avait deux enveloppes mis en évidence sur son bureau à mon nom. L'une bien garnie et l'autre beaucoup moins et j'ai compris que l'une était ma lettre de démission

et l'autre ma récompense pour l'obtention de ma signature. Il m'a alors dit : « Témoin 3, asseyez-vous... J'ai appris que refusiez de signer le document de décaissement dans le cadre du marché obtenu par la [compagnie européenne]. Puis-je savoir pourquoi ? ». Je lui ai répondu « Monsieur [le grand directeur du département], je ne comprends pas pourquoi nous avons accordé ce marché à la [compagnie européenne] et non à nos voisins africains qui ont pourtant démontré tout leur sérieux dans leur pays d'origine? ». « C'est moi qui pose les questions ici Témoin 3 ... Et puis, là n'est pas la question Témoin 3. Tu n'es que l'adjoint du directeur. Ta signature est nécessaire, mais pas ton avis. ». Il a ensuite poursuivi en me disant : « Je vais quitter mon bureau et te laisser réfléchir 5 minutes sur son sort. À mon retour, je veux une seule enveloppe sur cette table. » [Le grand directeur du département] m'a laissé seul dans son bureau et j'ai remarqué une photo de lui avec sa femme et ses enfants sur les Champs Élysées bien encadrée. J'ai compris qu'il était un assimilé, un amoureux de l'[Europe], un vendu. J'ai signé ma lettre de démission et je suis parti. »