

Université Paris Cité

École doctorale 622 Sciences du Langage – Laboratoire CLILLAC-ARP

Étude sur corpus des dynamiques
conversationnelles lors des *oral arguments* de la
Cour suprême des États-Unis (2018-2020) :
analyse comparative du discours des juges et des
avocats.

Par Margaux GUILLERIT

Thèse de doctorat de Linguistique anglaise

Dirigée par Natalie KÜBLER
et codirigée par Simon TAYLOR

Présentée et soutenue publiquement le 27 novembre 2024

Devant un jury composé de :

Shirley Carter-Thomas, Professeure, Institut Mines Télécom
Laura Hartwell, Professeure, Université Toulouse Capitole
Natalie Kübler, Professeure, Université Paris Cité
Philippe Millot, Professeur, Université Lumières Lyon 2
Mojca Pecman, Professeure, Université Paris Cité
Anthony Saber, Professeur, Université Sorbonne Paris Nord
Simon Taylor, Professeur, Université Paris Nanterre

Examinatrice
Rapporteuse
Directrice de thèse
Examineur
Examinatrice
Rapporteur
Codirecteur de thèse

Résumé

Toute interaction verbale est construite collectivement par ses participants selon des modalités qui évoluent à mesure que l'échange se déroule. Cette coconstruction concerne non seulement le contenu de la conversation (sujet, arguments avancés, etc.), mais aussi les relations interpersonnelles entre participants, qui peuvent être altérées ou au contraire maintenues par les comportements et prises de position des locuteurs. Nous appelons *dynamiques conversationnelles* cet ensemble de phénomènes permettant aux locuteurs de coconstruire continuellement l'échange. Dans cette thèse, nous proposons d'apporter notre contribution à la caractérisation linguistique des *oral arguments* de la Cour suprême des États-Unis. Ces audiences sont un genre discursif s'apparentant à une conversation et ont été très peu étudiées par les linguistes. Plus précisément, notre objectif est de décrire et d'analyser les mécanismes linguistiques par lesquels les neuf juges de la Cour et les avocats, pendant leur argumentation, coconstruisent le contenu des échanges et leurs relations interpersonnelles. Les locuteurs ayant un statut et des objectifs différents, leurs relations sont, en théorie, asymétriques et hiérarchisées : ce sont les juges qui détiennent le pouvoir pendant l'audience. De fait, nous partons du postulat que chaque type de participants suit une règle discursive tacite qui influence leur façon de s'exprimer et d'interagir ; les juges auraient donc un discours dominant, alors que les avocats adopteraient un discours faible. Pour les locuteurs, l'enjeu est alors de mettre en place des stratégies pour remplir leurs objectifs discursifs et parfois divergents (convaincre, obtenir des réponses, etc.), tout en réduisant la confrontation afin que la conversation puisse se poursuivre sans heurts.

Pour étudier ces dynamiques, nous avons constitué un corpus de 1 270 542 *tokens* comprenant 112 sessions d'*oral arguments* entendus à la Cour entre 2018 et 2020. Afin de pouvoir mener une étude comparative des discours des juges et des avocats, ce corpus initial a été partitionné en deux sous-corpus : l'un avec les tours de parole des juges, l'autre avec ceux des avocats. Cette comparaison s'effectue en utilisant conjointement une approche linguistique (cadre des *Corpus-Assisted Discourse Studies*) et extra-linguistique (recherches sur la culture juridique américaine et entretiens avec des avocats plaidant à la Cour). L'exploitation des deux corpus a été menée en combinant des analyses quantitatives avec des analyses qualitatives, notamment

grâce à des outils d'exploitation de corpus permettant d'identifier les mots grammaticaux et lexicaux les plus fréquents, suremployés ou sous-employés dans un corpus par rapport à l'autre. Certains de ces éléments ont ensuite fait l'objet d'analyses qualitatives.

Nous avons ainsi pu identifier et étudier certains des mécanismes linguistiques les plus fréquemment utilisés par les juges et les avocats pour négocier les relations interpersonnelles pendant les *oral arguments* : les autoréférences *I* et *we*, le pronom *you*, les subordonnées de condition en *if* et les verbes cognitifs *think*, *mean* et *know*. L'emploi conjoint d'analyses quantitatives et qualitatives a permis de nuancer notre postulat de départ, révélant la complexité des dynamiques conversationnelles à la Cour suprême. S'il existe des différences entre les deux discours (en termes de fréquence, de suremploi d'une séquence et de ses fonctions en contexte), juges comme avocats ont en réalité des discours parfois très similaires, ayant notamment recours à des stratégies de politesse et insistant sur leur appartenance à une même communauté discursive. Notre thèse révèle que les *oral arguments*, loin de présenter deux discours distincts, l'un dominant et l'autre faible, se caractérisent par des négociations discursives complexes et incessantes. Nous montrons enfin comment certaines caractéristiques discursives s'expliquent à la lumière de la culture juridique américaine.

Mots clés : anglais de spécialité, *corpus-assisted discourse studies*, linguistique de corpus comparée, positionnement, pouvoir, politesse, *oral arguments*, culture juridique des États-Unis, Cour suprême.

Abstract

A corpus-assisted discourse study of conversational dynamics during U.S. Supreme Court oral arguments (2018-2020): comparing judges' and lawyers' speech.

Any verbal interaction is collectively constructed by its participants in ways that evolve as the conversation unfolds. This coconstruction concerns not only the content of the conversation (the topic, the arguments put forward, etc.), but also the relationships between participants, which can be altered or maintained by the speakers' behavior and stance. We call *conversational dynamics* the set of phenomena enabling speakers to continually coconstruct an interaction. In this PhD dissertation, we propose to contribute to the linguistic characterization of U.S. Supreme Court oral arguments. These debates are a discursive genre resembling a conversation, and have been little studied by linguists. More specifically, our aim is to describe and analyze the linguistic mechanisms by which, during the hearings, the nine justices of the Court and the lawyers coconstruct not only the content of the debates, but also their interpersonal relationships. Since the speakers have different statuses and objectives, their relations are, in theory, asymmetrical and hierarchical: the judges are the ones holding the power during the arguments. We therefore assume that each type of participant follows a tacit discursive rule influencing the way they talk and interact; judges would use powerful speech attributes, while lawyers would use powerless ones. As a result, participants implement strategies to fulfill their discursive and often divergent objectives (convincing their co-speaker, obtaining answers, etc.), while minimizing the risk of confrontation to ensure a smooth conversation.

To study these dynamics, we compiled a corpus of 1,270,542 tokens comprising 112 sessions of oral arguments heard in court between 2018 and 2020. To conduct a comparative study of judges' and lawyers' speeches, this initial corpus was partitioned into two sub-corpora: one with the judges' speaking turns, and the other with those of the lawyers. This comparison was carried out using both a linguistic approach (with the Corpus-Assisted Discourse Studies framework) and an extra-linguistic approach (research on the American legal culture and interviews with lawyers arguing before the Court). The two corpora were analyzed combining

quantitative and qualitative analyses, firstly using corpus tools to identify the most frequent grammatical and lexical words, as well as over- or under-used ones in one corpus compared to the other. Some of these salient elements were then analyzed qualitatively.

We were thus able to identify and study some of the main linguistic mechanisms used by judges and lawyers to negotiate interpersonal relations during oral arguments; the use of self-references *I* and *we*, the pronoun *you*, *if*-conditionals and the cognitive verbs *think*, *mean* and *know*. Using both quantitative and qualitative approaches enabled us to nuance our initial hypotheses, highlighting the complexity of conversational dynamics during oral arguments. While there are differences between the two speeches (in terms of frequency, overuse of a word or sequence of words, and their functions in context), judges and lawyers sometimes have very similar ways of talking, particularly in their use of polite strategies and their focus on reminding their co-speakers of their belonging to the same discursive community. Our thesis thus shows that justices and lawyers do not adopt two distinct speeches (powerful and powerless); on the contrary, oral arguments are characterized by complex and constant discourse negotiations. We also show how certain discursive features can be explained in light of the American legal culture.

Keywords: Applied Linguistics, corpus-assisted discourse studies, comparative corpus linguistics, stance, power, politeness, oral arguments, American legal culture, U.S. Supreme Court.

Remerciements

C'est avec beaucoup d'émotion (et de soulagement) que je rédige ces remerciements ; j'ai tant de fois envisagé l'arrêt de ma thèse que je ne pensais pas que ce jour arriverait. J'ai à présent hâte de pouvoir répondre « Oui ! » à la question : « Y a-t-il un.e docteur.e dans l'avion ? ».

Ce travail a pu être mené à son terme grâce à mes directeur.ice.s de thèse, Natalie Kübler et Simon Taylor. Je les remercie pour leur encadrement et leur confiance en mes capacités à mener ce travail à bien tout au long de ce (très long) voyage en thésardie. Sur le plan humain, leur soutien et leur bienveillance m'ont été précieuses.

Je remercie Anthony Saber et Laura Hartwell d'avoir accepté d'être pré-rapporteur.se.s de cette thèse, ainsi que Mojca Pecman, Philippe Millot et Shirley Carter-Thomas d'avoir accepté la responsabilité de l'examiner. Je remercie également Shirley Carter-Thomas et Marion Charret-Del Bove pour leurs précieux conseils dispensés lors des comités de suivis annuels.

Je souhaite exprimer ma reconnaissance à Anthony Saber, mon directeur de département à l'E.N.S. Cachan, qui m'a suggéré l'étude des *oral arguments* comme sujet de mémoire de Master 2 et m'avoir encouragée à publier très tôt.

J'exprime toute ma gratitude à Susan Conrad, professeure de linguistique appliquée à l'Université d'État de Portland (États-Unis), pour m'avoir véritablement donné goût à la recherche. Tout au long de mon stage en tant que *visiting scholar* dans son équipe et même ensuite, nos échanges très riches, sa rigueur et ses conseils avisés m'ont permis de devenir une meilleure chercheuse, et je l'en remercie profondément.

Je remercie Loïc Liégeois, ingénieur de recherche à l'Université Paris Cité, qui a compilé les fichiers d'origine des *oral arguments* pour que je puisse constituer mon corpus et a pris le temps de m'expliquer le fonctionnement de TXM.

Au sein du CLILLAC-ARP, je tiens à remercier mes camarades doctorant.e.s ou désormais docteur.e.s Claire K., Célia, Manon, Quentin, Maud, Marie et Anastasia pour les pauses déjeuner dans notre bureau et la bonne ambiance qui y régnait. J'ai une pensée particulière pour mes collègues de l'Université Paris Nanterre Solveig, Giulia, Claire D. et Anne-Laure,

qui m'ont apporté leur soutien et leur compréhension pendant les deux dernières années de ma thèse. Je n'oublie évidemment pas les mim's de la formidable « salle jaune » de la Maison de la Recherche de Paris 3, Juliette, Apolline, Clémence, Mathilde, Daniel, Jeanne, Audrey et Annelise pour leur bonne humeur, les goûters au soleil et les pauses repas animées.

Sur un plan plus personnel, j'adresse ma reconnaissance à toutes les personnes qui m'ont accompagnée de près ou de loin pendant cette épopée qui ne fut pas de tout repos, c'est le moins que l'on puisse dire. Tou.te.s mes relecteur.ice.s, ont ma gratitude éternelle pour avoir accepté de lire des passages (parfois quelque peu arides, avouons-le) de ma thèse afin d'en traquer les coquilles et fautes : Anissa, Célia, Claire K., Manon, Laura-May, Méryl, William, Claire C., Giulia, Fred, Chloé et Christophe.

Parmi mes proches, je tiens tout particulièrement à remercier Anissa et Célia, mes co-begettes depuis l'E.N.S. ; votre amitié indéfectible m'est extrêmement précieuse et m'a aidée à tenir dans les moments difficiles. Merci Anissa pour les multiples *pep-talks* et bières de réconfort, notamment au cours de cette dernière année de thèse. Je remercie Claire K., dont j'ai eu l'immense chance de faire la connaissance en commençant ma thèse ; merci pour ton amitié, tes conseils éclairés et ta gentillesse. Un immense merci à Laura-May, partenaire de discussions engagées et passionnantes, toujours de bons conseils et sur qui je sais que je peux toujours compter. Merci à Manon, binôme d'anglais juridique, incroyable relectrice de ce manuscrit et fournisseuse de découvertes culinaires, pour ton amitié et tes recommandations avisées concernant ma thèse. Merci à Claire C., amie de longue date, qui m'a toujours soutenue et avec qui je partage la passion de la linguistique anglaise.

Merci à Fred, qui a rendu ma dernière année de thèse plus douce et plus belle. Merci mille fois pour ta présence, ta joie de vivre et pour avoir pris soin de moi pendant l'*infamous* et interminable « dernière ligne droite ».

Je souhaite enfin remercier ma famille, qui compte énormément dans ma vie, pour leur soutien sans faille et leurs encouragements maintes fois renouvelés pendant ces cinq années. Merci à Nimbus, mon chat et colocataire préféré, le seul qui ne m'ait jamais posé la question tant redoutée « Alors, tu avances bien dans ta thèse ? ». Je remercie ma petite sœur Chloé pour son optimisme à toute épreuve et nos vacances entre sœurs. Merci à mes parents Jocelyne et Christophe, mes premiers supporters, pour m'avoir toujours soutenue et encouragée à aller le plus loin possible dans mes études ; je vous en suis à jamais

reconnaissante. Je souhaite tout particulièrement exprimer ma gratitude à mon père, ce héros au sourire si joyeux, pour ses éclaircissements sur certaines notions de droit et pour avoir eu le courage de relire l'intégralité de ma thèse. J'ai enfin une pensée particulière pour mes grands-parents paternels, Marcelle et Claude, si fiers d'avoir une normalienne agrégée dans la famille et qui ont toujours suivi mes études avec la plus grande attention ; je sais qu'ils auraient tant voulu me voir soutenir ma thèse.

Conventions

Ci-dessous sont présentées les principales conventions d'écriture adoptées dans la thèse.

1. *Références aux entretiens et anonymisation*

Lorsque nous reportons aux entretiens menés avec des avocats plaidant à la Cour suprême, nous citons la référence de l'avocat de la façon suivante : (A1), (A2), etc., où A fait référence à *avocat* et le chiffre suivant au numéro attribué à ce dernier lors du processus d'anonymisation des entretiens. Pour des raisons de confidentialité, les retranscriptions intégrales des entretiens ne sont pas présentées dans le manuscrit.

2. *Méthode de transcription des entretiens*

Lors de la retranscription des entretiens, nous avons adopté un code inspiré de celui utilisé par Claire Kloppmann dans sa thèse (2021) :

() Une parenthèse fermée indique un élément que nous n'avons pas pu comprendre.

((*mot*)) Les éléments entre double parenthèse font référence à des éléments dont nous ne sommes pas certaine mais que nous pensons être justes.

[*mot*] et [...] Les éléments entre crochets correspondent soit à des éléments non transcrits pour des raisons de confidentialité ou de pertinence, soit à des éléments de contexte.

-- Deux tirets indiquent que la phrase est restée en suspens.

Afin de faciliter la lecture, lorsque la personne interrogée répétait la même structure (par exemple : *the the reason why*), nous avons enlevé le mot ou la structure apparaissant plusieurs fois. Nous avons parfois légèrement modifié la syntaxe d'une phrase lorsque nous souhaitons la citer et qu'elle était incorrecte ou trop oralisée.

3. *Citations*

Afin de faciliter la lecture, les citations d'ouvrages et articles en anglais mentionnées dans le corps du texte ont été traduites par nos soins. Elles sont présentées entre guillemets.

Dans la partie Résultats, lorsque nous commentons dans le corps de la thèse des extraits d'*oral arguments*, les citations de ces échantillons sont présentées en italiques.

4. *Références aux corpus*

Le corpus de base de notre thèse, constitué des tours de parole des juges, des avocats et des Amis de la Cour, est appelé *corpus C1*. Le corpus contenant seulement les tours de parole des juges et des avocats (sans ceux des Amis de la Cour), est appelé dans la thèse *corpus C2* ou bien *le corpus* (au singulier). Par exemple, lorsque nous écrivons *la constitution de notre corpus*, il faut comprendre que nous parlons du corpus C2, donc avant sa partition. Le corpus partitionné se divise en deux sous-corpus : le corpus AV-LOC (comprenant les tours de parole des avocats) et le corpus JU-LOC (comprenant les tours de parole des juges). Nous utilisons aussi les expressions *chez les juges/avocats* ou *discours des juges/avocats* pour nous y reporter.

Liste des principales abréviations

Abréviation	Signification
ASP	Anglais de spécialité
CADS	<i>Corpus-Assisted Discourse Studies</i>
DSA	Discours en salle d'audience (<i>courtroom discourse</i>)
FTA	<i>Face-Threatening Act</i>
PMM	Par million de mots

Table des matières

<i>Résumé</i>	1
<i>Abstract</i>	3
<i>Remerciements</i>	5
<i>Conventions</i>	9
<i>Liste des principales abréviations</i>	11
TABLE DES MATIÈRES	13
<i>Table des Figures</i>	18
<i>Liste des Tableaux</i>	19
INTRODUCTION	21
0.1 <i>Genèse de la thèse</i>	21
0.2 <i>État de l'art</i>	23
0.3 <i>Objectifs de la thèse, approches théoriques et méthode</i>	25
0.4 <i>Plan de la thèse</i>	27
PARTIE 1 – FONDEMENTS THÉORIQUES ET DÉFINITIONS	29
CHAPITRE 1 – FONDEMENTS THÉORIQUES POUR L'ÉTUDE D'UN DISCOURS SPÉCIALISÉ	31
1.1 <i>Qu'est-ce que le spécialisé ?</i>	31
1.2 <i>Discours et de communauté de discours</i>	36
1.2.1. <i>Quelle définition du discours pour les oral arguments ?</i>	36
1.2.2. <i>Communauté de discours</i>	39
1.3 <i>Résumé du Chapitre 1</i>	41
CHAPITRE 2 – CADRE ET ÉLÉMENTS THÉORIQUES POUR L'ANALYSE LINGUISTIQUE DES ORAL ARGUMENTS	45
2.1 <i>Le cadre des Corpus-Assisted Discourse Studies (CADS) ou analyses du discours sur corpus</i>	45
2.1.1 <i>Qu'est-ce que l'analyse du discours ?</i>	46
2.1.2 <i>La linguistique de corpus et les Corpus-Assisted Discourse Studies (CADS)</i>	47
2.2 <i>Éléments théoriques linguistiques pour l'analyse des oral arguments</i>	50
2.2.1 <i>Les théories de l'argumentation</i>	51
2.2.2 <i>Le concept de positionnement</i>	54
2.2.3 <i>Pouvoir et dynamiques de pouvoir</i>	60
2.2.4 <i>Conversation, théorie des faces et politesse</i>	62
2.3 <i>Les caractéristiques du discours en salle d'audience (DSA)</i>	66
2.4 <i>Résumé du Chapitre 2</i>	72

CHAPITRE 3 – ÉLÉMENTS EXTRA-LINGUISTIQUES : LE DOMAINE DU DROIT AMÉRICAIN (CULTURE JURIDIQUE, COUR SUPRÊME ET ORAL ARGUMENTS)	73
3.1 <i>La culture juridique américaine : une tradition de common law teintée de droit civil</i>	74
3.1.1 Familles et cultures juridiques	74
3.1.2 « La synthèse américaine » : une culture juridique unique	79
3.2 <i>La Cour suprême et le système judiciaire américain</i>	83
3.2.1 La Cour dans le paysage fédéral et juridique américain	83
3.2.2 Rôle	85
3.2.3 Compétence	87
3.2.4 Travail interne	89
3.2.5 Les neuf juges de la Cour et leurs assistants de justice	90
3.2.6 Le processus de sélection des affaires entendues par la Cour : un premier moment d'acquisition de connaissance sur l'affaire	92
3.3 <i>Les oral arguments : description juridique et linguistique</i>	94
3.3.1 Description juridique : un moment clé dans le processus juridique américain et régi par un protocole rigoureux	95
3.3.1.1 Quel poids pour les <i>oral arguments</i> dans le système juridique américain ?	95
3.3.1.2 Une organisation millimétrée	98
3.3.1.3 Une audience préliminaire aux fonctions multiples... ..	102
3.3.1.4 ... qui se prépare : les stratégies de préparation des juges et des avocats	108
3.3.2 Description linguistique : un dialogue stratégique à visée argumentative	112
3.3.2.1 Une conversation complexe... ..	112
3.3.2.2 ... marquée par des dynamiques de pouvoir entre les participants... ..	116
3.3.2.3 ... et à dimension fortement argumentative	121
3.4 <i>Les communautés spécialisées professionnelles des oral arguments : juges et avocats</i>	125
3.4.1 Description de deux communautés spécialisées professionnelles aux États-Unis : juges et avocats	125
3.4.1.1 Fonction d'opération	126
3.4.1.2 Fonction de régulation	129
3.4.1.3 Fonction de formation	132
3.4.2 Les juges et avocats dans les <i>oral arguments</i> de notre corpus	133
3.4.3.1 Les neuf juges	134
3.4.3.2 Les avocats du Barreau de la Cour	139
3.4.3.3 Les juges et les avocats de la Cour suprême : deux communautés spécialisées professionnelles complexes	141
3.5 <i>Résumé du Chapitre 3</i>	145
PARTIE 2 – MÉTHODOLOGIE	147
CHAPITRE 4 – RÉFLEXIONS THÉORIQUES ET CHOIX MÉTHODOLOGIQUES	149
4.1 <i>Les raisons du choix d'une approche par corpus et des CADS</i>	149
4.2 <i>L'approche corpus : définitions et outils</i>	151

4.3	<i>Postulat de départ, hypothèses et questions de recherche</i>	153
CHAPITRE 5 - LES CORPUS ET LEUR EXPLOITATION		157
5.1	<i>Critères de sélection des corpus C1 et C2</i>	157
5.2	<i>Source du corpus C1</i>	159
5.3	<i>Description et traitement du corpus pour TXM</i>	160
5.4	<i>Description et traitement du corpus pour Antconc et SketchEngine</i>	165
5.5	<i>Caractéristiques quantitatives des corpus</i>	168
5.5.1	Quelle taille pour le corpus C2 ?	168
5.5.2	Statistiques	169
5.6	<i>Limitation de notre étude due à la nature du corpus</i>	170
5.7	<i>Méthode pour l'exploitation des corpus et phénomènes étudiés</i>	172
CHAPITRE 6 – RECHERCHES SUR LE TERRAIN ET ENTRETIENS AVEC DES AVOCATS DE LA COUR SUPRÊME.....		177
6.1	<i>Pourquoi faire des entretiens ?</i>	177
6.2	<i>Travail préparatoire aux entretiens</i>	179
6.3	<i>Déroulement et exploitation des entretiens</i>	182
6.4	<i>Apport des entretiens à la thèse</i>	184
PARTIE 3 – RÉSULTATS ET ANALYSES		185
CHAPITRE 7 – EXPLORATION DU LEXIQUE DES CORPUS : DE PREMIERS INDICES QUANT AUX MARQUEURS DES DYNAMIQUES CONVERSATIONNELLES.....		189
7.1	<i>Listes des mots dans JU-LOC et AV-LOC</i>	189
7.1.1	Résultats quantitatifs pour JU-LOC et AV-LOC	190
7.1.2	Comparaison quantitative des résultats avec le corpus de référence (COCA)	194
7.2	<i>Listes des spécificités dans JU-LOC et AV-LOC</i>	197
7.3	<i>Analyse de l'observation du lexique</i>	200
7.3.1	Analyse des listes des mots	200
7.3.2	Analyse des listes de spécificités	202
7.4	<i>Résumé du Chapitre 7</i>	204
CHAPITRE 8 – DES MOTS GRAMMATICAUX AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION DES RELATIONS INTERPERSONNELLES : LES AUTORÉFÉRENCES (<i>I</i> , <i>WE</i>), LA MENTION DE L'INTERLOCUTEUR (<i>YOU</i>) ET LA CONJONCTION <i>IF</i>		207
8.1	<i>Les autoréférences et la construction d'une identité discursive</i>	207
8.1.1	Éléments théoriques, méthode et questions de recherche.....	207
8.1.2	L'autoréférence <i>I</i>	211
8.1.2.1	<i>I</i> chez les avocats.....	211
8.1.2.2	<i>I</i> chez les juges.....	225
8.1.3	L'autoréférence <i>we</i>	232
8.1.3.1	<i>We</i> chez les avocats	232
8.1.3.2	<i>We</i> chez les juges	240
8.1.4	Réponses aux questions de recherche	247

8.2	<i>Impliquer l'interlocuteur pendant l'interaction : you comme outil argumentatif</i>	249
8.3	<i>If et les subordonnées de condition : de l'expression d'une hypothèse à la négociation des dynamiques conversationnelles</i>	255
8.3.1	Éléments théoriques, questions de recherche et méthode.....	255
8.3.2	<i>If</i> chez les juges.....	259
8.3.3	<i>If</i> chez les avocats.....	264
8.3.4	Bilan de l'emploi des subordonnées de condition en <i>if</i>	268
8.4	<i>Résumé du chapitre 8</i>	270
CHAPITRE 9 – LES VERBES COGNITIFS		273
9.1	<i>Verbes retenus, éléments théoriques et objectifs</i>	273
9.1.1	Liste des verbes retenus	273
9.1.2	Verbes cognitifs et gestion de l'interaction : éléments théoriques.....	275
9.1.3	Questions de recherche et protocole d'analyse.....	280
9.2	<i>Le verbe think</i>	282
9.2.1	<i>Think</i> chez les avocats.....	282
9.2.1.1	<i>I think</i>	284
9.2.1.2	<i>We think</i>	297
9.2.1.3	<i>You think</i>	299
9.2.2	<i>Think</i> chez les juges	302
9.2.2.1	<i>I think</i>	304
9.2.2.2	<i>You think</i>	307
9.2.2.3	<i>We think</i>	312
9.2.2.4	<i>Thought</i> chez les juges	314
9.2.3	Bilan de l'emploi de <i>think</i> et <i>thought</i>	318
9.3	<i>Le verbe mean</i>	320
9.3.1	<i>Mean</i> chez les juges.....	320
9.3.1.1	<i>I mean</i>	321
9.3.1.2	<i>You mean</i>	325
9.3.2	<i>Mean</i> chez les avocats.....	329
9.3.3	Bilan de l'emploi de <i>mean</i>	334
9.4	<i>Le verbe know</i>	336
9.4.1	<i>Know</i> chez les juges	336
9.4.1.1	<i>You know</i>	336
9.4.1.2	<i>I don't know</i>	341
9.4.1.3	<i>I know</i>	349
9.4.1.4	<i>We know</i>	352
9.4.2	<i>Know</i> chez les avocats	357
9.4.2.1	<i>You know</i>	358
9.4.2.2	<i>I don't know</i>	361
9.4.2.3	<i>We know</i>	364
9.4.2.4	<i>I know</i>	366

9.4.3	Bilan de l'emploi de <i>know</i>	367
9.5	Résumé du Chapitre 9	370
CONCLUSION		373
10.1	<i>Rappel des hypothèses de recherche, des questions de recherche et de la méthodologie suivie</i>	373
10.2	<i>Résumé des principaux résultats</i>	374
10.3	<i>Limites de la thèse et perspectives</i>	376
BIBLIOGRAPHIE		379
INDEX		405
ANNEXES		409
	<i>Annexe 1.....</i>	411
	<i>Annexe 2.....</i>	413
	<i>Annexe 3.....</i>	425
	<i>Annexe 4.....</i>	429
	<i>Annexe 5.....</i>	431
	<i>Annexe 6.....</i>	433
	<i>Annexe 7.....</i>	434

Table des Figures

FIGURE 1- HIÉRARCHIE DES NORMES AUX ÉTATS-UNIS. SCHÉMA RÉALISÉ À PARTIR DE ZOLLER 2014 : 58.	81
FIGURE 2 : TOTAL DES ORAL ARGUMENTS DES AVOCATS DE NOTRE CORPUS EN MARS 2020.....	140
FIGURE 3 - CAPTURE D'ÉCRAN D'UN FICHIER PDF DE TRANSCRIPTION D'UNE SESSION D'ORAL ARGUMENTS.....	162
FIGURE 4 - ARCHITECTURE DU CORPUS POUR TXM.....	165
FIGURE 5 - ARCHITECTURE DU CORPUS POUR ANTCONC.....	167
FIGURE 6 - ARCHITECTURE DU CORPUS POUR SKETCHENGINE	168
FIGURE 7 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES PRONOMS PERSONNELS LES PLUS FRÉQUENTS DANS LA LISTE DES 100 PREMIERS MOTS POUR CHAQUE CORPUS (FRÉQUENCE PMM)	191
FIGURE 8 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES MARQUEURS DE L'HYPOTHÈSE ET DE LA COHÉSION DANS LA LISTE DES 100 PREMIERS MOTS POUR CHAQUE CORPUS (FRÉQUENCE PMM)	192
FIGURE 9 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES VERBES LEXICAUX DANS LE LISTE DES 100 PREMIERS MOTS POUR CHAQUE CORPUS (FRÉQUENCE PMM)	193
FIGURE 10 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES MODAUX DANS LA LISTE DES 100 PREMIERS MOTS POUR CHAQUE CORPUS (FRÉQUENCE PMM)	194
FIGURE 11 – COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DU LEMME YOU (YOU/YOU) DANS LES DEUX CORPUS (FRÉQUENCES NORMALISÉES PMM)	250
FIGURE 12 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES PRONOMS PERSONNELS (FRÉQUENCES NORMALISÉES PMM)	250
FIGURE 13 - COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DES EMPLOIS DE YOU DANS UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES DANS CHAQUE CORPUS	251
FIGURE 14 – RÉPARTITION DES FONCTIONS DES SUBORDONNÉES DE CONDITION EN IF DANS LE CORPUS JU-LOC (FRÉQUENCES NORMALISÉES POUR 100 OCCURRENCES)	259
FIGURE 15 - RÉPARTITION DES FONCTIONS DES SUBORDONNÉES DE CONDITION EN IF DANS LE CORPUS AV-LOC (FRÉQUENCES NORMALISÉES POUR 100 OCCURRENCES)	265
FIGURE 16 - CONTINUUM DU STATUT SYNTAXIQUE DES CONSTRUCTIONS < PRONOM PERSONNEL + VERBE COGNITIF >	277

Liste des Tableaux

TABEAU 1 - DESCRIPTION DES DISCOURS DOMINANT ET FAIBLE DANS LE DSA SELON GIBBONS 2003, ADAPTÉE PAR NOUS	70
TABEAU 2 : TABLEAU SYNOPTIQUE DES NEUF JUGES DE NOTRE CORPUS	135
TABEAU 3 - CARACTÉRISTIQUES QUANTITATIVES DES CORPUS JU-LOC ET AV-LOC	170
TABEAU 4 - PROFILS DES RÉPONDANTS AUX ENTRETIENS.....	181
TABEAU 5 - COMPARAISON DES MOTS LES PLUS FRÉQUENTS DANS AV-LOC ET JU-LOC AVEC UN ÉCHANTILLON DU COCA (FRÉQUENCE PMM)	195
TABEAU 6 - LISTES DES SPÉCIFICITÉS POUR LES CORPUS AV-LOC ET JU-LOC JUSQU'À L'INDICE DE SPÉCIFICITÉ 15, CLASSÉES PAR ORDRE DÉCROISSANT	198
TABEAU 7 – COMPARAISON DES FRÉQUENCES DES AUTORÉFÉRENCES I ET WE/We DANS LES DEUX LISTES DE MOTS TRIÉS PAR FRÉQUENCE DANS AV-LOC ET JU-LOC	209
TABEAU 8 - LISTE DES COOCCURRENTS RETENUS DE I DANS LE CORPUS AV-LOC, TRIÉS PAR INDICE DE SPÉCIFICITÉ	212
TABEAU 9 - LISTE DES COOCCURRENTS RETENUS DE I DANS LE CORPUS JU-LOC, TRIÉS PAR INDICE DE SPÉCIFICITÉ	225
TABEAU 10 - LISTE DES COOCCURRENTS RETENUS DE We/WE DANS LE CORPUS AV-LOC, TRIÉS PAR INDICE DE SPÉCIFICITÉ	233
TABEAU 11 - LISTE DES COOCCURRENTS RETENUS DE We/WE DANS LE CORPUS JU-LOC, TRIÉS PAR INDICE DE SPÉCIFICITÉ	241
TABEAU 12 - LISTES DES VERBES COGNITIFS RETENUS, CLASSÉS PAR FRÉQUENCE DANS LE CORPUS AV-LOC	274
TABEAU 13 - LISTES DES VERBES COGNITIFS RETENUS, CLASSÉS PAR FRÉQUENCE DANS LE CORPUS JU-LOC.....	274
TABEAU 14 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT THINK DANS LE CORPUS AV-LOC.....	283
TABEAU 15 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I THINK DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES.....	285
TABEAU 16 – RÉSUMÉ DES EMPLOIS DE I THINK DANS AV-LOC	294
TABEAU 17 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE WE THINK DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES.....	298
TABEAU 18 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE YOU THINK DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES.....	299
TABEAU 19 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT THINK DANS LE CORPUS JU-LOC	303
TABEAU 20 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I THINK DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES	304
TABEAU 21 – RÉSUMÉ DES EMPLOIS DE I THINK DANS JU-LOC.....	306
TABEAU 22 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE YOU THINK DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES.....	307
TABEAU 23 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE WE THINK DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100 OCCURRENCES.....	312
TABEAU 24 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT THOUGHT DANS LE CORPUS JU-LOC	315
TABEAU 25 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT MEAN DANS LE CORPUS JU-LOC	321

TABLEAU 26 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I MEAN DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	322
TABLEAU 27 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE YOU MEAN DANS LE CORPUS JU-LOC (FRÉQUENCE NORMALISÉE POUR 100	
OCCURRENCES)	326
TABLEAU 28 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT MEAN DANS LE CORPUS AV-LOC.....	329
TABLEAU 29 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I MEAN DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	329
TABLEAU 30 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT KNOW DANS LE CORPUS JU-LOC.....	336
TABLEAU 31 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE YOU KNOW DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	338
TABLEAU 32 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I DON'T KNOW DANS LE CORPUS JU-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	342
TABLEAU 33 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I KNOW DANS LE CORPUS JU-LOC (FRÉQUENCES NORMALISÉES SUR 100)	
.....	350
TABLEAU 34 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE WE KNOW DANS LE CORPUS JU-LOC (FRÉQUENCES NORMALISÉES SUR 100)	
.....	353
TABLEAU 35 - LISTE DES N-GRAMMES RETENUS CONTENANT KNOW DANS LE CORPUS AV-LOC	357
TABLEAU 36 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE YOU KNOW DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	358
TABLEAU 37 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I DON'T KNOW DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	361
TABLEAU 38 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE WE KNOW DANS LE CORPUS AV-LOC SUR UN ÉCHANTILLON DE 100	
OCCURRENCES.....	365
TABLEAU 39 - DISTRIBUTION DU STATUT SYNTAXIQUE DE I KNOW DANS LE CORPUS AV-LOC (FRÉQUENCE NORMALISÉE POUR 100	
OCCURRENCES)	367

Introduction

0.1 Genèse de la thèse

Ce travail est d'abord le fruit d'une passion pour l'anglais et le droit qui nous a conduit, au cours de notre scolarité à l'ENS Paris-Saclay, à faire le choix de consacrer notre mémoire de Master 2 à une étude phraséologique, terminologique et structurelle des *oral arguments*¹ de la Cour suprême des États-Unis (2015-2017), sous la direction de Natalie Kübler et de Simon Taylor (Guillerit, 2017). Les *oral arguments* sont le nom donné aux audiences de la Cour suprême des États-Unis ; pour l'instant, nous adoptons la définition proposée par Anne Deysine :

Audience solennelle et marquée par la procédure accusatoire, en fait joute oratoire de haut niveau entre les parties et les juges, qui questionnent les avocats, les interrompent et les poussent dans leurs derniers retranchements. (Deysine, 2015, p. 277)

Ces audiences sont ainsi une conversation complexe, animée et argumentée se déroulant entre juges et avocats, c'est-à-dire des spécialistes de leur domaine. Étudier les *oral arguments* pour notre mémoire nous permettait ainsi de combiner des problématiques qui nous sont chères, c'est-à-dire propres à l'anglais de spécialité, à la linguistique et au droit. Le droit étant une discipline profondément linguistique, elle constitue un objet d'étude particulièrement riche pour les linguistes :

The law is an overwhelmingly linguistic institution. Laws are coded in language and the concepts that are used to construct the law are accessible only through language. Legal processes such as court cases, police investigations and the management of prisoners take place overwhelmingly through language. (Gibbons, 2003, p. 1)

Cependant, ce travail de Master 2 laissait un goût d'inachevé pour plusieurs raisons. Tout d'abord, par manque de temps et de connaissances en annotation de corpus, nous n'avions pas

¹ Dans la suite de ce manuscrit, les *oral arguments* pourront également être désignés par les termes *audiences*, *plaidoiries* ou *débats*.

pu traiter séparément les tours de parole des juges et des avocats et donc analyser leurs discours de façon différenciée. De fait, lorsqu'un phénomène linguistique était étudié, nous nous rendions compte que nos analyses auraient gagné à être distinguées selon le locuteur. De plus, pour les besoins de notre mémoire, nous avons lu un ouvrage dans lequel une comparaison nous avait intriguée : les *oral arguments* seraient une conversation similaire à celle entre un supérieur et son subordonné (Wrightsmann, 2008). Si l'axe d'étude choisi pour notre mémoire était celui d'une première description d'un genre discursif, l'aspect asymétrique et hiérarchique des relations entre juges et avocats, que nous avons perçu dans nos lectures et lors de l'analyse du corpus, méritait donc d'être approfondi. Ces deux points ont donc soulevé différentes interrogations : étudiés de façon séparée, les discours des juges et des avocats sont-ils différents ? Comment les juges et les avocats communiquent-ils entre eux ? La différence de statut entre les juges et les avocats se reflète-t-elle dans leur langage ? Ces questions, restées sans réponses après notre mémoire, ont motivé le choix de notre sujet de thèse et sont à l'origine de notre pensée.

De ces premiers questionnements a découlé une réflexion sur la gestion, au cours d'une conversation aussi complexe que celle des *oral arguments*, des relations interpersonnelles entre locuteurs. En effet, « [l]orsqu'une conversation advient, il se passe incontestablement des choses, et intéressantes, au plan de la relation interpersonnelle » (Kerbrat-Orecchioni, 1995, p. 69). Ainsi, le présent travail s'intéresse à ces « choses » qui se passent entre juges et avocats lors des *oral arguments* ; dans la suite de ce manuscrit, elles sont réunies sous l'expression de *dynamiques conversationnelles*. La question est de savoir comment, au cours de cette conversation, les deux types d'acteurs tentent de remplir leurs objectifs discursifs respectifs et parfois contradictoires (convaincre, obtenir des réponses, développer leur argumentaire, etc.) tout en s'efforçant de minimiser la confrontation pour que les conditions nécessaires au bon déroulement d'une conversation soient réunies. En effet, les *oral arguments* mettent en scène des participants ayant un statut et des buts différents : d'un côté les neuf juges et de l'autre, les avocats. Dès lors, leurs relations sont, dès le début, asymétriques et hiérarchisées, puisque les juges sont ceux qui détiennent le pouvoir pendant les audiences. En linguistique, l'un des concepts permettant d'étudier ces phénomènes est celui de *stance*, ou *positionnement* en français : quand les locuteurs parlent, ils n'expriment pas seulement du contenu propositionnel ; ils donnent leur avis, expriment différents degrés de certitude, créent du lien avec leur interlocuteur, etc. (Biber et al., 2007). Lorsqu'ils se

positionnent au cours d'une interaction verbale, les locuteurs adoptent différentes stratégies en fonction de plusieurs facteurs externes qui déterminent l'échange (le niveau de pouvoir de chaque interlocuteur, leurs relations préalables, etc.) ; mais, et c'est là tout l'intérêt de notre sujet, ces facteurs sont négociables et négociés par les participants par leurs comportements conversationnels (Kerbrat-Orecchioni, 1995), d'où la notion de *dynamiques*. Mais, pour qu'elles puissent se poursuivre, l'audience et la conversation qui s'y déroulent doivent s'effectuer de façon à éviter toute confrontation brutale : pour cela, les participants utilisent la politesse, c'est-à-dire un ensemble de stratégies qui leur permettent de ne pas perdre la face (Brown & Levinson, 1978). En adoptant une approche comparative, nous cherchons donc à étudier les différences langagières en termes de stratégies de gestion des dynamiques conversationnelles entre le discours des juges et celui des avocats.

0.2 État de l'art

Nous proposons ici un bref état de l'art sur les *oral arguments*, qui demeurent un genre discursif très peu étudié par les linguistes, et encore moins par les linguistes de corpus. D'un point de vue linguistique, les *oral arguments* sont une instance de *courtroom discourse* (discours en salle d'audience). Ce type d'interaction a fait l'objet d'études adoptant diverses approches théoriques et méthodologiques, comme celle de l'analyse de conversation (Atkinson & Drew, 1979; Drew & Heritage, 1992; Matoesian, 2001; O'Barr, 1982), des *Corpus-Assisted Discourse Studies* (Szczyrbak, 2016, 2018b, 2019, 2020; Taylor, 2006) ou encore la *Critical Discourse Theory* (Stygall, 2012). Ces travaux s'intéressent surtout aux échanges entre avocat et client lors de procès, c'est-à-dire entre un spécialiste du droit (l'avocat) et un profane (le client), ou, pour reprendre la terminologie de Cornu, entre initié et non-initié (Cornu, 2005).

Mais, au moment de commencer notre thèse en 2019, il n'existait pas, à notre connaissance, de travaux en analyse du discours ou en linguistique de corpus à leur sujet, ni d'études semblables s'intéressant aux échanges entre spécialistes du droit. Les rares travaux en linguistique que nous avons trouvés depuis s'inscrivent soit dans le champ de la linguistique computationnelle et ne comprennent pas d'analyses réelles du langage des juges et des avocats (Danescu-Niculescu-Mizil et al., 2012; Dickinson, 2019; Hawes et al., 2009), soit

dans le domaine de l'analyse du discours, mais de façon qualitative avec une étude resserrée de quelques audiences sélectionnées pour des raisons thématiques. Ainsi, Laura Hartwell a publié depuis le début de notre thèse deux travaux, l'un consacré aux métaphores dans quatre *oral arguments* en 1998, 2006, 2015 et 2016 (L. Hartwell, 2022), l'autre aux termes employés pour désigner les étrangers dans trois *oral arguments* dédiés à l'examen de cas où l'une des parties ne comprenait pas des citoyens américains (L. M. Hartwell, 2023). Enfin, signalons une conférence donnée par Magdalena Szczyrbak en 2017, mais qui n'a fait l'objet d'aucune publication et dont nous n'avons eu connaissance qu'en 2023 grâce à une rencontre fortuite avec cette chercheuse lors d'une conférence et qui a très aimablement accepté de nous faire parvenir son diaporama (Szczyrbak, 2017). Laura Hartwell, dans l'introduction de son article de 2022, pointait ainsi la « pénurie de recherche au sujet des débats ayant lieu entre les juges et les avocats à la Cour suprême » (L. Hartwell, 2022, p. 91).

Il existe une profusion d'articles et ouvrages consacrés aux *oral arguments* et à la Cour suprême, mais ceux-ci s'attachent essentiellement à les étudier d'un point de vue juridique. Ainsi, on trouve des ouvrages généraux publiés en France et aux États-Unis, destinés à un public de juristes ou de politistes (Baum, 2022; Deysine, 2015; Frederick, 2019; Shapiro et al., 2019; Zoller, 2014). Par ailleurs, aux États-Unis, une grande diversité d'études a été publiée par des juristes, des journalistes ou même des psychologues. Ces recherches avaient pour objectif de mesurer la pertinence des *oral arguments* dans la décision des juges (T. R. Johnson, 2004; T. R. Johnson et al., 2007), d'identifier des styles conversationnels propres à chaque juge (Wrightsmann, 2008), de chercher de possibles liens entre les questions des juges et leur décision finale (Epstein et al., 2010; T. R. Johnson, Black, Goldman, et al., 2009), de mesurer le rôle des émotions et personnalités des juges dans leur processus décisionnel (Black et al., 2011, 2019), ou encore de se demander s'il existait une corrélation entre la victoire de l'avocat et le niveau d'influence de son cabinet (Feldman, 2016). D'autres travaux ont concentré leurs recherches sur l'influence du genre (*gender*) chez les juges lors des échanges (Feldman & Gill, 2019; Phillips & Carter, 2010), ou bien ont mené des études statistiques sur les dynamiques conversationnelles à la Cour en comptant le nombre d'interruptions, en mesurant le temps de parole des participants, et en étudiant la formation de coalitions entre juges (Black et al., 2012; Jacobi, 2017; T. R. Johnson, Black, & Wedeking, 2009; Patton & Smith, 2017). De surcroît, en plus de ne pas s'intéresser au langage des participants, ces études sont pour la plupart datées, dans le sens où elles ne concernent pas la Cour actuelle,

dont la composition a beaucoup changé ces dernières années, notamment sous la présidence de Trump.

0.3 Objectifs de la thèse, approches théoriques et méthode

Étant donné la quasi-absence de recherche en linguistique de corpus concernant les *oral arguments*, notre objectif premier est de contribuer à la description des interactions verbales entre les juges et les avocats pendant ces audiences.

Plus précisément, notre thèse s'est construite de façon à satisfaire aux objectifs suivants :

1. Constituer un corpus des *oral arguments* qui soit exploitable pour les chercheurs en linguistique de corpus.
2. Proposer une synthèse de ce que sont les *oral arguments* en croisant les angles juridiques et linguistiques ; en effet, à notre connaissance il n'existe à ce jour aucune description de cette sorte.
3. Décrire et analyser les moyens linguistiques par lesquels les juges et les avocats, au cours de leur argumentation, coconstruisent le contenu des échanges et leurs relations interpersonnelles.
4. Chercher à proposer des liens entre nos analyses linguistiques et la culture juridique américaine², en montrant comment les caractéristiques de cette dernière peuvent expliquer certains de nos résultats.

L'objectif (1) a constitué une grande partie de notre travail de thèse pendant les deux premières années. Lorsque nous avons commencé notre thèse, il n'existait pas – et c'est toujours le cas à notre connaissance – de corpus déjà constitué d'*oral arguments*. Par ailleurs,

² Nous reviendrons sur ce terme en 3.1. Dans notre thèse, le terme *culture juridique* sera utilisé dans le sens général donné par Nelken (2004, p. 1): « La culture juridique est une façon de décrire des modèles relativement stables de comportements et d'attitudes sociales envers le droit (...). [L]a culture juridique concerne ce que nous sommes, et pas seulement ce que nous faisons ». La culture juridique d'un pays comme les États-Unis est ainsi « la toile de fond conceptuelle » (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 24) sur laquelle les débats, les comportements et attitudes des différents acteurs de la sphère judiciaire prennent sens.

de façon générale, devant la grande difficulté pour les chercheurs à avoir accès à des corpus volumineux de langage du droit parlé, il nous a tout de suite paru central de compiler un corpus qui soit le plus « propre » possible pour que nous puissions ensuite le rendre accessible pour la recherche. À partir des transcriptions des *oral arguments* disponibles en ligne, nous avons donc constitué deux corpus : l'un intitulé AV-LOC et l'autre JU-LOC. Le corpus AV-LOC comprend les tours de parole des avocats pendant les audiences, et JU-LOC ceux des juges. Les 112 *oral arguments* sélectionnés s'étendent d'octobre 2018 à mars 2020.

Les objectifs (2), (3) et (4) ont été poursuivis en nous inscrivant d'abord dans la lignée de l'école française d'anglais de spécialité (ASP), car les *oral arguments* constituent un exemple de discours spécialisé. L'ASP se définit comme :

[L]a branche de l'anglistique qui traite de la langue, du discours et de la culture des communautés professionnelles et des groupes sociaux spécialisés anglophones et de l'enseignement de cet objet.
(Petit, 2002)

Pour étudier ces trois axes, l'ASP mobilise divers cadres théoriques et méthodes (Saber, 2017, p. 2). Ainsi, étudier le fonctionnement du système juridique américain et celui des communautés professionnelles des avocats et des juges est à notre sens tout aussi important que nos analyses linguistiques. De fait, notre travail s'articule autour de deux volets complémentaires nécessaires à l'étude de ce qui se joue au niveau du contenu des échanges et des relations interpersonnelles pendant les *oral arguments* : le volet linguistique et le volet extra-linguistique.

L'aspect linguistique correspond à notre cadre théorique principal, qui est celui des *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS) ou analyses du discours sur corpus. Il s'agit d'une approche théorisée par Partington mêlant analyse du discours et linguistique de corpus (Partington, 2004). Pour analyser en détail les phénomènes saillants repérés, nous avons mobilisé divers théories et concepts linguistiques qui seront détaillés dans le Chapitre 2, notamment les théories de l'argumentation (Amossy, 2018; Plantin, 2000), les concepts de *conversation* (Kerbrat-Orecchioni, 1991, 1995), de *positionnement* (Biber et al., 2007) et de *pouvoir* (Johnstone, 2008), ainsi que le modèle de la politesse et la théorie des faces (Brown & Levinson, 1978).

Ces analyses n'avaient cependant aucun sens sans une mise en contexte dans leur cadre culturel et civilisationnel plus large, à savoir le système juridique américain. C'est pourquoi

nous avons eu à cœur de débiter notre travail de thèse par des recherches sur le domaine spécialisé du droit américain, en commençant par le fonctionnement institutionnel des États-Unis, de son système juridique mais aussi des communautés professionnelles des juges et des avocats. Ce travail minutieux de compréhension du contexte global des *oral arguments* est ce que nous nommons le « volet extra-linguistique ». Il a été accompli par des lectures théoriques, mais également grâce à des entretiens que nous avons menés avec six avocats ayant plaidé à la Cour suprême, en nous inspirant des méthodes de l'ethnographie (Beaud & Weber, 2003). Tout au long de ce manuscrit, nous complétons, nuancions ou expliquons nos propos et résultats à la lumière de ces entretiens. Lorsque nous nous y reportons, nous citons la référence de l'avocat de la façon suivante : (A1), (A2), etc., où A fait référence à *avocat* et le chiffre suivant au numéro attribué à ce dernier lors du processus d'anonymisation des entretiens. Nous avons accordé une grande importance à ce volet extra-linguistique car en dehors d'une nécessaire compréhension du contexte global des *oral arguments*, nous avons cherché, dans le cadre de notre objectif (4), à comprendre comment le discours des juges et des avocats pouvait être également influencé par la culture juridique dans laquelle ils sont produits.

Concernant la méthode d'exploitation du corpus, nous avons suivi celle recommandée par les CADS en combinant analyses quantitatives (listes de mots, listes des spécificités) et analyses qualitatives (lignes de concordance, sélection d'échantillons, analyses en contexte). Par ailleurs, toujours dans la lignée des CADS, nous avons suivi une approche contrastive afin de comparer les discours des avocats et des juges. De façon générale, nous avons plutôt adopté une approche dite *corpus-driven* (Tognini-Bonelli, 2001), qui consiste à laisser parler le corpus, même si nous avons parfois cherché des éléments spécifiques, optant ainsi pour une approche dite *corpus-based* (Tognini-Bonelli, 2001). Dans un premier temps, nous sommes partie de l'analyse des mots les plus fréquents du corpus et des spécificités pour repérer les éléments saillants du corpus qui étaient en lien avec nos questions de recherche ; dans un second temps, les marqueurs repérés ont fait l'objet d'analyses plus détaillées et qualitatives.

0.4 Plan de la thèse

Ce manuscrit s'organise en trois grandes parties, divisées en neuf chapitres. Dans un souci didactique, à la fin de chaque chapitre (sauf ceux de la Partie 2), un résumé est proposé.

Dans une première partie, nous décrivons les fondements théoriques qui ont informé notre travail. Le Chapitre 1, consacré à l'ASP et ses concepts (spécialisé, discours spécialisé, domaine spécialisé, communauté spécialisée), explique comment et pourquoi nous avons conçu notre réflexion. Le Chapitre 2 est dévolu à notre cadre théorique, celui des CADS (combinant analyse du discours et linguistique de corpus), ainsi qu'à la présentation des théories et modèles complémentaires que nous avons mobilisés. Le Chapitre 3 propose une synthèse des éléments extra-linguistiques utilisés pour nourrir notre réflexion et nos analyses, avec une présentation de la culture juridique américaine, de la Cour suprême, des *oral arguments* et des communautés professionnelles des juges et des avocats.

Une fois ces bases posées, nous exposons dans une deuxième partie notre méthodologie. Le Chapitre 4 explicite les raisons pour lesquelles nous avons choisi une approche corpus, puis présente les hypothèses et questions de recherches qui guident les analyses. Dans le Chapitre 5, nous abordons la façon dont nous avons sélectionné, compilé et organisé notre corpus, ainsi que les outils utilisés et la méthode suivie pour mener nos recherches dans le corpus. Dans le Chapitre 6, nous décrivons comment nous avons ponctuellement emprunté aux méthodes et objectifs de l'ethnographie via des entretiens avec des avocats de la Cour, afin de nourrir notre analyse.

Enfin, dans une troisième partie, nous présentons les résultats et analyses de notre étude. Le Chapitre 7 consiste en une première exploration quantitative du lexique des deux corpus, à partir de laquelle nous avons pu identifier des éléments saillants des corpus et candidats à de plus amples analyses dans les chapitres 8 et 9. Le Chapitre 8 est consacré à l'étude de mots grammaticaux repérés dans le chapitre précédent et qui permettent aux locuteurs de coconstruire les *oral arguments*. Sont ainsi étudiés les pronoms *I* et *we*, qui donnent la possibilité aux locuteurs de se construire une identité discursive spécifique ; le pronom *you*, qui est employé pour représenter l'interlocuteur ; enfin, la conjonction *if* et ses emplois dans les subordonnées de condition. Le Chapitre 9 est dédié à l'analyse de l'emploi des verbes cognitifs *think*, *mean* et *know* par les locuteurs pour coconstruire l'interaction verbale et gérer les dynamiques conversationnelles. Une conclusion générale est enfin proposée, résumant les principaux résultats et évoquant les limites de notre étude, ainsi que des perspectives pour des recherches futures.

Partie 1 – Fondements théoriques et définitions

Cette partie a vocation à poser les fondements théoriques de notre travail. Nous y abordons les notions et concepts centraux de notre thèse sur lesquels nous nous sommes appuyée dans la suite de ce manuscrit. Notre étude s'inscrivant en partie dans le champ de l'anglais de spécialité (ASP) à la française, nous avons eu recours à divers cadres, concepts et éléments théoriques linguistiques, mais aussi extra-linguistiques. En effet, Saber explique que l'ASP a souvent recours à des cadres d'analyse et de réflexion provenant d'autres disciplines (Saber, 2017, paragr. 2), ce qui s'explique par la définition même de l'ASP telle que donnée par Petit : « la branche de l'anglistique qui traite de la langue, du discours et de la culture des communautés professionnelles et des groupes sociaux spécialisés anglophones et de l'enseignement de cet objet » (Petit, 2002). Si l'on ne prend pas en compte l'enseignement, la discipline est donc organisée autour de trois axes : la langue, le discours et la culture. De fait, l'anglais de spécialité se situe au carrefour de plusieurs disciplines de l'anglistique et nécessite donc une diversité d'approches théoriques pour étudier des phénomènes linguistiques dans un discours spécialisé donné. Ainsi, dans le premier chapitre, nous examinerons les concepts et notions indispensables à l'étude d'un discours spécialisé, tels que la notion même de *spécialisé*, le concept de *discours* et celui de *communauté de discours*. Dans le deuxième chapitre, nous nous intéresserons aux différents cadres et éléments théoriques qui ont informé notre réflexion et notre étude des *oral arguments*. Enfin, le troisième chapitre exposera les éléments clés du système juridique américain et des *oral arguments* qui nous ont par la suite permis d'analyser nos résultats. La combinaison de ces éléments théoriques linguistiques et extra-linguistiques constitue ainsi les fondements de notre travail.

Chapitre 1 – Fondements théoriques pour l'étude d'un discours spécialisé

Dans ce premier chapitre, nous définissons la notion de *spécialisé* ainsi que les concepts de *domaine spécialisé*, de *communauté spécialisée*, de *discours* et de *communauté de discours*. Ces éléments doivent faire l'objet de définitions précises car ils constituent les fondements de notre étude et seront mobilisés tout au long de ce manuscrit.

1.1 Qu'est-ce que le *spécialisé* ?

La notion de *spécialisé* a largement été débattue par les chercheurs, notamment en ASP en France. Nous allons ici la définir afin de l'appliquer ensuite aux *oral arguments*.

Les chercheurs en ASP s'accordent à dire que l'anglais du droit constitue, selon les terminologies adoptées, une langue de spécialité ou un discours spécialisé. Mais que veut dire « spécialisé » ? Il nous faut définir précisément ce terme, d'autant plus qu'il s'articule avec de multiples concepts, comme ceux de discours, de genre ou de communauté. Or, le « spécialisé », au cœur de l'ASP, est rarement défini précisément dans les travaux de recherche. En effet, comme l'explique Michel Petit (2010), la plupart des travaux se référant au cadre théorique de l'ASP semblent considérer que le caractère spécialisé de leurs objets d'étude va de soi. Ils s'intéressent à leurs caractéristiques linguistiques, mais sans jamais expliquer pourquoi ils sont spécialisés, entraînant un raisonnement circulaire : ces caractéristiques spécifiques étant identifiées à partir de discours considérés a priori comme spécialisés, elles deviennent de fait des éléments permettant d'affirmer que le discours en question est spécialisé. Dans un article de 2016, Michel Van Der Yeught partage ce constat : les langues de spécialité ont souvent été définies en se référant aux personnes qui les utilisent (les spécialistes), les moments où elles sont employées (une situation de communication spécialisée) et leur fonction (diffuser du contenu spécialisé) ; la nature de ce « spécialisé »

n'est jamais définie (2016, p. 2). Selon Petit, le problème vient du fait qu'intuitivement, certains discours sont « manifestement spécialisés », comme c'est le cas avec le discours médical ou juridique (Petit, 2010, paragr. 6). À la lecture d'un arrêt de la Cour suprême des Etats-Unis ou d'un *oral argument*, la terminologie spécifique, la phraséologie, les références juridiques et les questions de droit abordées permettent de faire comprendre au lecteur non-initié qu'il s'agit là d'un discours différent d'une conversation quotidienne ou d'un article de presse généraliste. Dès lors, avec ce type de discours, la recherche du sens ou de la signification du spécialisé ne se pose même pas, chacun s'accordant à reconnaître qu'un arrêt de la Cour suprême est écrit dans un anglais qui n'a rien en commun avec « celui de tous les jours ». En ASP, l'anglais du droit est ainsi conçu comme spécialisé (Trouillon, 2010) et ayant une terminologie spécifique (Lerat, 2021). Toutefois, le problème se rencontre avec d'autres types de discours, par exemple ceux de nature historique, journalistique ou politique. Dans ces discours, on ne trouve pas ou peu de caractéristiques formelles permettant de les classer comme spécialisés ou non. Lerat (1995) propose de contourner la question en affirmant que le spécialisé n'est pas une affaire de forme, mais de contenu. Serait ainsi spécialisé tout discours qui transmettrait des connaissances spécialisées. Pour autant, cette conception du spécialisé n'est pas sans poser problème ; Lerat lui-même soulève la question du statut des textes écrits par des spécialistes pour des non spécialistes, et Gotti (2003) objecte que la simple présence d'un spécialiste ne saurait suffire à affirmer qu'une langue est spécialisée. Petit propose donc de chercher l'origine du spécialisé dans « un point de repère originel extérieur au discours » (Petit, 2010, paragr. 17) en faisant appel au concept de domaine spécialisé, qu'il définit de la façon suivante : « tout secteur de la société constitué autour et en vue de l'exercice d'une activité principale » (Petit, 2010, paragr. 20). Le spécialisé est ainsi construit au niveau du domaine et se transmet dans les composants de ce dernier, comme le discours, les pratiques, les concepts, etc. Un domaine se caractérise selon Petit par la présence de trois fonctions : la fonction d'opération (ce que les acteurs du domaine font), celle de régulation (comment le domaine est organisé, par exemple les conditions d'accès à la profession) et enfin celle de formation (les outils d'acquisition de compétences, de formation, etc.).

Cette conception du spécialisé n'est toutefois pas totalement satisfaisante, puisqu'elle n'énonce pas ce qu'il représente et constitue en tant que tel ; celui-ci est abordé à travers le domaine, mais pas frontalement. Michel Van Der Yeught (2021; 2016) propose ainsi une

« révolution copernicienne » de la notion de spécialisé : c'est le spécialisé qui engendre les langues de spécialité, les domaines spécialisés, les communautés spécialisées, etc, et non l'inverse. Puisque le spécialisé est premier, il est nécessaire de le définir avant de pouvoir en déduire telle ou telle langue de spécialité. Pour définir le spécialisé en tant qu'objet, Van Der Yeught s'appuie sur le concept d'intentionnalité philosophique telle que développée par Searle (1983, 2004). L'intentionnalité philosophique est « cette capacité de l'esprit par laquelle des états mentaux se réfèrent à, ou se dirigent vers des objets, ou des états du monde différents d'eux-mêmes » (Searle, 2004, p. 9). Les états intentionnels ont la particularité de représenter un objet sous une forme aspectuelle particulière (*aspectual shape*) : l'eau apparaît comme H₂O pour le chimiste, alors qu'elle sera une boisson désaltérante pour une personne qui a soif (Van der Yeught, 2016, p. 6). Si les états intentionnels tels que définis par Searle sont éphémères, Van Der Yeught propose de parler d'intentionnalité spécialisée lorsque l'esprit se concentre durablement sur un même objet. Le spécialisé, c'est alors tout élément émanant d'une intentionnalité spécialisée (Van der Yeught, 2021). Dans l'exemple du chimiste et de l'eau perçue comme H₂O, l'intentionnalité spécialisée à l'œuvre pourrait être le désir d'acquérir des connaissances et d'étudier la matière qui constitue les objets du quotidien. Il y a donc du spécialisé au niveau de l'intentionnalité individuelle. Mais pour Van der Yeught, le chercheur qui étudie les langues de spécialité s'intéresse aux formes collectives d'intentionnalité, ces dernières engendrant ensuite les langues de spécialité. Il élargit donc le propos en parlant d'intentionnalité spécialisée : « Une forme collective d'intentionnalité spécialisée se développe lorsque plusieurs esprits partagent le même type d'intentionnalité spécialisée et se concentrent durablement sur le même objet, qui a la même forme aspectuelle » (2016, p. 7). De ces intentionnalités collectives naissent ensuite des communautés spécialisées, créant elles-mêmes des réalités sociales spécialisées qui leurs sont propres, comme des domaines, des communautés, des discours. Pour illustrer son propos, Van der Yeught prend ainsi l'exemple de la communauté médicale :

For example, an intentional state focusing on “sick people” develops in an interacting network of other intentional states. These may contain the beliefs that sick people have bodies (and skeletons, brains, muscles, nerves, breathing, digestive and reproductive organs...) and that they suffer from injuries (and germs, poisonous plants, cold weather...). These states may also contain the desires to cure (and relieve, comfort, find treatment...). Additionally, many background abilities combine to contribute to the satisfaction of these beliefs and desires: abilities to observe, diagnose, operate, advise; together with, for instance, the abilities to communicate with colleagues and to write... These interrelated and

complementary intentionalities and abilities are distributed among the members of the group depending on their personal inclinations and capacities. They converge on the satisfaction of one common purpose – e.g. cure sick people or preserve health – and form both a complex and homogeneous specialised community of doctors, surgeons, pharmacists, anatomists, etc. The resulting social institution is what we may call a medical community. (Van der Yeught, 2016, p. 8)

Autrement dit, quand une intentionnalité est durable et concentrée sur un seul objet (dans cet exemple, soigner les malades), elle devient spécialisée, puis elle génère une communauté spécialisée (la communauté médicale). En effet, dès lors qu'une communauté se spécialise dans l'étude d'un même objet sous une même forme aspectuelle, alors elle partage un objectif commun et peut être considérée comme constituant une communauté spécialisée. Une communauté spécialisée est « l'ensemble des personnes qui œuvrent à la finalité d'un domaine spécialisé » (Van der Yeught, 2012, p. 14). En reprenant à son compte les trois fonctions qui chez Petit servent à décrire un domaine, Van der Yeught explique que les communautés spécialisées « organisent la façon dont elles fonctionnent [; e]n particulier, [elles] régulent leurs activités et les moyens pour former les nouveaux arrivants dans le groupe » (2016, p. 8-9); en d'autres termes, les communautés spécialisées s'organisent selon des fonctions d'opération, de régulation et de formation³. La communauté spécialisée génère ensuite un domaine spécialisé (la médecine) grâce à ses écrits et dans une moindre mesure ses discours oraux. Un domaine spécialisé est ainsi défini comme « un ensemble de connaissances et/ou de pratiques mises au service d'une même finalité » (2012, p. 13) En produisant les écrits qui constituent un domaine, une communauté spécialisée a recours à une langue spécialisée/de spécialité (l'anglais médical) qui se définit comme « l'expression d'un domaine spécialisé dans une langue » (Van der Yeught, 2012, p. 13).

Dans la perspective de Van der Yeught, nous considérons que l'objectif des avocats et juges de la Cour suprême, et plus largement des juristes⁴ américains, est de s'assurer du respect de la Constitution américaine, des lois votées par les différentes assemblées législatives du pays et des droits et devoirs des citoyens américains. De cette volonté commune est née au fil du

³ Dans cet article de 2016, Van der Yeught explique que selon lui, lorsque Petit décrit les domaines spécialisés, il décrit en réalité les communautés spécialisées. Ce sont les acteurs sociaux qui composent la communauté spécialisée qui constituent un secteur de la société et s'organisent selon les trois fonctions, et non le domaine.

⁴ Un juriste est une « personne pratiquant le droit » (Dictionnaire juridique, Puigelier et al. 2020)

temps la communauté spécialisée des juristes américains, à laquelle appartiennent les juges de la Cour et les avocats du Barreau de la Cour. Elle se caractérise par ses fonctions d'organisation, de régulation et de formation. La communauté des juristes américains a créé et alimente le domaine du droit américain, c'est-à-dire l'ensemble des connaissances et pratiques visant à faire respecter les textes fondateurs et lois du pays, tout en protégeant les citoyens. Dans ce double objectif, les membres de la communauté rédigent des arrêts, plaident pour convaincre un jury ou débattent avec les juges de la Cour suprême au cours d'un *oral argument*. La communauté spécialisée des juristes américains utilise l'anglais du droit, une langue/un discours de spécialité, pour exprimer ses connaissances et pratiques. Ainsi, les *oral arguments*, en tant qu'émanation de la communauté spécialisée des juristes américains, sont un exemple en contexte de l'anglais du droit et constituent un discours spécialisé⁵. L'intentionnalité spécialisée de Van der Yeught permet ainsi de définir les *oral arguments* comme un discours spécialisé sur des fondements théoriques solides, et non sur des critères circulaires.

Dans la suite de ce manuscrit, nous emprunterons les concepts d'intentionnalité et de communauté spécialisées de Van Der Yeught pour présenter d'abord la profession de juge et d'avocat aux États-Unis, puis les participants des *oral arguments*. Nous constaterons que bien qu'étant guidés par l'intentionnalité commune aux juristes américains, juges et avocats ont des intentionnalités qui diffèrent, et que l'on peut dès lors distinguer au moins deux sous-communautés spécialisées, selon la profession exercée : celle des juges et celle des avocats. Il conviendrait donc de parler plutôt de « communauté spécialisée professionnelle », même si nous verrons également que la communauté spécialisée professionnelle des avocats de la Cour est une communauté aux frontières poreuses, notamment pour des raisons géographiques, et que des ponts existent entre la communauté spécialisée professionnelle des juges et celle des avocats. Nous employons « profession » dans le sens d'« activité institutionnalisée dont l'individu tire sa substance » (Grawitz, 2001, p. 315). C'est ici le terme « institutionnalisée » qui est clé : il permet de distinguer la profession du métier, comme l'indique Tourmen : « le terme de 'profession' pourrait être utilisé comme un cas particulier de métier particulièrement structuré » (2007, p. 19). Tourmen précise ainsi :

⁵ Nous avons conscience que Van der Yeught ne fait pas la distinction entre discours spécialisé et langue de spécialité. Cependant, nous faisons cette distinction, et la clarifions dans la section suivante.

[À] partir du moment où un métier est caractérisé par une structuration forte de l'accès au marché du travail (fermeture) que ses membres contrôlent, une identité largement revendiquée et reconnue socialement, des savoir-faire spécifiques bien identifiés, alors on pourra parler de profession. (2007, p. 19)

Les avocats et les juges constituent ainsi deux professions, dont nous détaillerons l'organisation dans la Section 3.4.1. Nous nous servirons des trois fonctions (régulation, formation, opération) choisies par Petit pour théoriser le domaine en vue de décrire plus avant le fonctionnement complexe de ces deux communautés spécialisées professionnelles. Nous appliquerons ainsi les trois fonctions de Petit aux communautés spécialisées de Van Der Yeught.

1.2 Discours et de communauté de discours

Dans la section précédente, nous avons employé les termes de *discours spécialisé*, de *genre spécialisé* et de *langue spécialisée/de spécialité*. Dans notre thèse, nous parlerons des *oral arguments* comme d'un *discours spécialisé* et nous montrerons que les juges et les avocats constituent une *communauté de discours*, en plus d'être une communauté spécialisée professionnelle. Dans cette section, nous définissons ces termes.

1.2.1. Quelle définition du *discours* pour les *oral arguments* ?

La définition de *discours* varie selon qu'on adopte un point de vue de linguistique ou bien un point de vue socio-historique inspiré notamment de Foucault dans son *Archéologie du savoir* (1969). Ce dernier concevait le discours comme un espace de ce qui se dit et s'est dit à un moment donné dans un lieu donné, et qui est le reflet des rapports sociaux (Angermuller et al., 2014; Maingueneau, 2012). Nous ne nous intéresserons ici qu'au discours du point de vue linguistique. Dans une perspective linguistique, parler de *discours* revient à adopter un certain

regard sur le langage ; le discours en soi ne constitue pas une forme spécifique (Partington & Marchi, 2015, p. 216). Pour définir le *discours* linguistiquement, il est nécessaire de le différencier de concepts connexes. Tout d'abord, *discours* est souvent défini par opposition à *langue*. Dans leur *Dictionnaire d'analyse du discours*, Charaudeau et Maingueneau expliquent ainsi que le *discours* est « l'usage de la langue dans un contexte particulier » (Charaudeau et al., 2002, p. 185), lorsque dans son *Dictionnaire de linguistique*, Dubois donne pour première définition du *discours* celle du « langage mis en action, la langue assumée par le sujet parlant » (Dubois et al., 1994, p. 453). Notons par ailleurs qu'il est possible de comprendre le terme *discours* dans un sens légèrement différent, en tant qu'usage restreint de la langue (Charaudeau et al., 2002, p. 185). On parlera alors de *types* de discours, comme le discours juridique ou le discours historique, mais aussi de discours d'une catégorie spécifique de locuteurs (le discours des juges, le discours des avocats). Le *discours* se définit aussi, selon Adam, par opposition à *texte*, en ce qu'il est le texte ainsi que les conditions de production et de réception (1999, p. 39) ; en d'autres termes, le discours est le texte inscrit dans son contexte. Enfin, dans la perspective de Harris, qui a créé le terme d'*analyse du discours*, le discours se définit par opposition à la phrase puisqu'il constitue une unité linguistique composé d'une succession de phrases (Harris, 1969). Dans un article consacré à l'utilisation des corpus en analyse de discours, Partington et Marchi synthétisent ainsi le discours :

In the linguistics literature, "discourse" is often defined in two, not mutually exclusive, ways, structurally, for instance, "language above the sentence or above the clause" (Stubbs 1983: 1) and functionally, for example, "language that is doing some job in some context" (Halliday 1985: 10). (Partington & Marchi, 2015, p. 216)

Dans un article publié en préface d'une nouvelle revue consacrée aux travaux liant l'analyse du discours et les corpus, Partington donne la définition suivante de discours, que nous trouvons particulièrement adaptée à notre thèse :

Discourse is (...) defined as language in use as a vehicle of communication, as language doing things, as speakers and writers attempting to influence the beliefs and actions of their interlocutors using language. (Partington, 2018, p. 2)

Dès lors, lorsque nous parlerons des *oral arguments* comme *discours*, il faudra comprendre ce terme selon l'acception suivante : la langue comme outil de communication, considérée au-delà de la phrase, dans un contexte précis et remplissant une fonction précise, notamment celle d'influencer les croyances et actions de ses interlocuteurs.

Le discours des *oral arguments* ainsi conçu pourra alors être associé à une catégorie de locuteurs (le discours des juges, le discours des avocats) ou à un type de contexte particulier/un domaine spécialisé (le discours juridique, le discours institutionnel, le discours en salle d'audience). Nous reviendrons sur ce point dans la Section 2.3 ; pour l'instant, bornons-nous à dire que les *oral arguments* sont un discours de nature institutionnelle et plus particulièrement juridique, et qu'ils sont un exemple du sous-type de discours juridique qu'est le discours en salle d'audience (*courtroom discourse*).

Nous avons conscience que les *oral arguments* constituent également un genre spécialisé. Le concept de genre a notamment été théorisée par Swales, qui en donne la définition suivante :

A genre comprises a class of communicative events, the members of which share some set of communicative purposes. These purposes are recognized by the expert members of the parent discourse community, and thereby constitute the rationale for the genre. This rationale shapes the schematic structure of the discourse and influences and constrains choice of content and style. Communicative purpose is both a privileged criterion and one that operates to keep the scope of a genre as here conceived narrowly focused on comparable rhetorical action. In addition to purpose, exemplars of a genre exhibit various patterns of similarity in terms of structure, style, content and intended audience. (Swales, 1990, p. 58)

Dans notre mémoire de Master 2 Recherche consacré à la terminologie, la phraséologie et la structure de ces audiences (Guillerit, 2017), nous avons expliqué que les *oral arguments* étaient un genre spécialisé du domaine juridique, et plus particulièrement un « courtroom genre » (V. K. Bhatia, 1987, p. 227), c'est-à-dire qui se déroule dans la salle d'audience d'un tribunal. En effet, si l'on reprend la définition de Swales ci-dessus, les *oral arguments* constituent bien une étape du processus décisionnel de la Cour suprême, et ont, en ce sens, un déroulement et une structure définis. Ils forment dès lors un événement communicatif au cours duquel ses membres (les juges et les avocats) sont réunis dans des buts communicatifs (Guillerit, 2017, p. 31), comme nous le montrerons plus en détail dans la suite de ce chapitre.

Cependant, il ne s'agit pas ici de la perspective adoptée pour notre thèse, et c'est pourquoi nous parlerons des *oral arguments* comme d'un discours spécialisé. En effet, selon Mautner, s'intéresser au discours, c'est se poser des questions telles que : Qui sont les acteurs sociaux des textes analysés ? Comment sont-ils décrits ? Comment les locuteurs de ces textes

communiquent-ils leur positionnement (*stance*) et leurs identités sociale et professionnelle ? Les structures répétées (*patterns*) émanant du corpus peuvent-elles être expliquées par des contraintes (politiques, légales...) ayant pesé sur la production du corpus ? (Mautner, 2022, p. 252). Comme nous l'avons vu en introduction lorsque nous avons énoncé nos hypothèses et questions de recherche, c'est tout particulièrement ce type de questions qui nous occupe. Dans notre thèse, nous étudions les *oral arguments* en ce qu'ils sont un exemple de la langue en contexte et ont un but précis. Nous ne nous limitons pas au niveau de la phrase pour les analyser, comme nous le montrerons dans la section suivante. Nos questions de recherche sont proches de celles mentionnées par Mautner. Pour toutes ces raisons, ce sont donc bien les *oral arguments* conçus comme un discours spécialisé qui sont l'objet de notre étude.

1.2.2. Communauté de discours

Le discours ainsi défini nous permet à présent d'aborder le concept de communauté de discours. Pour Van Der Yeught, toute communauté spécialisée est aussi une communauté de discours (2016, paragr. 43). Puisque nous avons montré dans la section précédente que les avocats et juges de la Cour formaient deux communautés spécialisées, il nous faut à présent voir dans quelle mesure ils constituent une ou des communautés de discours.

Il convient avant tout de distinguer une « communauté de discours » d'une simple « communauté de parole » (*speech community*), le concept de communauté de discours s'étant développé par opposition à celui de communauté de parole. D'après Swales, une communauté de parole est :

[A] homogeneous assemblage of people who share place, background, language variety and who largely share social, religious, and cultural values. Such communities tend to be small and isolated, such as those existing in mountain villages, or on small islands, or in desert oases. (Swales, 2016, p. 10)

Au contraire, une communauté de discours se définit comme suit :

[A] largely heterogeneous, socio-rhetorical assemblage of people who broadly share occupational or recreational experiences, goals, and interests. Thus, members of a DC may have different first languages, different religions, and belong to diverse ethnicities. Examples might include members of

GERAS or of TESOL, all those who work in an animal clinic, or those who are members of a local choir. (Swales, 2016, p. 10)

En complément de cette définition large, Swales énumère dans le détail les huit conditions de formation d'une communauté discursive. Nous ne citons ici que celles qui correspondent à notre objet d'étude :

- A. A DC has a potentially discoverable set of goals
- B. A DC has mechanisms of intercommunication among its members (...). [W]ithout any means of intercommunication of any kind, there is no real community.
- C. A DC uses its participatory mechanisms to manage the operations of the DC and to promote (usually) recruitment, change, growth, and development, and to orchestrate (rarely) retrenchment and demise. In other words, these mechanisms are used to initiate actions and activities.
- D. A DC utilizes an evolving selection of genres in the furtherance of its sets of goals and as a means of instantiating its participatory mechanisms.
- E. A DC has acquired and continues to refine DC-specific terminology.
- F. A DC has an explicit or implicit hierarchy and/or structure which, inter alia, manages the processes of entry into and advancement within the discourse community.

La plupart des critères de Swales semblent valider l'existence de communautés discursives pour les juges et les avocats. En effet, comme nous le détaillerons notamment dans la Section 3.4, chaque profession a bien des buts communs (critère A), des moyens de communication entre membres (B) (courriels, outils de visio-conférence comme Zoom, etc. (Oetting & Tungate, 2022)), des moyens de régulation de la profession (C), des genres spécifiques (D) et une structure propre (F). Swales (2016) précise par ailleurs qu'il est fréquent pour une personne d'être membre de plusieurs communautés de discours. Un avocat inscrit au Barreau de la Cour peut également enseigner dans une université, et ainsi appartenir à deux communautés de discours distinctes (celle des juristes de la Cour et celle du département de l'université où il enseigne, par exemple). Attardons-nous un instant sur le critère (A), que Swales semble considérer comme central, puisqu'il le place en première position. Ce premier critère nous permet de lier communauté de discours et communauté spécialisée au sens de Van der Yeught, une communauté spécialisée se formant pour lui autour de la poursuite d'une intentionnalité spécialisée, donc d'un objectif. D'ailleurs, selon Van der Yeught, une communauté de discours en est une car ses membres partagent une même intentionnalité spécialisée (donc un but) et doivent développer un discours commun pour pouvoir la réaliser. Dès lors, si une communauté est spécialisée (et donc partage un même objectif), alors elle est

aussi une communauté de discours. Dans notre cas, cela signifie qu'en plus d'être des communautés spécialisées professionnelles, les communautés des juges et des avocats de la Cour sont discursives. Notre objet d'étude étant un discours spécialisé (les *oral arguments*) ainsi que les communautés spécialisées qui les produisent (juges et avocats), les concepts de communauté spécialisée et de communauté discursive sont, selon nous, entremêlés. Ainsi, en suivant Van der Yeught et Swales, nous considérons qu'une communauté de discours est une communauté spécialisée : elle est spécialisée dans un premier temps parce qu'elle existe à cause de et dans l'optique de poursuivre une intentionnalité collective (donc une volonté commune durable) ; dans un second temps en ce qu'elle développe des connaissances et des pratiques qu'elle communique via une langue de spécialité, l'anglais du droit, dans des discours spécialisés, comme les *oral arguments*. De fait, lorsque nous parlerons dans ce manuscrit de communauté spécialisée, il sera entendu qu'il s'agit également d'une communauté discursive. Puisque nous avons établi plus haut que les juges et les avocats formaient deux communautés spécialisées professionnelles distinctes, cela signifie qu'ils constituent également deux communautés discursives distinctes. Cependant, comme nous le verrons, il existe des liens entre ces deux communautés spécialisées professionnelles, et donc également entre les deux communautés discursives qui parfois se rejoignent, notamment lors des *oral arguments*.

1.3 Résumé du Chapitre 1

De nombreux termes clés de notre étude ont été explicités et définis dans cette section. Afin de clarifier la suite de notre propos, nous résumons les définitions adoptées pour la suite du manuscrit :

- Spécialisé : tout élément émanant d'une intentionnalité spécialisée (Van der Yeught, 2021) ;
- Domaine spécialisé : « un ensemble de connaissances et/ou de pratiques mises au service d'une même finalité » (Van der Yeught, 2012, p. 13). Le droit américain est un domaine spécialisé ;
- Communauté spécialisée : « l'ensemble des personnes qui œuvrent à la finalité d'un domaine spécialisé » (Van der Yeught, 2012, p. 14). Une communauté spécialisée peut

se définir selon trois fonctions : fonction d'opération, de régulation et de formation. Une communauté spécialisée est aussi une communauté de discours ;

- Communauté spécialisée professionnelle : Une communauté spécialisée dont les membres exercent la même profession. Par exemple, la communauté spécialisée professionnelle des avocats.
- Discours spécialisé : la langue comme outil de communication, considérée au-delà de la phrase, dans un contexte précis et remplissant une fonction précise (notamment celle d'influencer les croyances et actions de ses interlocuteurs), telle qu'émanant d'un domaine spécialisé et d'une communauté spécialisée. Les *oral arguments* sont un discours spécialisé ;
- Communauté de discours : « Un assemblage socio-rhétorique largement hétérogène de personnes qui partagent largement des expériences professionnelles ou récréatives, des buts et des intérêts » (Swales, 2016, p. 10). Toute communauté spécialisée est aussi une communauté de discours.

Ces définitions étant clarifiées, tournons-nous à présent vers les approches possibles pour décrire un discours spécialisé. Nous l'avons dit, nous envisageons les *oral arguments* comme un discours spécialisé émanant de communautés spécialisées et discursives professionnelles. En France, ce type d'objet linguistique est étudié par des chercheurs se plaçant dans le champ de l'ASP à la française. L'ASP s'articule autour de trois axes – la langue, la culture et le discours – et se situe de fait au carrefour de plusieurs disciplines. Il convient donc de mobiliser une diversité d'approches théoriques et méthodologiques en vue d'en étudier les manifestations. En fonction de l'objet d'étude choisi et des sujets de recherche retenus, il appartient dès lors à chaque chercheur de choisir les approches qui sont les plus pertinentes. Ainsi, Van der Yeught explique que selon son intérêt pour la langue, au discours ou à la culture d'une spécialité, diverses approches peuvent être mobilisées par le chercheur, comme la lexicologie, la terminologie, la linguistique de corpus, la civilisation, etc. (Van der Yeught, 2016). Depuis les années 1980, la plupart des études en ASP ont pris en compte la dimension non seulement linguistique du discours, mais aussi extra-linguistique, en se familiarisant avec sa dimension culturelle, sociale et même ethnographique (Moirand & Tréguer-Felten, 2007). Pour analyser un discours ou un domaine spécialisé donné, les précédentes thèses en ASP ont souvent retenu une approche pluridisciplinaire permettant d'incorporer ces trois axes à leur

étude (Domenec, 2013; Gaillard, 2019; Kloppmann-Lambert, 2021; Stark, 2020; Wozniak, 2011). C'est également l'approche adoptée dans notre thèse : selon nous, aucune analyse pertinente des *oral arguments* n'est possible sans la prise en compte de l'inscription de ce discours dans un système culturel et juridique particulier. Notre thèse repose donc sur plusieurs approches complémentaires qui sont linguistiques et extra-linguistiques : d'une part, divers cadres d'analyse linguistique complémentaires articulés autour du champ des analyses du discours sur corpus ou *Corpus Assisted Discourse Studies* (Partington, 2004), et d'autre part une connaissance approfondie du domaine spécialisé du droit américain et des *oral arguments*, notamment rendue possible par des emprunts à l'ethnographie via des entretiens avec des acteurs du domaine.

Dans le chapitre qui suit, nous présenterons dans un premier temps le cadre théorique et éléments théoriques linguistiques qui sont au fondement de notre travail. Dans un second temps, nous exposerons une synthèse des éléments pertinents pour notre recherche concernant le domaine du droit américain, qui repose à la fois sur nos lectures et notre travail d'entretiens avec des avocats plaidant à la Cour.

Chapitre 2 – Cadre et éléments théoriques pour l’analyse linguistique des *oral arguments*

Dans ce deuxième chapitre, nous examinons tout d’abord le cadre théorique principal que nous adoptons pour cette étude, à savoir celui des *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS), que nous couplons à l’approche de la linguistique de corpus. Nous présenterons ensuite les éléments théoriques qui informent notre réflexion ; nous aborderons ainsi les théories de l’argumentation ainsi que les concepts de pouvoir, de positionnement, de conversation et de politesse. Enfin, nous donnerons les caractéristiques principales d’un type de discours spécifique dont les *oral arguments* font partie : le discours en salle d’audience (DSA).

2.1 Le cadre des *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS) ou analyses du discours sur corpus

Dans cette section, nous décrivons les théories et concepts liés à l’étude du discours qui ont nourri notre réflexion et ont été choisis dans notre thèse pour analyser les *oral arguments*. Comme indiqué plus haut, notre étude s’inscrit avant tout dans le champ de l’analyse du discours et plus précisément dans la lignée des études en *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS), ou analyses du discours sur corpus, qui est une approche théorisée par Partington (Partington, 2004) combinant analyse du discours (au sens restreint tel qu’entendu par Partington) et linguistique de corpus. Dans cette section, nous définissons ces différents éléments. Nous expliciterons les raisons de notre choix de retenir les CADS comme cadre théorique dans le Chapitre 4 (p. 149).

2.1.1 Qu'est-ce que l'analyse du discours ?

Le concept de discours étant clarifié, intéressons-nous à présent l'analyse du discours. L'analyse du discours (*discourse analysis* ou plus récemment *discourse studies* en anglais) est un champ disciplinaire hétérogène apparu dans les années 1960 en France autour de Foucault et de Pêcheux, qui en ont établi les grands principes théoriques, en se concentrant sur les concepts de pouvoir, de connaissance, d'idéologie et de subjectivité. Aujourd'hui, cette discipline est le résultat de plusieurs courants théoriques et méthodologiques ayant cours dans divers pays (principalement en Europe et en Amérique du Nord) et dans plusieurs disciplines telles que la linguistique, la critique littéraire ou encore la sociologie (Angermuller et al., 2014, p. 1). En linguistique, certains analystes du discours en ont une vision très restrictive, comme Levinson ou Wooffitt, pour lesquels cette discipline ne concerne que les interactions orales, qui doivent être étudiées de façon très précise (Maingueneau, 2012). L'analyse du discours est aussi parfois associée, notamment par les tenants des *Corpus-Assisted Discourse Studies* tels que Partington, à des études qualitatives de textes individuels ou de petits groupes de textes dans le but d'en souligner l'organisation et les différents sens (Partington & Marchi, 2015, p. 216). À l'opposé de ces visions restreintes, d'autres chercheurs en conçoivent une vision plus large, comme Paltridge, qui en précise les différents aspects :

Discourse analysis examines patterns of language across texts and considers the relationship between language and the social and cultural contexts in which it is used. Discourse analysis also considers the ways that the use of language presents different views of the world and different understandings. It examines how the use of language is influenced by relationships between participants as well as the effects the use of language has upon social identities and relations. It also considers how views of the world, and identities, are constructed through the use of discourse. (Paltridge, 2012, p. 2)

Cette vision de l'analyse du discours est celle que nous adoptons. Les *oral arguments* seront donc analysés en prenant en compte les différentes dimensions mentionnées par Paltridge : non seulement celles à caractère linguistique, mais également le contexte plus général de leur production, les relations entre participants aux audiences, leurs identités respectives, etc. Pour les étudier, nous abordons les *oral arguments* via une étude sur corpus en adoptant les méthodes des CADS.

2.1.2 La linguistique de corpus et les *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS)

Apparue de façon discrète au début du XX^{ème} siècle, la linguistique de corpus est au départ une méthodologie qui consiste en « l'étude du langage à partir d'exemples tirés de l'usage réel de la langue » (McEnery & Wilson, 2011, p. 1-3). Un corpus se définit de façon large comme « un ensemble d'éléments de langage sélectionnés et ordonnés selon des critères linguistiques explicites dans le but d'être utilisés comme un échantillon de la langue » (Sinclair, 1996, p. 4). En linguistique de corpus moderne, un corpus est plus précisément un ensemble de textes de taille finie, lisible par un ordinateur et échantillonné de manière à être le plus représentatif possible du genre étudié (McEnery & Wilson, 2011, p. 32). Un corpus n'est jamais constitué au hasard, mais assemblé et construit pour répondre aux questions et besoins définis par le chercheur ; chaque corpus est ainsi unique (Baker, 2006, p. 26; Née, 2017, p. 41). Les réponses à ces questionnements et besoins sont trouvées grâce à la combinaison de méthodes quantitatives et qualitatives (Biber et al., 1998, p. 4).

Au début confidentielle et notamment critiquée par Chomsky, la linguistique de corpus connaît un premier essor dans le monde anglophone dans les années 1960 autour de linguistes anglophones tels que Firth et Quirk (Kübler, 2014; McEnery & Wilson, 2011, p. 22), avant de se développer considérablement pendant les années 1980-1990 sous l'impulsion de chercheurs comme Sinclair (1991) ou Biber, Conrad et Reppen (1998)⁶. Cependant, c'est surtout dans les années 2000 que le recours aux corpus s'est imposé dans toutes les branches de la linguistique, grâce à la révolution numérique et la généralisation d'outils informatiques (Mayaffre, 2010, paragr. 1; McEnery & Wilson, 2011, p. 1). La linguistique de corpus s'est dès lors érigée en véritable discipline possédant non seulement sa méthodologie, mais pouvant également être considérée comme un cadre théorique ; le corpus n'est plus seulement perçu comme un outil permettant de confirmer ou non des hypothèses, mais comme un point de vue spécifique sur les données discursives (Née, 2017, p. 41; Tognini-Bonelli, 2001, p. 1;84). Grâce aux progrès technologiques des années 2010 (ordinateurs plus rapides, logiciels plus intuitifs et facilement accessibles en ligne...), la linguistique de corpus s'est généralisée, « la

⁶ Le terme *corpus linguistics* apparaît d'ailleurs pour la première fois seulement en 1984 comme titre d'un ouvrage collectif. (Léon, 2008)

norme » étant désormais que tout événement politique ou sociétal majeur soit étudié par les chercheurs en linguistique de corpus (O’Keeffe & McCarthy, 2022, p. 2). Nuançons cependant ce constat en rappelant qu’en France, la popularité des corpus est récente, notamment en raison de l’héritage de la linguistique formelle qui a longtemps considéré que la discipline était « inexistante » en suivant Chomsky (Kübler, 2014, p. 4). De nos jours, la linguistique de corpus se définit comme « [l’]ensemble des études qui s’intéressent à la forme et/ou fonction du langage et qui ont recours à l’utilisation de corpus informatisés dans leurs analyses » (Partington, 2013, p. 5).

C’est dans le contexte du « triomphe du corpus en linguistique » (Mayaffre, 2010, paragr. 1) des années 2000 que s’est développée, notamment en Italie dans le cadre des analyses du discours politique et médiatique, une nouvelle approche théorique qui nous intéresse tout particulièrement : les *Corpus-Assisted Discourse Studies* (CADS) ou parfois *Corpora and Discourse Studies*, en français *analyses du discours sur corpus*. Les CADS sont :

[T]hat set of studies into the form and/or function of language as communicative discourse which incorporate the use of computerised corpora in their analyses. (Partington, 2013, p. 10).

Ce « sous-ensemble de la linguistique de corpus » (Partington, 2013, p. 10) – qui constitue aujourd’hui un champ disciplinaire à part entière possédant par exemple sa propre revue (le *Journal of Corpora and Discourse Studies*) – a été conçu à l’origine comme une réponse aux critiques faites par les tenants de l’analyse du discours⁷ envers la linguistique de corpus ; selon ces derniers, la linguistique de corpus ne prendrait pas assez en compte le contexte. Les CADS se veulent ainsi « l’union » de l’analyse du discours (considérée comme qualitative par Partington) et de la linguistique de corpus (considérée comme quantitative) (Partington, 2004, p. 17). Si le terme a été créé par Partington, il recouvre en fait un certain nombre d’analyses pré-existantes et désigne de façon générale les études sur corpus ayant recours à la fois à des analyses quantitatives et qualitatives, tout en adoptant une approche « éclectique » ; celles-ci ne se limitent donc pas aux outils d’interrogation de corpus, mais utilisent des informations extérieures au corpus (sur le contexte, les participants, etc.) pour obtenir un point de vue diversifié et complet sur ce dernier (Partington, 2013, p. 10). Les CADS tendent également à s’éloigner de la dichotomie *corpus-based* / *corpus-driven* (Tognini-Bonelli, 2001) en

⁷ *Analyse du discours* est ici conçue non pas comme Paltridge plus haut dans cette section, mais comme Partington, pour qui le champ de l’analyse du discours correspond à études qualitatives sur des textes individuels, comme le fait Thompson. (Partington, 2017, p. 348)

cherchant au contraire à combiner les deux approches ; elles utilisent à la fois la théorie et le corpus comme point de départ des analyses, naviguent entre analyses quantitatives et qualitatives et font appel à des outils conceptuels variés pour interpréter les données (Taylor, 2011, p. 9). Partington analyse ainsi – entre autres – le genre spécialisé des *briefings* de la Maison Blanche en plaçant le contexte au cœur de son analyse des stratégies discursives ; dans ce cadre, il donne un rôle primordial aux contextes historique, politique et médiatique larges, ainsi qu’aux contextes plus immédiats, notamment les participants impliqués, qu’ils soient locuteurs ou spectateurs. Il souligne également l’importance capitale du cotexte⁸ dans sa recherche, dont l’étude est rendue possible car son corpus est composé de textes entiers (Partington, 2003, p. 1). Le but des CADS est ainsi « la découverte, dans le type de discours étudié, de ce que l’on pourrait appeler un sens non-évident, c’est-à-dire qui ne soit pas nécessairement visible immédiatement à l’œil nu » (Partington, 2008, p. 97). Il est possible de parvenir à ce sens en combinant les approches quantitatives et qualitatives. Le propre des CADS est enfin d’être comparatives : selon cette théorie, la découverte et l’analyse de caractéristiques spécifiques à un corpus donné n’est possible que via la comparaison avec d’autres corpus (Partington, 2013, p. 12). Aujourd’hui, les CADS se sont considérablement développées et de nombreux linguistes analysent un discours donné en se revendiquant de cette branche de la linguistique de corpus (Mautner, 2022).

Parmi les travaux en linguistique de corpus ou en CADS, il convient de souligner que nombreux sont ceux qui s’intéressent aux discours spécialisés et/ou professionnels. Avec le succès des corpus, il est en effet rapidement apparu que les CADS et la linguistique de corpus pouvaient être utilisés dans de multiples domaines, et pas uniquement celui de la linguistique (Goźdz-Roszkowski, 2021), à tel point que dès la fin des années 2000, Biber *et al.* faisaient le constat suivant :

[...] English for specific purposes and English for academic purposes have been especially influenced by corpus research, so that nearly all articles published in these areas employ some kind of corpus analysis. (Biber et al., 2012, p. 559)

⁸ Nous reprenons à notre compte la définition donnée par Gledhill et Kübler, qui donnent au terme *cotexte* le sens suivant : « the language features in the immediate textual environment of a particular example » (Gledhill & Kübler, 2016, paragr. 35).

L'utilisation des corpus fait ainsi partie intégrante de l'anglais de spécialité (Gledhill & Kübler, 2016), par exemple pour étudier le discours académique (Biber et al., 2020; Carter-Thomas & Chambers, 2012), le discours des ingénieurs et apprentis-ingénieurs en génie civil (Conrad, 2017; Guillerit, 2020), de la presse (Baker et al., 2008), de l'éducation (Berger et al., 2017), et, bien sûr, du droit. Les corpus sont en effet de plus en plus utilisés pour décrire le discours⁹ du droit, par exemple pour étudier la phraséologie juridique (Goźdz-Roszkowski & Pontrandolfo, 2018), l'argumentation (Małolepszy & Głuchowski, 2022) et le positionnement (*stance*) des auteurs/locuteurs (Finegan, 2010; Mazzi, 2007; Szczyrbak, 2016, 2018b, 2019, 2020)¹⁰. Ces travaux, même s'ils ne se revendiquent pas des CADS, comportent souvent une approche comparative, c'est-à-dire que les résultats obtenus sont le fruit d'une comparaison entre au moins deux corpus. Comme le précise Partington (Partington, 2013, p. 13), il peut parfois s'agir d'un même corpus au départ qui est ensuite scindé en deux ; si l'on prend l'exemple du discours institutionnel, la division pourra être effectuée selon la catégorie de participant (institutionnel / non institutionnel), comme le fait Taylor (Taylor, 2006) ou Partington lui-même dans son étude des *briefings* de la Maison Blanche (Partington, 2003). Selon les chercheurs en CADS, l'approche comparative se justifie en raison de l'impossibilité de décrire correctement un discours si on ne le compare pas à d'autres ; ainsi, Goźdz-Roszkowski explique que « la seule façon de décrire un type de discours du droit est de le comparer avec d'autres types de discours, qu'ils soient juridiques ou non » (Goźdz-Roszkowski, 2021, p. 6).

2.2 Éléments théoriques linguistiques pour l'analyse des *oral arguments*

En tant qu'interaction verbale, les *oral arguments* sont marqués par divers phénomènes qui jouent au niveau du contenu de la conversation et également au niveau des relations interpersonnelles (Kerbrat-Orecchioni, 1995). Dans cette section, nous détaillons ainsi les concepts linguistiques qui nous permettront de comprendre et d'analyser ces phénomènes.

⁹ La plupart des études en corpus du discours juridique utilisent « langage du droit » ou « discours du droit » (Goźdz-Roszkowski, 2021).

¹⁰ Nous renvoyons à l'article de Godroskowski pour plus de détails (Goźdz-Roszkowski, 2021).

Nous passons ainsi en revue des concepts tels que « argumentation », « positionnement », « conversation », « politesse » et « pouvoir ». Nous expliquons comment et pourquoi ils seront utilisés dans notre étude des *oral arguments*.

2.2.1 Les théories de l'argumentation

Face à une approche classique de l'argumentation (Aristote, 1932; Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1971) qui ne s'intéresse qu'à l'analyse d'objets précis dans un discours – par exemple l'enchaînement de deux énoncés – Plantin propose dans les années 1990 un modèle plus vaste, qui nous semble être particulièrement opératoire pour notre thèse. Il s'agit du « modèle dialogal » de l'argumentation, développé tout d'abord dans son ouvrage *L'argumentation* (1996), puis dans plusieurs articles. Il s'inscrit dans le champ de l'analyse du discours et de l'analyse des interactions, et se construit notamment sur les bases de la théorie de l'Argumentation dans la Langue, élaborée par Anscombe et Ducrot (1983). Plantin conçoit l'argumentation comme « un mode d'interaction de discours contradictoires problématisé par une question » (2000, p. 11). Cette approche permet d'élargir le champ des études argumentatives à un niveau davantage macro-linguistique, puisque c'est la structure même de l'argumentation qui est étudiée, et non plus seulement les éléments de détail de l'interaction. Il est alors possible d'examiner les mécaniques des discours contradictoires des participants ou le degré d'argumentativité, en adoptant une vue d'ensemble sur la situation de communication donnée. En mobilisant les concepts d'intertextualité et de polyphonie, Plantin se propose également de pallier les lacunes des modèles purement monologiques de l'argumentation des années 1980.

Dans ce modèle dialogal, le déclencheur de l'activité d'argumentation est la mise en doute d'un point de vue, dont les mécanismes sont « externalisés » dans un dialogue. Pour illustrer son propos, Plantin (2005) prend l'exemple suivant : trois personnes sont engagées dans une conversation. La première propose de légaliser la drogue ; la seconde s'y oppose, expliquant que cela lui semble absurde ; la troisième, hésitant sur la position à adopter, transforme l'opinion en question : face à deux discours contradictoires, il faut lever l'interdit sur les drogues ou non ? La situation oblige ainsi les locuteurs à argumenter, c'est-à-dire à développer un discours de justification. L'argumentation est donc « un mode de construction

des réponses à une certaine classe de questions, les questions argumentatives » (2000, p. 8). Une question, pour être argumentative, doit pouvoir accepter plusieurs réponses contradictoires et ne peut pas être résolue par une simple réponse. Au contraire, une question telle que « Quelle heure est-il ? » n'est pas argumentative, car la réponse la « sature » et la question est alors annulée (2000, p. 8). Plantin précise qu'« ont valeur argumentative tous les éléments sémiotiques articulés autour de cette question » (2005, p. 53). En d'autres termes, tous les éléments langagiers présents dans une telle situation ont valeur argumentative. L'argumentation est rendue possible par la réalisation de trois actes élémentaires : proposer, s'opposer et douter, auxquels correspondent des « rôle[s] argumentatif[s] » : Proposant, Opposant et Tiers. Une situation d'argumentation est donc une situation « tripolaire » où chaque pôle (aussi appelé « rôle » ou « actant ») est caractérisé par une modalité discursive spécifique (Plantin, 2000, p. 10). Le Proposant a un discours de proposition, l'Opposant un discours d'opposition et le Tiers un discours du doute et de la mise en question. Alors que le Proposant et l'Opposant s'affrontent, le Tiers est le point de contact entre les deux discours. Il est le garant de la stabilité de la question et « juge » de la pertinence des argumentations. Le verbe choisi ici par Plantin n'est pas anodin, car il précise que la figure prototypique du Tiers se matérialise en la personne du juge, ce dernier refusant par essence de donner son assentiment aux thèses en présence et maintenant le doute ouvert jusqu'à ce qu'il se prononce, en ayant en main toutes les informations pertinentes. Dans une situation de communication concrète, ces rôles argumentatifs se superposent aux autres rôles des participants, tels que les rôles institutionnels ou politiques (Plantin, 2000). La forme prototypique de situation argumentative est ainsi « une situation d'interaction entre discours du Proposant et le Contre-Discours de l'Opposant, médiatisée par un discours problématisant, ou discours du Tiers » (Plantin, 2000, p. 9). Il s'agit donc d'une « situation trilogique » (Plantin, 2000, p. 9), dans laquelle la parole argumentative est le plus souvent adressée à plusieurs destinataires, par exemple le juge et le public dans la salle pendant une confrontation au tribunal. Plantin met en garde contre la confusion entre « actant » et « acteur » d'une situation argumentative (Plantin, 2000, p. 10). Les actants sont les trois rôles argumentatifs de Proposant, Opposant et Tiers, alors que les « acteurs » désignent les personnes réelles qui remplissent ces rôles dans la situation de communication. Dans une interaction réelle, un même rôle actanciel peut être endossé par plusieurs acteurs, et de la même façon, les acteurs peuvent changer de rôle actanciel au cours de la conversation.

Selon Plantin, la seule condition pour qu'une situation langagière devienne argumentative est la présence de la rencontre d'un discours et d'un contre-discours. Cependant, il précise qu'il existe des degrés d'argumentativité. La communication n'est entièrement argumentative que lorsque cette opposition est pensée et mise en perspective dans une question argumentative et que les trois rôles de Proposant, Opposant et Tiers se détachent clairement. Les interactions fortement argumentatives prennent appui sur un désaccord qui possède des caractéristiques propres, notamment : il n'est pas résolu immédiatement au fil de l'interaction, il est thématisé dans l'interaction, les interventions des participants sont organisées et développées, et il prend souvent place sur un site argumentatif spécifique (par exemple, l'Assemblée nationale, la table familiale...). Ce concept de site argumentatif est particulièrement intéressant pour notre objet d'étude, la Cour suprême en étant un exemple typique. Selon Plantin, la question qui informe l'argumentation est liée au site argumentatif, puisque les « sites préforment les interactions qui s'y déroulent, notamment leur type interactif » (2005, p. 68). Ces sites sont ainsi « les lieux organisant le débat et permettant de traiter certaines questions en fonction des normes d'une culture » (2000, p. 11). Si l'on suit Plantin, dans le cas de notre thèse, les échanges qui ont cours lors des *oral arguments* à la Cour suprême se font donc selon les normes dictées par la culture juridique des États-Unis. En conclusion, Plantin s'éloigne de la conception classique de l'argumentation, trop restrictive selon lui, pour en construire un modèle plus large, structuré autour de la notion de question.

Amossy (2010, 2018, 2021) va plus loin, considérant qu'il n'est même pas nécessaire d'avoir une question argumentative pour qu'il y ait argumentation. Elle introduit ainsi la notion de « dimension argumentative ». Dans un article de 2018, Amossy distingue deux types d'argumentation. Tout d'abord, elle définit l'argumentation au sens restreint, c'est-à-dire le « déploiement d'un discours qui use d'arguments pour prouver le bien-fondé d'une thèse », qui correspond à un raisonnement formel répondant à une question polémique. Ensuite, l'argumentation au sens large :

[E]lle englobe l'argumentation comprise au sens strict et la place au cœur de ses préoccupations ; mais elle la situe au centre d'un continuum qui comprend à l'une de ses extrémités la polémique comme confrontation violente de thèses antagonistes, et de l'autre une orientation des façons de penser et de voir, de questionner et de problématiser, qui ne s'effectue pas par la voie du raisonnement formel. (Amossy, 2018, p. 1-2)

La « dimension argumentative », forme ce continuum entre les deux. L'argumentation est constitutive du discours, tout comme l'énonciation, le dialogisme ou l'*ethos* ; à ce titre, elle

constitue l'un des éléments fondamentaux de l'analyse du discours. En effet, si l'on y réfléchit, tout discours « invite l'autre à partager des façons de penser, de voir, de sentir » (Amossy, 2010, p. 9), bien que les points de vue des locuteurs, leurs arguments et conclusion soient exposés implicitement. À condition d'avoir pour objectif d'imposer ou de faire partager la vision d'un locuteur, de nombreux genres discursifs deviennent dès lors argumentatifs, tels le récit littéraire, le témoignage ou la conversation familière. Cette vision de l'argumentation nous paraît être très pertinente pour notre sujet, car elle permet d'en chercher les traces dans des passages ne mettant pas en œuvre des procédés d'argumentation formels. C'est le travail du linguiste, et plus particulièrement du chercheur en analyse du discours, de s'intéresser aussi à des éléments moins évidents qui peuvent se jouer dans la trame du texte.

Nous utiliserons le modèle de Plantin pour définir les *oral arguments* comme argumentatifs au niveau macro-linguistique, c'est-à-dire de leur structure, de leurs participants, de leur site et des scripts utilisés. De façon plus générale, nous partageons le point de vue d'Amossy sur la conception large de l'argumentation, et nous considérons que les avocats et juges argumentent même lorsqu'ils n'ont pas recours à des raisonnements formels clairement identifiables dans le discours.

2.2.2 Le concept de positionnement

L'argumentation au sens large, adoptée dans notre thèse, est proche du concept de positionnement ou de prise de position¹¹ (*stance* en anglais), défini par Biber *et al.* de la façon suivante :

In addition to communicating propositional content, speakers and writers commonly express personal feelings, attitudes, value judgments, or assessments; that is, they express a 'stance'. (Biber *et al.*, 2007, p. 966)

En d'autres termes, le positionnement renvoie aux stratégies linguistiques utilisées par l'auteur ou le locuteur pour prendre position par rapport à son énoncé, s'éloignant ainsi d'une

¹¹ Dans la suite de notre thèse, nous utiliserons les termes positionnement ou prise de position pour faire référence au concept de *stance*.

posture neutre et objective. Dès lors, l'étude de ce phénomène s'avère centrale dans notre thèse, en ce qu'il permet d'étudier certaines des manifestations linguistiques de la gestion des dynamiques conversationnelles ayant lieu pendant les *oral arguments*. En effet, l'objectif des avocats – et dans une moindre mesure des juges – est de défendre une position spécifique. De fait, exprimer des sentiments personnels, un état d'esprit et des jugements de valeur, n'est-ce pas en quelque sorte chercher à convaincre ou persuader son interlocuteur que l'on a raison, et chercher à lui faire partager notre point de vue ? Lorsqu'un avocat exprime poliment son désaccord avec son collègue représentant la partie adverse ou bien fait mine de demander la permission à un juge pour continuer à répondre à sa question, n'est-ce pas, *in fine*, pour essayer de convaincre son auditoire ? C'est le point de vue que nous adoptons dans notre thèse.

Dans la recherche anglophone, de très nombreux termes sont utilisés pour désigner le positionnement des locuteurs dans des contextes variés, avec parfois de légères nuances de sens : *evaluation* (Hunston & Thompson, 2000), *attitude* (Halliday, 1994), *appraisal* (Martin & White, 2007), *intensity* (Labov, 1984), *affect* (Ochs, 1989), *evidentiality* (Chafe, 1986), *stance and engagement* (Hyland, 2005) *stance* (Biber et al., 2007; Biber & Conrad, 2000; Biber & Finegan, 1989; Du Bois, 2007; Englebretson, 2007).

Devant la multiplicité des approches du positionnement, il est impératif de préciser comment nous entendons ce concept dans notre thèse. Nous adoptons la définition de Biber *et al.* (2007) donnée au début de cette section. Pour nos analyses, nous nous appuierons principalement sur leur description et dans une moindre mesure sur celle de Hunston et Thompson (2000) qui réemploient les trois métafonctions du langage identifiées par Halliday (Halliday, 1994; Halliday & Matthiessen, 2014) en les appliquant au positionnement. Enfin, nous utiliserons certains concepts définis par Hyland (2005), notamment les *boosters*, le *hedging*, les *autoréférences*, etc.

Ces choix ont été motivés par plusieurs facteurs. Le cadre du positionnement tel que défini par Biber et al. dans leur grammaire a été retenu car il est très complet et repose sur une approche par corpus et descriptive de la langue anglaise orale et écrite ; il contient par ailleurs

des exemples tirés de plusieurs registres¹², dont celui de la conversation, ce qui est pertinent au regard de notre corpus. En effet, les mécanismes décrits avaient de grandes chances de se retrouver dans notre corpus, au contraire d'études réalisées uniquement sur de l'écrit. Le cadre fourni par Hunston & Thompson a été utilisé partiellement car bien que leur ouvrage soit centré sur le discours académique, les trois fonctions principales du positionnement faisaient écho à des phénomènes observés dans notre corpus et permettait ainsi de compléter l'approche de Biber. Enfin, nous avons eu recours à la description précise de Hyland des mécanismes du positionnement – description certes effectuée à partir d'un corpus d'articles de recherche – car les cadres susmentionnés ne comportaient pas de définitions précises de ces termes, alors que nous souhaitons les utiliser pour analyser notre corpus.

Nos choix théoriques ayant été précisés, nous pouvons maintenant passer à la description du positionnement en linguistique chez les auteurs que nous avons retenus. Nous donnons ici un panorama général ; dans le chapitre consacré aux résultats et leur analyse, nous donnerons davantage de détails concernant les phénomènes étudiés.

Selon le modèle du positionnement défini par Biber *et al.* (2007, Chapitre 12), le positionnement des locuteurs se manifeste selon trois types de dispositifs. Tout d'abord, il peut s'exprimer par des mécanismes paralinguistiques et non-linguistiques : le ton de la voix, la posture ou les expressions du visage. Il peut ensuite se manifester par le choix de mots lexicaux à contenu évaluatif utilisés dans une seule proposition (*Oh, that's nice ; These experiments are difficult*) ; ce type de positionnement est dit *lexical* car il est inclus dans des structures déclaratives qui donnent l'impression d'être dénuées de positionnement et c'est alors à l'interlocuteur d'interpréter ces mots lexicaux selon le contexte. Enfin, le troisième type de positionnement est grammatical. La position du locuteur est alors communiquée par un dispositif comprenant deux composantes linguistiques distinctes : la première présente la position du locuteur, tandis que la seconde présente une proposition encadrée par cette position, comme dans l'exemple suivant, extrait de Biber *et al.* (2007, p. 969) :

[*You just have to try and accept it*], *I guess*.

¹² Selon Biber & Conrad, *registre* renvoie à une perspective qui consiste à identifier les caractéristiques linguistiques typique d'une catégorie de textes et à analyser le contexte d'utilisation de la catégorie (Biber & Conrad, 2009, p. 2).

Dans cet exemple, la proposition soulignée correspond à la position du locuteur, et celle entre crochets la proposition sur laquelle porte la position « *I guess* » du locuteur. Les dispositifs grammaticaux sont variés et nous retenons donc pour les besoins de notre étude qu'ils peuvent être :

- 1) des circonstants (*adverbials*), notamment des adverbes (*unfortunately, obviously*) et des propositions incidentes (*comment clauses* selon la terminologie de Biber *et al.*) telles que *I think* ou *I guess*;
- 2) des propositions indiquant le positionnement, comme *It seems that...* ou *I think that...* ;
- 3) des modaux et semi-modaux (*I might be up before you go*) ;
- 4) un adverbe en position de pré-modification (*I'm really happy for you*).

Dans notre thèse, nous nous intéresserons surtout au positionnement grammatical.

Par ailleurs, Biber *et al.* (2007) expliquent qu'il existe trois catégories sémantiques de positionnement non mutuellement exclusives : épistémique, attitudinal et stylistique. Pour notre thèse, nous n'en retiendrons que deux : épistémique et attitudinal. En effet, nos observations en corpus ont montré que le positionnement stylistique était très peu usité par les locuteurs.

Le positionnement épistémique porte sur le statut de l'information contenue dans un énoncé. Il indique soit la certitude/l'incertitude/le doute/des réserves, soit la source de la connaissance. Certains marqueurs peuvent cumuler les sens, par exemple dans la phrase suivante :

I think that they have improved.

Dans cet exemple (Biber *et al.*, 2007, p. 972), *I think* indique à la fois le degré de certitude (*think*) et la source de la connaissance (*I*). Tous les dispositifs grammaticaux de positionnement mentionnés plus haut peuvent être utilisés pour exprimer un positionnement épistémique.

Moins fréquent que le positionnement épistémique selon Biber *et al.*, le positionnement attitudinal rapporte de façon plus ou moins claire les sentiments et/ou état d'esprit du locuteur,

par exemple la surprise, la déférence, etc. Contrairement au positionnement épistémique qui peut être signifié par une grande diversité de dispositif grammaticaux, le positionnement attitudinal est, d'après ces auteurs, surtout signalé par des adverbes seuls et des structures spécifiques. Cependant, nous ne partageons pas cette vision : selon nous, les avocats et les juges, lorsqu'ils prennent position d'un point de vue épistémique, se positionnent aussi au niveau attitudinal. En effet, par exemple, dire *I think* revient non seulement indiquer le degré de certitude et la source de la connaissance, mais aussi à faire preuve de déférence lorsqu'il est utilisé pour amoindrir la force de l'énoncé.

Dans leur ouvrage consacré au positionnement (appelé « *evaluation* ») dans le discours, Hunston et Thompson (2000, p. 6) dénombrent par ailleurs trois fonctions majeures du positionnement :

- 1) Exprimer l'opinion du locuteur/auteur ;
- 2) construire et maintenir des relations entre locuteur/auteur et interlocuteur/lecteur¹³ ;
- 3) organiser le discours.

La fonction (2) se matérialise notamment sous la forme de dispositifs de réserve (*hedging*) et de politesse qui sont souvent liés, le *hedging* pouvant être utilisé comme dispositif de politesse pour entretenir une relation entre auteur et lecteur. Enfin, la fonction (3) du positionnement est celle d'organiser le discours. Sinclair (1991) a ainsi montré que dans le discours écrit et oral, la prise de position se produit souvent à des moments charnières de la communication. Ainsi, dans nos corpus, certains marqueurs tels que *I mean* ou des constructions telles que < *If you look at* + nom de texte de loi > sont utilisés à des moments précis de la conversation (au début de prise de parole, pour interrompre un avocat, etc.) pour en reprendre le contrôle, la rediriger ou aider l'interlocuteur à naviguer dans l'argumentaire. Soulignons que ces trois fonctions sont très proches des métafonctions du langage identifiées par Halliday dans le cadre de la Linguistique Systémique Fonctionnelle (SFL). Selon cette approche, le langage opère à trois niveaux fondamentaux : idéationnel, interpersonnel et textuel. La fonction idéationnelle correspond à la façon dont nous utilisons le langage pour parler du monde (fonction 1 chez Hunston et Thompson); la fonction interpersonnelle renvoie

¹³ L'ouvrage de Hunston & Thompson étant centré sur le discours académique, les auteurs ne font mention que du couple auteur/lecteur, mais nous étendons la relation à celle entre locuteur/interlocuteur.

à son utilisation pour interagir avec autrui (fonction 2 chez Hunston et Thompson) ; la fonction textuelle désigne l'emploi du langage pour organiser le discours (fonction 3 chez Hunston et Thompson) (G. Thompson, 2014, p. 30). Dans notre thèse, pour analyser les dynamiques conversationnelles à l'œuvre lors des *oral arguments*, nous nous référerons à ces trois fonctions en les adaptant aux phénomènes linguistiques relevés.

Enfin, dans ses articles consacrés au positionnement (concept qu'il subdivise en *stance* et *engagement*¹⁴) dans le discours académique, Hyland (1998, 2005) propose un certain nombre de définitions qui nous seront très utiles. Nous adaptons ici ces définitions au cadre oral et conversationnel des *oral arguments*.

Tout d'abord, il définit ce que sont les *boosters* et *hedges*, deux mécanismes particulièrement utilisés par les locuteurs parce qu'ils signalent l'attitude du locuteur/auteur par rapport au contenu de l'énoncé (Hyland, 1998, p. 3). Ces deux mécanismes ont été par ailleurs très étudiés et plusieurs fonctions ont été dégagées (Alavi-Nia & Jalilifar, 2013; A. Bhatia, 2006; Holmes, 1990), principalement celles de l'expression du doute, de la certitude, de l'engagement ou de l'évitement. Toutefois, nous avons choisi les définitions de Hyland car elles sont concises et claires. Dans un article de 1998, il définit les *hedges* (*dispositifs de réserve* en français), qui recouvrent des termes tels que *possible*, *might* ou *perhaps*, comme indiquant « un affaiblissement d'une affirmation par une limitation explicite de l'engagement de l'auteur » (Hyland, 1998, p. 2). L'utilisation de *hedges* indique ainsi la distance prise par le locuteur avec le contenu propositionnel de son énoncé dans plusieurs situations : par exemple, lorsqu'il doute et souhaite présenter ce qu'il dit comme une opinion personnelle et non un fait, ou bien pour témoigner de son respect envers les opinions de ses interlocuteurs. Au contraire, les *boosters*, comme *clearly* ou *obviously*, « permettent aux auteurs d'exprimer leur conviction et d'affirmer une proposition avec confiance, représentant ainsi une affirmation forte sur un état de fait » (Hyland, 1998, p. 2). Hyland définit également les *autoréférences* (*self-mentions*), qui sont un autre outil à la disposition des locuteurs pour se positionner. Les autoréférences sont les pronoms de première personne (*I*, *we*, *my*, *ours*, *me*, *us*) et les adjectifs possessifs correspondants (*mine*, *ours*) qui permettent au locuteur de se présenter sous une

¹⁴ *Stance* correspond à l'expression de la position personnelle du locuteur sur le contenu de son discours ; *engagement* concerne la dimension interactive du discours et recouvre les stratégies du locuteur pour inclure, guider ou orienter son interlocuteur. Le concept de *stance* correspond notamment à l'emploi de *boosters*, *hedges* et autoréférences. Celui d'*engagement* correspond à l'utilisation de pronoms de l'interlocuteur, de commentaires personnels, de questions et de références à des connaissances communes (Hyland, 2005, p. 176).

identité discursive particulière lorsqu'il s'exprime. Ainsi, tout discours donné s'accompagne d'une projection de soi, et la présence ou l'absence d'autoréférences peut se comprendre comme un choix du locuteur dans la construction de cette représentation de soi (Hyland, 2005, p. 181). Les pronoms utilisés pour amener l'interlocuteur dans le discours sont également définis par Hyland, qui les nomme *reader pronouns* et que nous adaptons en *pronoms de l'interlocuteur*. Ces pronoms correspondent surtout à *you*, *your* et parfois au *we* inclusif (dont les référents sont le locuteur et son interlocuteur) ; leur emploi permet au locuteur de reconnaître la présence de son interlocuteur et de l'impliquer directement dans l'échange. Il signale par ailleurs à l'interlocuteur l'existence d'une communauté entre les participants à la conversation et permet d'intégrer le point de vue de ce dernier dans le discours (Hyland, 2005, p. 182). Les *commentaires personnels* consistent en l'interruption brève de l'argumentaire pour y insérer un commentaire sur l'énoncé et constituent ainsi une stratégie discursive orientée vers l'interlocuteur. En effet, ils permettent au locuteur de se tourner vers son auditoire et de rendre son discours plus interactif en rappelant qu'il s'adresse à des personnes en particulier (Hyland, 2005, p. 183). Dans nos corpus, nous retrouvons ce type de procédé dans des exemples tels que *I believe* ou *I think* utilisés en incise. Les références à des connaissances communes, notamment grâce à *you know* ou *we know*, permettent au locuteur de rappeler une appartenance à une même communauté partageant des savoirs, tout en reconnaissant la contribution de l'interlocuteur à la construction de l'interaction (Hyland, 2005, p. 184). Enfin, les *questions* sont employées comme stratégie privilégiée d'implication de l'interlocuteur dans l'interaction (Hyland, 2005, p. 185). Soulignons qu'en pratique, ces stratégies peuvent se cumuler : ainsi, un commentaire personnel de type *I think* peut non seulement permettre au locuteur de reconnaître la présence de son auditoire et d'établir un lien avec ce dernier, mais également être employé comme *hedge* pour exprimer des réserves vis-à-vis d'un énoncé.

2.2.3 Pouvoir et dynamiques de pouvoir

Nous avons donc défini le concept de positionnement. Or, qui dit *positionnement* dit aussi *pouvoir*. En effet, le positionnement qu'un locuteur adopte dépend du pouvoir qu'il possède au début de l'interaction et de la façon dont il tente de le négocier. Le concept de pouvoir a

fait l'objet de nombreuses définitions et approches différentes dans la littérature, mais il existe un consensus autour de l'idée que « le pouvoir n'est pas statique ; il est plutôt hautement dynamique, fluide et négociable » (Locher & Bousfield, 2008, p. 9). En analyse de discours, le terme *pouvoir*

has to do with the respects in which relationships are asymmetrical, with some participants more able than others to shape what occurs or how it is interpreted. (Johnstone, 2008, p. 129)

Selon Johnstone, il existe deux types de pouvoir. Le premier peut être « défini institutionnellement » (Johnstone, 2008, p. 130) lorsqu'il est entre les mains d'un groupe ou d'une personne en raison de son statut dans la société. Par exemple, la personne nommée juge à la Cour suprême des États-Unis a le pouvoir de statuer sur une affaire, capacité juridique non reconnue aux avocats. De même, les juges sont ceux qui dictent le rythme de l'audience en posant les questions : c'est par exemple le *Chief Justice* qui autorise l'avocat à commencer à parler. Toutefois, même s'il est confié à certains de manière limitative par les institutions, le pouvoir est négociable : c'est le deuxième type de pouvoir identifié par Johnstone. En effet, dans des situations où il est pourtant clairement attribué à une autorité particulière, les participants s'affrontent pour essayer d'accomplir des tâches ou de parvenir à leurs fins. À la Cour suprême, bien que ne maîtrisant pas le déroulement de l'audience, les avocats peuvent tenter d'en prendre subtilement et temporairement le contrôle en évoquant un point qu'ils souhaitent aborder, au détour d'une réponse à un juge. Selon Johnstone, il existe donc deux types de pouvoir qui sont très souvent en jeu dans les interactions humaines : le pouvoir accordé institutionnellement et le pouvoir négocié lors d'une situation particulière. Pour mieux expliquer comment la répartition du pouvoir (accordé ou négocié) se joue en continu dans les relations humaines, Johnstone utilise la métaphore du courant électrique :

If we think of power as the electric current that makes human interaction possible at all, then it is possible to see power as constantly circulating in any situation. If there were no power, there would be no interaction, just as the lights would go out if the electric current were cut. In this sense, power is not necessarily dominance, but rather more like agency : and individual's ebbing and flowing ability to shape the activity at hand. (Johnstone, 2008, p. 130)

L'étude de ce courant et de ses dynamiques dans le détail est étroitement liée à celle de positionnement : le positionnement qu'un locuteur adopte varie selon le pouvoir qu'il détient au début de l'interaction et selon la façon dont il le négocie. Ainsi, l'utilisation de dispositifs de réserve (*hedges*) est souvent associée à un pouvoir moindre dans l'interaction, là où leur absence ou l'utilisation de *boosters* serait caractéristique d'un pouvoir institutionnel avéré

(Johnstone, 2008, p. 130). Étudier la circulation du pouvoir et donc les dynamiques de pouvoir se fait donc en étudiant les dispositifs linguistiques utilisés par les locuteurs pour se positionner, à l'image de Kiesling qui étudie le discours de membres de fraternité d'une université américaine via le concept de *stance* (Kiesling, 2009) ou de Alavi-Nia et Jalilifar qui analysent les dynamiques de pouvoir lors des débats télévisés de la présidentielle iranienne en étudiant les *boosters* et *hedges* des participants (Alavi-Nia & Jalilifar, 2013). Johnstone (2008, p. 133) fait par ailleurs un lien intéressant entre le concept de pouvoir et celui de communauté de discours : affirmer son pouvoir ou le négocier est une activité très fréquente au sein d'une même communauté de discours (dans le sens de groupe de personne échangeant régulièrement sur des sujets particuliers ou dans des situations particulières). Les juges et les avocats constituant une communauté de discours lors d'un *oral argument*, l'étude des dynamiques de pouvoir qui se jouent lors de leurs interactions verbales apparaît d'autant plus pertinente.

2.2.4 Conversation, théorie des faces et politesse

Dans cette section, nous allons donner des précisions sur la conversation en tant qu'objet d'étude de la linguistique et nous adonner à une présentation de la théorie des faces et de la politesse. Ces éléments vont nous permettre d'articuler et de préciser les concepts de pouvoir et de positionnement précédemment développés.

Nous l'avons dit en introduction, les *oral arguments* sont une interaction verbale, animée et argumentée, se déroulant entre les juges et un avocat. Plus précisément, il s'agit d'une conversation. Or, la conversation telle que théorisée par l'analyse interactionnelle, notamment Kerbrat-Orecchioni (1995), met en jeu des éléments qui font écho à ceux que nous avons développés pour définir le pouvoir. En effet, le déroulement de toute conversation dépend de « facteurs externes » qui la régissent et la contraignent, comme les propriétés de chaque participant, leurs relations préalables et la nature de l'interaction. Dans le contexte des *oral arguments*, le pouvoir institutionnel des juges fait ainsi partie des facteurs externes de l'interaction. Cependant, comme le précise Kerbrat-Orecchioni, ces facteurs sont négociables et négociés par les participants par leurs comportements conversationnels ; autrement dit,

toute conversation repose sur des dynamiques de pouvoir par lesquelles les participants confirment ou contestent les facteurs externes de la conversation. Le pouvoir est donc intrinsèquement lié à la conversation.

Par ailleurs, quand une conversation est engagée entre plusieurs individus, des interactions et des dynamiques intéressantes sur le plan de la relation interpersonnelle se produisent (Kerbrat-Orecchioni, 1995, p. 69). En effet, toute conversation est construite collectivement par les participants selon un ensemble de règles à mesure que l'interaction se déroule. Cette construction mutuelle concerne certes le contenu de l'échange (son sujet, les différents arguments avancés, etc.), mais également les relations entre les participants, en ce qu'elle peut altérer ou maintenir ces relations (volonté de préserver la face de l'autre, désir de prendre le contrôle de la conversation, etc.). La tâche de l'analyste consiste à rendre compte de ce fonctionnement (Kerbrat-Orecchioni, 1995, p. 70). Plusieurs modèles ont été proposés pour en rendre compte, dont celui de Brown & Levinson (1978, 1987), à partir des travaux de Goffman.

Ce modèle repose ainsi sur le concept de « face » développé par Goffman, qui est une image de soi que chaque interlocuteur tente de maintenir lors d'une interaction :

the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. (Goffman, 1955, p. 213)

Toute interaction verbale met en jeu la face des participants et le travail réalisé par ces derniers pour minimiser les atteintes à cette image de soi et de l'autre est appelé « figuration » (*facework*). S'inspirant de Goffman (1955, 1967), Brown et Levinson (1978, 1987) ont proposé une théorie de la politesse qui fait date en réutilisant le concept de « face ». Selon eux, les participants d'une interaction ont donc tous une « face », c'est-à-dire une image de soi publique que chacun tente de maintenir et qui se décline deux faces complémentaires : « face positive » et « face négative ». La face positive est ainsi le désir narcissique d'être accepté et respecté, lorsque la face négative est celui de ne pas être limité dans ses actions et donc d'avoir de la liberté :

'face' [is] the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting of two related aspects:

- (a) Negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition
- (b) Positive face: the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants

(Brown & Levinson, 1987, p. 61)

Au cours de l'interaction, la face des participants n'est jamais statique et doit constamment être renégociée, car elle est continuellement remise en jeu. Les participants à l'interaction suivent une règle tacite : celle de maintenir sa face et celle de l'autre, de façon à ce que l'interaction puisse continuer, l'idée étant que la face de chacun étant menacée par celle des autres, il convient de coopérer pour que la communication puisse se poursuivre (Brown & Levinson, 1987, p. 61). Au cours de l'interaction, certains actes (*face-threatening acts*, ci-après FTA) peuvent ainsi menacer la face négative d'un participant (ordre, requête, suggestion, avertissement, interruption, etc.) ou sa face positive (expression de désapprobation, désaccord, critique, contradiction de l'argumentaire, etc.) (Brown & Levinson, 1987, p. 65-66). Par exemple, lorsqu'un juge demande à un avocat de répondre à une question posée, cela menace la face négative de l'avocat car cela réduit sa liberté d'action, il ne peut pas continuer à parler, il doit répondre tout de suite ; au contraire, si un avocat dit à un juge qu'il n'est pas d'accord avec ce qui vient d'être dit, alors cela menace la face positive du juge (car cela manifeste un manque d'approbation). Dès lors, les participants à une interaction cherchent à éviter ces actes qui menacent leur propre face mais également celle des autres, car la perte de face est une « défaite symbolique » qu'il convient donc d'éviter (Goffman, 1955; Kerbrat-Orecchioni, 1991, p. 41). Par exemple, dans le cas d'une interview politique, les politiciens vont chercher à garder la face, mais aussi celle de leurs collègues et alliés politiques (Bull & Fetzer, 2010). Dans le cas de la Cour suprême, on sait par exemple que certains juges posent des questions dans le but d'aider les avocats dont ils partagent l'avis sur l'affaire, et donc cherchent ainsi à préserver la face de ces avocats.

Dans le modèle de Brown & Levinson, cette capacité à maintenir sa propre face et celle de son interlocuteur relève de la politesse. Lakoff explique ainsi que « la politesse peut se définir comme un moyen visant à minimiser le risque de confrontation dans le discours » (R. T. Lakoff, 1989, p. 102). Plus précisément, la politesse au sens large telle que conçue par Brown & Levinson recouvre

un ensemble de procédés permettant de concilier le désir mutuel de préservation des faces avec le fait que la plupart des actes accomplis durant l'interaction risquent de venir menacer telle ou telle des faces en présence, et se ramenant en quelque sorte au principe général : « Ménagez-vous les uns les autres ».(...) [La politesse permet ainsi] une gestion harmonieuse de la relation interpersonnelle. (Kerbrat-Orecchioni, 1995, p. 74)

Selon ce modèle (aménagé par Kerbrat-Orecchioni, 1991), la politesse peut être (1) orientée vers le locuteur ou l'interlocuteur, (2) positive ou négative.

Lorsqu'elle est orientée vers l'interlocuteur, la politesse positive repose sur la production d'un acte anti-FTA, pour indiquer que le locuteur respecte le désir de son interlocuteur, que les participants souhaitent la même chose ou qu'ils font partie de la même communauté. Le locuteur peut ainsi utiliser des marqueurs signalant que les participants partagent une même identité (utilisation du pronom *we*), manifester son accord, reconnaître la présence de l'autre (*let's...*), faire des plaisanteries, des compliments, etc. En revanche, la politesse est négative lorsqu'elle repose sur une stratégie d'évitement ou d'atténuation d'un FTA. Elle consiste à préserver le narcissisme de l'interlocuteur en évitant par exemple les actes trop directifs, en utilisant des *hedges*, des excuses ou des marques de déférence.

Quand elle est orientée vers le locuteur, la politesse positive n'est pas socialement admise, car il est très mal vu de faire son propre éloge. La politesse négative consiste à tenter de ne pas perdre de façon trop visible ses faces négative et positive, par exemple en sauvegardant le plus possible sa face négative, en n'acceptant pas que son image soit injustement dégradée, en répondant aux critiques, etc. (Brown & Levinson, 1987, p. 68; Kerbrat-Orecchioni, 1991, 1995, p. 76).

Dans notre thèse, nous nous servirons de ces concepts de face et de politesse pour analyser nos résultats : lorsque les avocats et juges se positionnent, argumentent et négocient leur pouvoir dans la salle d'audience, ils ne cessent de tenter de maintenir leur face et celle des autres. Pour ce faire, ils ont recours à de la politesse négative et positive. Tout comme le pouvoir, la face se négocie donc constamment au cours de l'interaction.

2.3 Les caractéristiques du discours en salle d'audience (DSA)

Les *oral arguments* sont, nous l'avons dit, un exemple de discours en salle d'audience (*courtroom discourse* en anglais). Nous allons donc maintenant présenter les caractéristiques principales du discours en salle d'audience (DSA) ; nous nous servirons de ces éléments pour ensuite mieux définir les *oral arguments* en 3.3 (p.94) et analyser nos résultats dans la Partie 3.

Le discours du droit n'est pas monolithique : il varie selon les situations dans lesquelles il est employé. Il existe ainsi tout un ensemble de discours du droit ayant chacun leurs caractéristiques propres et que l'on peut classer en quatre catégories (Maley, 1994, p. 13):

- Le discours judiciaire (*judicial discourse*), c'est-à-dire le discours des décisions de justice, qu'elles soient écrites ou parlées ;
- Le discours en salle d'audience (*courtroom discourse*), utilisé par les juges, les avocats, les employés de la Cour, les témoins, etc. Il s'agit d'un discours interactif qui se caractérise par des « courtoisies rituelles » et des formules d'adresse ;
- La langue utilisée dans les documents légaux, à savoir les contrats, les lois, les testaments, etc ;
- Le discours des consultations juridiques (*legal consultation*), que ce soit entre avocats ou entre un avocat et un client.

Le DSA, qui est au cœur de notre réflexion, a été particulièrement étudié dans divers domaines de la recherche, que ce soit par des juristes, des linguistes, de psychologues, des politologues ou encore des sociologues. Bien que ces travaux ne s'intéressent pas directement aux *oral arguments* ou à la Cour suprême, mais plutôt, comme nous l'avons expliqué dans notre introduction, aux procès dans des cours inférieures et donc aux interactions entre avocats-témoins ou juge-jury, elles fournissent de précieuses informations sur les caractéristiques du DSA. En gardant à l'esprit que ces éléments seront à adapter à la situation des *oral arguments*, nous allons en résumer les caractéristiques.

Le DSA est tout d'abord un discours de nature institutionnelle (*institutional talk*) ; ce concept, forgé par Drew & Heritage en 1992, désigne les interactions se déroulant dans des contextes institutionnels (universités, cours de justice, hôpital, etc.) et qui possèdent des caractéristiques propres qui les différencient de la conversation ordinaire, parmi lesquelles la prédétermination des tours de parole selon le statut institutionnel des participants et l'organisation de l'interaction autour d'un but restreint et spécifique (Drew & Heritage, 1992). En tant que discours institutionnel, le DSA possède ainsi des règles clairement définies et asymétriques : seuls certains participants peuvent choisir le sujet de la conversation et contrôler le rythme des échanges, et les personnes à qui l'on pose les questions sont dans l'obligation de répondre. Ces règles ne sont pas celles de la conversation ordinaire, mais sont propres au DSA (Stygall, 2012, p. 370; Taylor, 2006). Dans le cadre des *oral arguments* à la Cour suprême des États-Unis, c'est ainsi le *Chief Justice* qui parle en premier, les *justices* qui posent les questions, l'avocat qui y répond, et le *Chief Justice* qui clôture symboliquement chaque audience en remerciant l'avocat. Ces éléments seront développés dans la Section 3.3 (p. 94).

Concernant le contenu des échanges, la fonction première du DSA est d'être informatif : il s'agit d'exposer les éléments du dossier, le plus souvent non pas pour les participants qui prennent part aux échanges (avocat et témoins), mais pour un jury silencieux qui assiste aux échanges et pour les médias/juristes qui s'intéressent à l'affaire, au point que peu d'informations réellement nouvelles circulent entre les participants (R. T. Lakoff, 1989; Taylor, 2006). Cependant, pour les *oral arguments*, cette affirmation est à nuancer : il s'agit bien d'une audience à visée informative, mais les éléments donnés par les avocats sont d'abord à destination des juges, ces derniers posant des questions car ils souhaitent, la plupart du temps, bénéficier de l'expertise de l'avocat sur le sujet pour mieux prendre leur décision plus tard. Par ailleurs, dans le cas des *oral arguments*, comme nous le montrerons dans la Section 3.3 (p. 94), la fonction informative du DSA se couple d'une fonction argumentative, les avocats cherchant à convaincre les juges et les juges cherchant à convaincre leurs collègues.

Enfin, selon les relations entre les participants, le DSA se subdivise en plusieurs sous-types de discours : l'interrogatoire, le contre-interrogatoire, les instructions au jury, etc. (Taylor, 2006) ; nous considérons que les *oral arguments* constituent un sous-type de DSA, qui a jusque-là été peu étudié en analyse du discours.

En tant que discours institutionnel, donc asymétrique, le DSA est par ailleurs marqué par les concepts de pouvoir, de contrainte et de hiérarchie. En effet, comme le rappelle Gibbons (2003, p. 75), dans les sociétés démocratiques – et donc aux États-Unis –, c’est l’institution judiciaire qui détient le plus de pouvoir institutionnel. En effet, pour assurer le bon fonctionnement de la société, l’autorité est cédée à ses représentants (juges, membres des forces de l’ordre...) et il est essentiel que leurs décisions soient respectées. Dès lors, le pouvoir institutionnel du système judiciaire est incontestable. Maley explique ainsi qu’une salle d’audience est un lieu singulier, dans lequel les participants sont identifiables grâce à leur activité langagière (à la Cour suprême, les juges posent les questions, les avocats y répondent), à leur position dans la salle (les juges sont en hauteur, les avocats leur font face en contrebas) ou leurs tenues (les juges portent leur robe, les avocats non). Le DSA est donc par nature inégal en termes de pouvoir détenu par ses participants :

The situation is essentially hierarchical, extending from the judge or magistrate, at the top and most powerful, through the counsel to the witness (...). Power is exercised primarily by those who have the most right to speak, and to choose, control and change topics. (Maley, 1994, p. 32)

The judge holds obvious power, real & symbolic. (R. T. Lakoff, 1989, p. 117)

Si l’on suit Maley et Lakoff, dans le cadre des *oral arguments*, qui, rappelons-le, ne mettent pas en jeu de témoins ni de jury, c’est la figure du juge qui détient le plus de pouvoir institutionnel. En effet, la procédure veut que ce soient eux qui choisissent les questions et puissent interrompre les avocats et leurs collègues alors que les avocats, de leur côté, ne sont pas en capacité d’exercer ce type de pouvoir. Cependant, dans le DSA, deux types de pouvoir entrent en jeu : le pouvoir institutionnel et le pouvoir situationnel (Taylor, 2006) ; or, le pouvoir situationnel est constamment mis en œuvre et négocié par le langage (Gibbons, 2003, p. 74).

Comment cette négociation et ce maintien se font-ils dans la salle d’audience ? D’après Gibbons, (2003, p. 77), cette gestion du pouvoir s’exerce toujours selon les règles de politesse et en respectant un certain niveau de formalisme dans les échanges. Dans une salle d’audience, ces normes interactionnelles sont essentielles car elles permettent de garantir des échanges respectueux en limitant le plus possible les conflits ouverts dans la salle d’audience (R. T. Lakoff, 1989, p. 111). Dans nos corpus, les juges comme les avocats restent ainsi très

courtois en toutes circonstances, même lorsque l'un d'entre eux est interrompu ou mis en difficulté. La gestion du pouvoir va donc de pair avec un travail de figuration (*facework*) visant à minimiser les atteintes à son image et celle des autres ; l'outil utilisé pour accomplir ce travail est le recours à la politesse (Brown & Levinson, 1987). Le DSA n'échappe pas à ce principe général, même si sa nature spécifique fait que certaines règles habituelles de la politesse qui ont cours dans la conversation ordinaire ne s'appliquent pas. Il est ainsi admis, pour un juge, d'interrompre son interlocuteur, sans que cela soit perçu comme impoli (Coulthard & Johnson, 2007, p. 30; R. T. Lakoff, 1989, p. 111).

Enfin, le DSA est empreint d'une ritualité caractéristique et qui se traduit notamment dans la langue : façon de s'adresser aux juges (*Your honor*), ordre d'entrée dans la salle, formules rituelles de l'huissier et du *Chief Justice* au début d'une session¹⁵ d'*oral arguments* dites d'un ton monotone et non destinées à être comprises, position des juges en hauteur, etc. ; ces éléments font de la salle d'audience un espace « sacré », dans le lequel les rituels fonctionnent presque comme des « incantations, des limites magiques de la salle d'audience, indiquant que le monde est différent de ce qui est connu et familier » (R. T. Lakoff, 1989, p. 111).

Le DSA est donc un discours asymétrique au cours duquel se négocient le pouvoir (institutionnel et situationnel) et la face des participants. Cette gestion du pouvoir et des faces se fait par le biais de la politesse, de la ritualité et du formalisme.

Cette nature asymétrique a conduit les chercheurs à développer un certain modèle du discours type de chaque participant en identifiant deux types de discours : dominant (*power speech*) et faible (*powerless language*). D'après ces travaux, la personne interrogée (que nous nommons *répondant*) serait celle ayant le discours le plus faible, alors que la personne posant les questions (le *questionnant*) aurait le discours le plus dominant. Cependant, cette vision est aujourd'hui plus nuancée, puisque même si un participant n'a pas ou peu de pouvoir institutionnel, il peut tout de même acquérir temporairement un pouvoir situationnel élevé (A. Johnson, 2002, p. 91; Mills, 2002; Taylor, 2006). Dans son étude des interrogatoires de police, Thornborrow explique ainsi :

¹⁵ Nous appelons *session* les *oral arguments* pour une affaire (généralement, deux *oral arguments*, un pour chaque partie).

[B]eing a less powerful participant in terms of your institutional status does not mean that you cannot take up potentially powerful discursive positions in talk. (Thornborrow, 2005, p. 53)

Pour les *oral arguments*, le répondant est presque toujours l’avocat¹⁶ ; si l’on ne peut pas assimiler ces juristes de haut vol plaidant à la plus haute cour de justice des États-Unis à de simples témoins, il est possible de dresser un parallèle entre la situation avocat-témoin d’un procès et juges-avocat des *oral arguments*. Les avocats seraient ainsi ceux qui, sur le papier, ont le discours le plus faible au début de l’audience, sans que cela signifie que la situation perdurera tout au long des débats.

D’un point de vue linguistique, de nombreux travaux se sont intéressés aux caractéristiques des discours dits dominant et faible en identifiant des éléments permettant de les repérer. En reprenant les travaux de Lakoff (1973), plusieurs chercheurs (par exemple, O’Barr 1982 ; O’Barr & Atkins 1980 ; Scherer 1979) ont ainsi montré que les locuteurs utilisaient un certain nombre de stratégies linguistiques pour paraître plus dominants (*power speech*), ou au contraire avaient un discours qui les faisait paraître plus faibles (*powerless language*). Dans son ouvrage de référence sur le discours du droit, Gibbons résume ces caractéristiques (2003, p. 88) :

Stratégies dominantes		Stratégies faibles	
1	Interrompre l’interlocuteur	5	Hedges
2	Absence d’expression signalant l’accord	6	Marques d’hésitation (<i>um, er, let’s see, etc.</i>)
3	Cohérence	7	Questions qui traduisent l’incertitude
4	Répétitions	8	Formules d’adresse qui témoignent d’une hiérarchie (<i>Sir, Ma’am, etc.</i>)
		9	Boosters

Tableau 1 - Description des discours dominant et faible dans le DSA selon Gibbons 2003, adaptée par nous

Précisons que certaines stratégies identifiées par Gibbons ne sont pas reproduites dans le Tableau 1 car elles ne sont pas textuelles ou ne correspondent pas au discours étudié ; c’est le

¹⁶ Si l’on fait exception des rares moment où les avocats demandent aux juges de répéter ou de préciser leur question afin d’y répondre, par exemple car ils ne sont pas certains de l’avoir bien comprise.

cas des silences, du volume de la voix, de l'aisance, de l'intonation et du temps pris pour délivrer son propos.

Commentons à présent les stratégies retenues. Si certaines sont transparentes (1, 6, 9), d'autres nécessitent des éclaircissements. Ainsi, la (2) n'est pas détaillée par Gibbons, mais l'on peut imaginer qu'il fait référence à l'absence de dispositifs visant à flatter la face positive du répondant en lui montrant que l'on partage son point de vue. La (3) fait référence au cadre de la Linguistique Systémique Fonctionnelle développé par Halliday, dans lequel la *cohérence* désigne le phénomène mental qui permet au locuteur de produire un discours articulé de façon compréhensible. La cohérence est très proche de la *cohésion*, qui est un phénomène textuel et désigne les dispositifs linguistiques qui contribuent à l'articulation logique d'un discours ou d'un texte (G. Thompson, 2014, p. 215). La stratégie (4) concerne le fait que les questionnants répètent parfois leurs propres questions, dans le but de faire pression sur le répondant. La (5) correspond à deux stratégies chez Gibbons que nous avons réunies ensemble (*hedges* et *mitigation*) car elles sont très proches. La (7) concerne les occurrences d'un répondant posant une question au questionnant. Enfin, la (8) peut s'adapter aux *oral arguments* avec l'utilisation semblable de *Your Honor* par exemple.

Ainsi, dans le cadre de notre analyse des dynamiques conversationnelles lors des *oral arguments*, ces critères sont particulièrement parlants et seront pour certains examinés dans la Partie 3, consacrée aux Résultats et Analyses. Si l'on suit la littérature, les avocats devraient donc utiliser plus de *boosters* et *hedges* que les juges, s'adresser à eux avec déférence, utiliser des *fillers* témoignant de leur hésitation, et parfois poser des questions aux juges (notamment pour demander une formulation ou une confirmation). Les juges, quant à eux, devraient utiliser peu de *boosters* et *hedges*, tenir un discours logiquement articulé, ne pas demander confirmation sur le sens d'une question aux avocats, interrompre ces derniers et répéter leurs questions afin d'obtenir une réponse.

2.4 Résumé du Chapitre 2

Dans ce chapitre, nous avons expliqué que notre cadre théorique principal est celui de l'analyse de discours au sens large telle que définie par Paltridge (2012). Plus particulièrement, nous adoptons la perspective des CADS, qui font de l'analyse du discours via des études sur corpus.

Nous avons ensuite présenté et défini les éléments théoriques sur lesquels nous nous appuierons dans la suite de ce manuscrit pour présenter les *oral arguments* et les analyser. Les *oral arguments* sont ainsi une instance d'interaction verbale et correspondent en linguistique au registre de la conversation. À ce titre, les juges et les avocats qui y participent coconstruisent l'échange en permanence, tant au niveau du contenu de l'interaction que des relations interpersonnelles. Pendant leur argumentation, pour convaincre leurs interlocuteurs, les avocats et les juges se positionnent par rapport à leurs énoncés. Le positionnement des locuteurs se fait certes selon leur niveau de pouvoir institutionnel, mais également dans le but de négocier du pouvoir situationnel. Enfin, pour que l'échange puisse se poursuivre sans confrontation trop brutale, les juges et les avocats font de la figuration pour tenter de préserver leur face et celle de leurs interlocuteurs.

Enfin, nous avons présenté dans ce chapitre les caractéristiques linguistiques principales du DSA, auquel appartiennent les *oral arguments*. Cette présentation nous a notamment permis de mettre en évidence l'existence dans ce genre juridique d'un discours dominant et d'un discours faible, avec des caractéristiques linguistiques spécifiques. Nous utiliserons ces éléments pour élaborer nos hypothèses de recherche.

Chapitre 3 – Éléments extra-linguistiques : le domaine du droit américain (culture juridique, Cour suprême et *oral arguments*)

Après avoir exposé les approches théoriques linguistiques pour notre recherche, nous allons présenter les premiers éléments extra-linguistiques indispensables aux analyses linguistiques de notre corpus. Dans cette section, nous donnons un bref panorama du domaine spécialisé du droit américain dans lequel se déroulent les *oral arguments*. Rappelons tout d'abord que les États-Unis sont une fédération composée de cinquante États, chacun disposant d'une certaine autonomie. Les pouvoirs sont répartis entre un gouvernement fédéral (central et qui opère au niveau national) et les différents gouvernements de chaque État. La Constitution américaine, telle qu'imaginée par ses concepteurs à Philadelphie en 1787, a en effet créé un système politique fondé sur la séparation des pouvoirs et le mécanisme des freins et contrepoids (*checks and balances*), au sein duquel s'articulent les trois branches législative [Article I], exécutive [Article II] et judiciaire [Article III], qui doivent être distinctes et se contrebalancer, afin de garantir le fonctionnement démocratique du pays (Levasseur, 2018, p. 31). C'est sur cette base que s'est organisé le système judiciaire américain, que nous allons explorer dans ce chapitre. Il s'agit de donner un contexte aux analyses linguistiques de la Partie 3, afin de pouvoir faire le lien entre nos observations et la culture juridique américaine. En effet, les États-Unis ont un fonctionnement juridique différent du système français au sein duquel le rapport au droit et à la justice n'est pas le même que celui que nous connaissons (Zoller, 2014, p. 2), ce qui justifie ces précisions avant toute étude linguistique. Les éléments constituant ce chapitre sont le fruit de nos lectures théoriques, mais également d'un travail d'entretiens mené auprès d'avocats de la Cour suprême qui nous ont permis d'acquérir une vision que nous espérons la plus complète et nuancée possible. Nous commençons donc par la culture juridique américaine, pour ensuite nous intéresser à la Cour suprême et enfin aux *oral arguments*.

3.1 La culture juridique américaine : une tradition de *common law* teintée de droit civil

En préambule, il convient d'apporter quelques éléments concernant le type de culture juridique¹⁷ propre aux États-Unis qui nous permettront de mieux comprendre et analyser les *oral arguments*. Anne Deysine, l'une des spécialistes de la Cour suprême en France, évoque l'existence d'un « fossé » entre la France et les États-Unis, leurs histoires constitutionnelles et par là-même leurs cultures juridiques, ce qui rend la comparaison entre les deux systèmes juridiques ardue (Deysine, 2015, p. 22-23). Unique au sein d'un monde occidental marqué soit par la famille de *common law*, soit par celle de droit civil¹⁸, le droit américain a développé sa propre tradition juridique, tout en restant fortement ancré dans un système de *common law*, ce qui justifie selon Garapon et Papadopoulos que l'on parle de « synthèse américaine » (Cuniberti, 2019, p. 121, 152; Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 47, 49; Levasseur, 2018, p. 79). Dans cette section, nous rappelons les principales caractéristiques des deux familles juridiques, en expliquant qu'à chacune correspond une culture juridique spécifique. Nous nuancerons par ailleurs cette notion de « synthèse » (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 47) que représentent les États-Unis, en nous concentrant tout particulièrement sur la figure du juge et de l'avocat.

3.1.1 Familles et cultures juridiques

¹⁷ Le concept de « culture juridique » a, selon les auteurs, des définitions qui varient et peut désigner différentes réalités. Le terme a d'abord été forgé par Friedman : « By legal culture we mean the ideas, values, attitudes, and opinions people in some society hold, with regard to law and the legal system » (Friedman, 1994, p. 118). Cette culture peut être à la fois interne (celle des acteurs politiques et juridiques) ou externe (quand elle renvoie aux attentes des non-initiés envers le droit). Dans notre thèse, *culture juridique* sera utilisé dans le sens général donné par Nelken (2004, p. 1), qui recouvre à la fois la culture juridique interne et externe : « La culture juridique est une façon de décrire des modèles relativement stables de comportements et d'attitudes sociales envers le droit (...). [L]a culture juridique concerne ce que nous sommes, et pas seulement ce que nous faisons ». Des éléments comme les modalités de nomination des juges, leur formation, le rôle des avocats ou la mentalité des acteurs juridiques font partie intégrante d'une culture juridique spécifique. La culture juridique d'un pays comme les États-Unis est ainsi « la toile de fond conceptuelle » (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 24) sur laquelle les débats, les comportements et attitudes des différents acteurs de la sphère judiciaire prennent sens.

¹⁸ Dans les ouvrages juridiques rédigés en français, le terme *tradition* est également utilisé comme synonyme de *famille* dans ce contexte. Deumier (2019) utilise ainsi *famille*, alors que Cuniberti (2019, Chapitre 1) emploie les deux en parlant de « tradition de Common law » et de « tradition juridique continentale ». Dans ce manuscrit, nous employons donc ces deux termes comme des synonymes : *famille/tradition de droit civil*.

On distingue dans le monde occidental deux grandes familles juridiques : le droit civil (ou romano-germanique)¹⁹ et le *common law*. De façon générale et schématisée, les pays de *Common law* (dont font partie les États-Unis) possèdent un système juridique inspiré du droit anglais, alors que les pays de droit civil sont influencés par la tradition dite continentale, c'est-à-dire européenne et plus précisément la France et l'Allemagne (Siems, 2018, p. 51). De façon générale, les juristes considèrent que la famille de droit civil englobe le continent européen (hors Royaume-Uni et Irlande) et l'Amérique latine, et de plus en plus certains pays asiatiques comme le Japon et Chine²⁰ (Fromont, 2009, p. 7; Siems, 2018, p. 89). Si ces deux familles possèdent des disparités internes selon les pays (Deumier, 2019), il demeure cependant possible d'en présenter les grands principes.

Les pays de droit civil se caractérisent notamment par l'utilisation de notions souvent abstraites, la formulation de règles générales et la prévalence des textes écrits telles les lois et les constitutions comme source du droit. Précisons cependant que de plus en plus, la règle jurisprudentielle joue un rôle important dans la tradition civiliste ; la jurisprudence est ainsi considérée comme une source secondaire du droit en France (Garé & Raynaud, 2021). La famille de *common law* regroupe quant à elle les droits des pays anglophones (Angleterre, Pays de Galles, Irlande, États-Unis, etc.) qui ont construit leur système juridique sur les règles conçues par les tribunaux anglais (la jurisprudence), et ont été peu ou très peu influencés par le droit civil et la codification. Cette famille accorde une place plus importante à la règle jurisprudentielle et utilise des notions moins abstraites que celles du droit civil.

Plus précisément, Siems met en évidence les éléments qui sont au cœur de la division entre *common law* et droit civil, notamment les sources du droit, le rôle des tribunaux et la place accordée à la discussion des faits du litige, la nature des professions juridiques, et enfin les institutions et procédures régissant ces systèmes (Siems, 2018, p. 54).

Parmi ces éléments, c'est avant tout la question des sources du droit et du rôle du juge qui constitue l'élément central des différences entre les deux familles juridiques. Les droits des

¹⁹ Les expressions *famille de droit civil* et *famille romano-germanique* sont synonymes (Deumier, 2019, p. 168). Signalons que Cuniberti utilise également l'expression tradition/famille *continentale* (2019). Nous renvoyons au Chapitre 1 de l'ouvrage de Cuniberti pour une discussion sur ces termes. Dans ce manuscrit, nous utilisons (*famille*) *de droit civil* et (*famille*) *romano-germanique*.

²⁰ Même si, comme le précise Siems (Siems, 2018), les critères de catégorisation et donc le résultat des classifications varient ; certains ouvrages considèrent ainsi que la Chine et le Japon appartiennent à une famille propre (la famille de droit confucianiste), ou encore que la Russie fait partie de la famille de droit civil. Pour davantage de détails, nous renvoyons à l'ouvrage de Siems, et plus particulièrement à son tableau récapitulatif page 89.

pays de *common law* ont en effet échappé au grand mouvement de codification du XIX^{ème} siècle (Zoller, 2014, p. 51). Dans le système romano-germanique, le droit est inscrit dans des législations écrites codifiées. Par exemple, en France, le Code civil et le Code pénal régissent les litiges qui s’y rapportent²¹. Au contraire, dans le système de *Common law*, même s’il est également présent sous sa forme écrite et que la loi joue un rôle important dans cette tradition, on trouve surtout le droit dans la jurisprudence (*case law* ou *common law*), c’est-à-dire dans l’ensemble des décisions prises par les cours de justice (Von Mehren & Murray, 2007, p. 27). Dans ce système, certains domaines du droit sont ainsi très majoritairement jurisprudentiels (droits des contrats et responsabilité civile notamment). De cette différence de sources du droit découle l’importance donnée à la figure du juge, puisque c’est elle, par ses décisions, qui construit le droit « au cas par cas par l’élaboration de précédents et en suivant une logique d’accrétion et un raisonnement inductif » (Deysine, 2015, p. 24-25). Précision importante et caractéristique de la famille de *common law*, la justice est rendue par des individus et non par un collège anonyme (Deysine, 2015, p. 24-25) ; à la Cour suprême, les juges signent ainsi leurs *opinions*²² (arrêts) de leur nom. Historiquement, cette place accordée à la jurisprudence et aux juges remonte à Guillaume le Conquérant, qui dès son arrivée au pouvoir en Angleterre en 1066, crée une administration centralisée de la justice autour d’une cour du roi, qui deviendra une institution très puissante. Il nomme des juges chargés de se déplacer dans le royaume au sein de *circuits* où ils rendaient justice²³. Au XIII^{ème} siècle, grâce à ce système de *circuits*, il existait déjà un droit commun (*common law*), synonyme de jurisprudence (*case law*) et qui formait « le corps des règles juridiques qui se dégagent des décisions de justice rendues par les juges du roi » (Zoller, 2014, p. 51). Le terme *common law* désigne également « la quintessence » du droit : ce sont les juges qui « font » le droit (*judge-made law*) lorsqu’ils énoncent les règles qui formeront plus tard le *common law*. En conséquence, « le droit est idéalement conçu comme venant d’abord du juge, non du législateur ; il est fait d’abord des règles énoncées dans les arrêts des cours de justice, non de celles édictées dans les lois des assemblées législatives. » (Zoller, 2014, p. 52). Pour toutes ces raisons, le juge de *common*

²¹ Précisons cependant que dans le système juridique français, il existe une juridiction administrative chargée de traiter des litiges entre administrations et entre les particuliers et les administrations ; ce droit spécifique s’est créé sur la base des décisions des juridictions administratives (on parle de droit « prétorien ») (Kada, 2014, p. 166).

²² Dans ce manuscrit, pour faire référence aux arrêts de la Cour suprême, nous utiliserons les termes suivants : *opinion*, arrêts, décisions. Si « *opinion* » n’est pas en italique, alors le terme sera à comprendre dans le sens de avis, pensée, point de vue, etc.

²³ Aux États-Unis, on trouve encore aujourd’hui ces *circuits* pour les Cours fédérales.

law bénéficie d'un pouvoir beaucoup plus important que le juge des systèmes romano-germaniques²⁴. Afin d'éviter tout abus de pouvoir, le système de *common law* a instauré la règle du précédent (*stare decisis*) : les juges, lorsqu'ils statuent sur un cas donné, doivent suivre les règles juridiques énoncées par leurs prédécesseurs et ceux des juridictions supérieures, quand il s'agit d'une affaire similaire (Deysine, 2015, p. 24; Zoller, 2014, p. 52).

De cette importance de la jurisprudence et de la figure du juge découle une conception différente du rôle des tribunaux et donc la place accordée aux faits selon la famille juridique concernée. Ainsi, dans les pays de *common law*, les procès ne sont pas seulement conçus comme un outil pour parvenir à une résolution de conflit, mais également comme un moyen de développer le droit par la base ; le droit de ces pays est ainsi réactif car il dépend des affaires examinées. Puisque l'évolution et l'application du droit reposent sur l'examen des affaires, les faits qui s'y rapportent sont scrutés et discutés afin de pouvoir les rapprocher, grâce à un raisonnement analogique, d'un précédent judiciaire et donc de trancher le litige (Deumier, 2019, p. 170). En effet, les juges sont limités dans leur action par le principe du *binding precedent*²⁵ : si les faits dans une affaire jugée par une Cour supérieure sont similaires à celle examinée, alors le jugement doit l'être aussi. Le droit évolue ainsi graduellement, à mesure que les juges statuent sur les cas qui leur sont présentés : il est « réactif » (Legrand, 1996). Au contraire, dans les pays de droit civil, le rôle du juge est d'abord d'appliquer la règle de droit que l'on trouve dans les codes et textes (par exemple en France, les lois, décrets et arrêtés). Le juge tranche le litige en se fondant d'abord sur l'identification de la règle de droit dont relève l'affaire ; ensuite, grâce à un raisonnement logique et ordonné, il en déduit la solution du cas (Deumier, 2019, p. 170; Siems, 2018, p. 55-56).

Un autre élément déterminant est celui de l'éducation et de l'évolution de la carrière des juges. Dans la tradition civiliste, les juges sont des professionnels appartenant au corps judiciaire, ayant fait des études spécifiques²⁶ et évoluant au sein d'un système hiérarchisé et donc vertical. Au contraire, dans la tradition de *common law*, c'est l'horizontalité qui

²⁴ Même s'il convient de rappeler qu'en droit administratif ou en responsabilité civile, le juge français bénéficie d'importants pouvoirs car les codes sont très vagues. (Dawson, 1978; Kada, 2014)

²⁵ Précisons qu'il existe deux types de précédent aux États-Unis. Le *binding precedent* sont des décisions judiciaires qui ont une autorité absolue sur les cours inférieures : les décisions prises par une cour supérieure contraignent les cours inférieures. C'est le cas notamment des décisions de la Cour suprême, qui contraignent tous les tribunaux inférieurs fédéraux et étatiques lorsque des questions de droit fédérales sont examinées. En revanche, le *persuasive precedent* n'est pas contraignant ; il y a *persuasive precedent* pour les décisions de tribunaux qui occupent le même niveau dans la hiérarchie judiciaire. Dans le cas d'un *persuasive precedent*, les tribunaux ne sont pas liés par les jugements précédents. Notons que la Cour suprême est la seule cour qui n'est jamais liée par un *binding precedent* : elle peut revenir sur ces décisions. (Levasseur, 2018, p. 91-92)

²⁶ Dans le cas de la France, l'École Nationale de la Magistrature, à Bordeaux.

caractérise la profession. En effet, le juge de *common law* ne suit pas de formation spécifique : dans la tradition anglaise, ce sont le plus souvent des avocats brillants et expérimentés qui sont nommés juges. Dans les pays de *common law*, il n'y a donc pas de séparation stricte entre juges et avocats, puisqu'ils ont bien souvent suivi le même cursus et ont les mêmes diplômes et qualifications (Baum, 2008, p. 97; Levasseur, 2018, p. 121; Siems, 2018, p. 59).

Concernant les procédures et institutions en vigueur dans les deux familles de *common law* et de droit civil, l'une des différences fondamentales est celle du modèle procédural régissant l'organisation et le fonctionnement des juridictions. La famille de *common law* suit le modèle accusatoire en accordant une place centrale à l'oralité et aux parties, avec un procès construit comme un « affrontement contradictoire » dans lequel le juge joue le rôle d'arbitre ; en revanche, la famille de droit civil suit le modèle inquisitoire en privilégiant la procédure écrite et plutôt non contradictoire, avec une place réduite accordée aux parties, le juge étant celui qui doit « produire une vérité judiciaire » (Braconnay, 2019).

Ces différences structurelles constituent également des divergences culturelles qui influencent la façon de se représenter et d'exercer le droit, comme le précisent Von Mehren & Murray, qui eux parlent de différences fondamentales de « style d'analyse et de raisonnement juridique » entre les pays de *common law* et ceux de droit romano-germanique (Von Mehren & Murray, 2007, p. 27). Selon Garapon et Papadopoulos, les deux familles de droit fournissent ainsi la « matrice culturelle (...), le moule qui donne une forme au droit » (2003, p. 308). À chacune d'elle correspond en effet une culture spécifique, ici de nature juridique, qui informe la « manière d'être » des acteurs du système juridique, souvent de façon non consciente (2003, p. 308). Pour qualifier ce phénomène d'intériorisation d'une culture juridique influençant le comportement de ses membres, Pierre Legrand parle lui de « mentalité juridique » (*legal mentalités*) (Legrand, 1996). Selon ce juriste, les mentalités juridiques des systèmes de *common law* et romano-germanique sont diamétralement opposées, notamment lorsqu'on s'intéresse à la nature du raisonnement juridique et à l'importance accordée aux faits ; il précise en effet que « ces deux traditions juridiques reflètent deux modes d'expérience du monde » (Legrand, 1996, p. 63). Ainsi, pour notre thèse, le rôle des juges de la Cour suprême, des avocats, l'utilité des *oral arguments*, la façon dont ils s'expriment, etc., ne peuvent se comprendre qu'à la lumière de la culture juridique

américaine (et donc de la mentalité juridique de ses acteurs), que nous allons à présent détailler.

3.1.2 « La synthèse américaine » : une culture juridique unique

Selon Garapon et Papadopoulos, le système juridique des États-Unis s'apparente à une « synthèse » des deux cultures de droit romano-germanique et de *common law* : même si le pays s'est surtout construit sur le socle d'une culture juridique de *common law*, des modifications majeures y ont été apportées par rapport au *common law* traditionnel (2003, p. 47).

Cette « synthèse » trouve ses origines du côté des pères fondateurs (*founding fathers*), qui, imprégnés des Lumières et des idées portées lors de la Révolution française, ont emprunté au droit romano-germanique (Deumier, 2019, p. 171; Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 47). L'une des caractéristiques du droit romano-germanique est d'être inscrit dans des législations écrites codifiées ; or, comme le souligne Levasseur (2018), dès la naissance des États-Unis, les grands principes de droit constitutionnel du pays ont été inscrits dans la Constitution (1787), puis dans le *Bill of Rights* (1791), certains États américains ayant même codifié des domaines de droit, notamment la Louisiane²⁷ (Deumier, 2019, p. 171).

Par ailleurs, le système juridique américain présente plusieurs spécificités par rapport au *common law* traditionnel anglais : sa Constitution, le poids donné à la Cour suprême (et aux juges en général), la notion de *civil rights* et enfin son caractère fédéral (Cuniberti, 2019; Garapon & Papadopoulos, 2003). En premier lieu, l'existence d'une Constitution écrite – considérée par de nombreux juristes, dont certains juges de la Cour suprême, comme le seul grand texte à valeur juridique –, ce qui a entraîné le développement du contrôle de

²⁷ Même si, à l'exception des codes de la Louisiane, les codes présents dans certains États américains n'ont pas grand-chose à voir avec ce que l'on entend par « code » en français, comme le Code civil par exemple. En effet, si le code à la française est structuré de façon logique qui vise à couvrir un domaine de procédure de façon exhaustive, la version américaine se rapproche plutôt d'une synthèse plus ou moins organisée de règles très spécifiques et qui n'a pas vocation à l'exhaustivité (Siems, 2018, p. 54), comme nous avons pu le constater en consultant le *Civil Code of California*.

constitutionnalité (*judicial review*) (Fromont, 2009, p. 126; Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 48). Les États-Unis se caractérisent en effet par une forte « constitutionnalisation de [leur] droit » : tous les juges américains sont qualifiés pour contrôler la conformité d'une loi, et notamment ceux de la Cour suprême, qui exercent cette compétence en dernier recours (Deumier, 2019, p. 171-172). De fait, une place particulièrement importante est accordée à la figure du juge et surtout à la Cour suprême, même si c'est bien le *common law* anglais qui a inspiré cette prééminence de la fonction judiciaire (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 48). Dès sa création, la Cour suprême a rendu des décisions novatrices et d'autres conservatrices, mais qui ont permis dans leur ensemble de donner de la souplesse et de la réactivité au droit américain en fonction des évolutions de la société, conférant ainsi à cette institution une place centrale dans la vie politique et judiciaire du pays (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 48). La présence de *civil rights* aux États-Unis (notamment avec le *Bill of Rights* et les différents articles et amendements à la Constitution) constitue un autre écart supplémentaire par rapport au *common law* anglais, dans lequel l'idée de droits subjectifs (donc d'un droit abstrait et général) est traditionnellement absente (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 48). Enfin, le *common law* américain a ceci de particulier qu'il évolue dans un contexte fédéral et qu'il est placé en bas de la hiérarchie des normes²⁸ (Cuniberti, 2019, p. 153; Fromont, 2009, p. 127; Zoller, 2014, p. 58), même s'il existe surtout au niveau des États seulement. En effet, aujourd'hui, le *common law* fédéral est assez mince, étant pour l'essentiel composé de la Constitution, des lois et des traités des États-Unis (Zoller, 2014, p. 54-56). C'est dans les États que le *common law* est le plus présent, le droit y étant constitué certes de lois (*statute law*), mais surtout de règles jurisprudentielles qui sont considérées comme le socle du droit, le « droit de base », sauf en Louisiane et dans quelques États du sud-ouest et de l'ouest, où subsistent des codes d'inspiration française ou espagnole. Chaque État ayant ses propres tribunaux et cours de justice, la jurisprudence applicable y est spécifique. Les lois diffèrent également d'un État à un autre, chacun d'entre eux possédant son propre Congrès (avec sa Chambre des Représentants et son Sénat), même si depuis la fin du XIX^e siècle, il existe un mouvement visant à uniformiser les lois entre États. En raison de la nature fédérale et démocratique du pays, le *common law*, en ce qu'il est présent surtout au niveau des États, se situe en bas de la hiérarchie des normes, comme le montre la Figure 1 ci-dessous. Cependant,

²⁸ Dans son dictionnaire juridique, Gérard Cornu (2018) définit hiérarchie de règles ou de normes de la façon suivante : « Ensemble des composantes d'un système juridique (Constitution, loi, règlement...) considéré dans leur coordination et fondé sur le principe selon lequel la norme d'un degré doit respecter et mettre en œuvre celle du degré supérieur (structure d'ensemble métaphoriquement nommée pyramide des normes) ».

cette place ne signifie pas que le *common law* n'est pas central dans la vie juridique des États-Unis, puisqu'il demeure même le droit régissant la vie quotidienne des citoyens, bien plus que le droit fédéral (alors que ce dernier a gagné en importance depuis le XIX^{ème} siècle) (Zoller, 2014, p. 57-58).

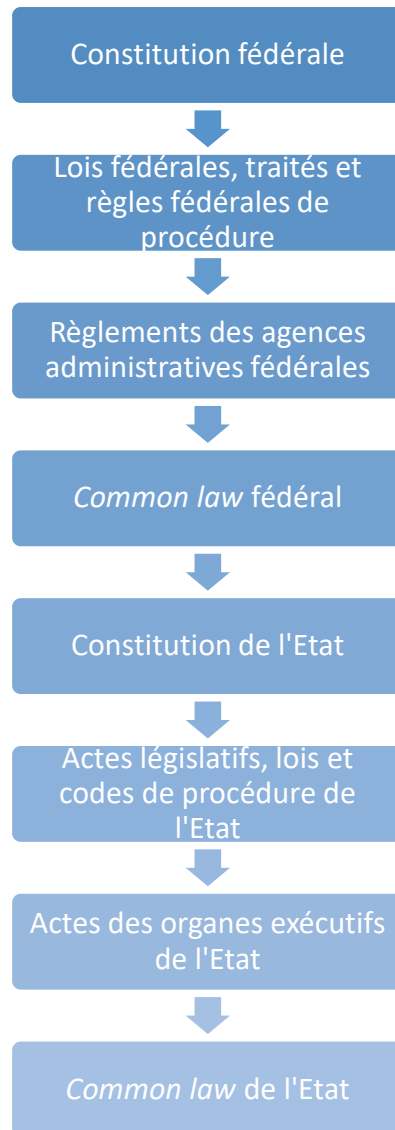


Figure 1- Hiérarchie des normes aux États-Unis. Schéma réalisé à partir de Zoller 2014 : 58.

Ces singularités par rapport au *common law* anglais et la présence de textes juridiques ne signifient pas, toutefois, que les États-Unis sont plus proches du droit romano-germanique : même s'ils ont pris leurs distances avec le *common law* d'Angleterre, il existe un « socle commun » aux deux pays et qui les différencie clairement du droit civil d'Europe continentale (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 49). Les États-Unis sont fondamentalement un pays de

common law, en ce qu'ils sont une ancienne colonie anglaise et qu'ils se sont construits autour d'un rejet marqué du modèle politique de l'Europe continentale, caractérisé par une bureaucratie pyramidale composée de professionnels et par un droit conçu comme une discipline technique, qui sont deux piliers du modèle civiliste (Cuniberti, 2019, p. 152; Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 149). De fait, comme le veut la tradition de *common law*, la première source du droit aux États-Unis est la jurisprudence – c'est-à-dire les décisions des cours et tribunaux du pays – qui constitue « le terreau sur lequel a grandi le droit américain » (Zoller, 2014, p. 54). Dans chaque État (à l'exception de la Louisiane), c'est de la jurisprudence que sont tirés les fondements et les principes généraux des droits des contrats, de la propriété ou encore de la responsabilité extra contractuelle (*torts*). La règle qui se dégage du jugement constitue un précédent que sont tenus de suivre les juges des cours inférieures²⁹ (Zoller, 2014, p. 54). Concrètement, selon les faits, le juge américain procède par analogie et sélectionne le précédent susceptible de s'appliquer : il s'agit de la pratique du *distinguishing*, qui donne au juge une certaine latitude pour identifier et choisir le précédent le plus pertinent pour les faits du litige. Cette étape essentielle donne aux éléments de faits une place considérable, car une seule divergence d'événements est susceptible d'entraîner l'application d'un autre précédent (Deysine, 2015, p. 24). Leur caractère déterminant dans la sélection du précédent permet d'expliquer la raison pour laquelle dans les *oral arguments*, même si la Cour n'est pas juge du fait, on trouve de nombreuses questions sur les faits de l'affaire et de ceux des précédents potentiels. Enfin, conformément à la tradition de *common law*, qui veut que la justice soit rendue par des individus et non un collège anonyme, les décisions de la Cour suprême et des cours américaines en général (*opinions*) sont rédigées par un juge clairement identifié qui fait partie de la majorité et signe la décision ; les autres juges peuvent écrire une *opinion* dissidente ou convergente (Cuniberti, 2019, p. 165; Deysine, 2015, p. 25, 229). Une *opinion* dissidente permet au juge d'exprimer « sa dissidence tant à l'égard des motifs de la décision que de son dispositif » ; au contraire, une *opinion* convergente « offre un fondement différent pour une solution identique à celle approuvée par la majorité » (Mastor, 2022, paragr. 21-22).

²⁹ Rappelons cependant qu'en cas de *persuasive precedent* les tribunaux ne sont pas liés par les jugements précédents. (Levasseur, 2018, p. 91-92)

Les États-Unis sont donc fondamentalement un pays de *common law* anglais, mais avec quelques emprunts au droit romano-germanique. De cette « synthèse » découle une culture juridique propre fondée sur une Constitution omniprésente, l'existence de droits subjectifs (donc d'un droit abstrait et général), l'importance de la figure du juge et de la Cour suprême, et un système politique fédéral.

3.2 La Cour suprême et le système judiciaire américain³⁰

C'est donc dans cet environnement que s'est développé le système judiciaire des États-Unis, au sein duquel se trouve la Cour suprême. Dans cette partie, nous présentons cette institution afin de bien appréhender ce qui se déroule et se joue pendant les *oral arguments*. Les ressorts linguistiques du positionnement, l'exercice des rapports de pouvoir entre avocats et juges et de négociation des faces ne peuvent se comprendre qu'après un examen de l'institution dans laquelle ils ont lieu : la Cour suprême.

3.2.1 La Cour dans le paysage fédéral et juridique américain

Le caractère fédéral des États-Unis est dans une large mesure à l'origine de la puissance de la Cour suprême. Dans un État fédéral, en effet, il est essentiel que le pouvoir judiciaire soit très puissant pour parvenir à s'imposer face aux États indépendants qui composent la Fédération. Les délégués de Philadelphie ont choisi d'ériger le pouvoir judiciaire fédéral en véritable pilier de l'État et d'en confier la charge à une Cour suprême (Zoller, 1998). La Section I de l'Article III de la Constitution établit ainsi que « [l]e pouvoir judiciaire des États-Unis sera attribué à un Cour suprême et à telles cours inférieures que le Congrès peut à tout moment

³⁰ Pour cette section, nous nous appuyons en partie sur le chapitre 1.1 de notre mémoire de Master 2, rédigé en 2017.

instituer³¹. ». La Cour suprême des États-Unis constitue ainsi la plus haute juridiction du pays et se situe au sommet d'un système double, composé des cours fédérales et des cours d'État (Baum, 2022, p. 4; Griswold, 1978, p. 98-99).

En vertu du 10ème Amendement de la Constitution, les États possèdent tous les pouvoirs fondamentaux, en ce sens qu'ils conservent tous ceux qu'ils n'ont pas délégués au gouvernement fédéral aux termes de la Constitution (Griswold, 1978, p. 98). Ainsi, les questions fondamentales de droit pénal et civil relèvent de la seule compétence des États, qui disposent chacun de fait de leur propre système judiciaire complet, contrôlé par la Constitution et les lois de l'État en question (Baum, 2022, p. 5; Von Mehren & Murray, 2007, p. 117). Ce système judiciaire s'organise de la façon suivante :

- Les cours de première instance (*lower courts* ou *trial courts*), dont le fonctionnement et la structure varient selon l'État. Le droit est rendu par un jury, guidé par un juge unique ;
- les cours d'appel (*appellate courts*), qui réexaminent les décisions des cours de première instance. On parle par exemple de la *Illinois Appellate Court*. Le droit est alors rendu par plusieurs juges ;
- les Cours suprêmes d'État (*state supreme courts*), qui constituent la plus haute autorité judiciaire dans chaque État sur toutes les questions de droit qui le concerne (Griswold, 1978, p. 99). Ces Cours suprêmes ont pour fonction de statuer sur les appels dirigés contre les décisions des juridictions de leur État, et leur décision est finale sur toutes les questions qui ne relèvent pas de la compétence fédérale.

Parallèlement à ce système judiciaire propre aux États, des cours fédérales, réparties en trois niveaux et qui statuent sur les affaires qui relèvent de la loi fédérale et de la Constitution (Baum, 2022, p. 4,6; Von Mehren & Murray, 2007, p. 118) :

- Les cours de première instance, dites Cours fédérales de district (*federal district courts*) ou plus simplement Cours de district (*district courts*), au nombre de quatre-vingt-quatorze et réparties dans les différents États. Ces juridictions sont compétentes

³¹ En version originale : "The judicial power of the United States; shall be vested in one Supreme Court, and in such inferior courts as the Congress may from time to time ordain and establish."

pour toutes les affaires fédérales, à l'exception de celles (peu nombreuses) relevant des cours spécialisées (*Tax Court, Lower Military Courts...*). La plupart du temps, un seul juge siège, mais dans certains cas extraordinaires, trois juges sont requis ;

- les douze cours d'appel (*Courts of Appeals* ou *Appellate Courts*), qui entendent les affaires pour un circuit donné. Par exemple, le District of Columbia forme un circuit ; le Connecticut, l'État de New York et le Vermont constituent le deuxième circuit, et ainsi de suite. Comme pour les affaires traitées en première instance, certains appels relèvent des deux cours d'appel spécialisées (*la Court of Appeals for the Federal Circuit* et *la Court of Appeals for the Armed Forces*) ;
- la Cour suprême des États-Unis (*The United States Supreme Court*), qui est « interprète de dernier ressort de toute question de droit fédéral » (Zoller, 1998).

3.2.2 Rôle

Le rôle principal de la Cour suprême des États-Unis est de s'assurer que le pouvoir est exercé par le gouvernement et ses représentants dans le respect de la Constitution et de la loi fédérale (Von Mehren & Murray, 2007, p. 137). Pour mener à bien cette mission, la Cour exerce trois fonctions essentielles, dont l'importance et la fréquence varient (Von Mehren & Murray, 2007, p. 137; Zoller, 1998) :

- Résoudre les différends mettant en cause les États de l'Union (entre eux ou entre un État et l'État fédéral). Même si les affaires opposant directement les États sont minoritaires, c'est ici la fonction symbolique de cette mission qui est à souligner, puisque la Cour a reçu le pouvoir de faire respecter la Constitution et la loi fédérale par les cinquante États ;
- Garantir l'interprétation et l'application uniforme du droit fédéral sur le territoire américain. Pour cela, la Cour interprète la Constitution lorsqu'elle rend ses jugements, mais également les lois fédérales et les règlements édictés par les nombreuses agences qui dépendent du gouvernement fédéral. Le droit commun des États (*state common law*), basé sur la jurisprudence, est ainsi supplanté par le droit fédéral constitutionnel ;
- Faire respecter la suprématie de la Constitution fédérale. Ce rôle est le plus important dans la mesure où il englobe et justifie les deux autres. Zoller (1998) rapporte ainsi les

propos supposés du gouverneur de l'État de New York, Charles Evans Hughes, en 1908 : « Nous sommes soumis à une Constitution, mais la Constitution est ce que les juges disent qu'elle est. ». Au cours de son histoire, la Cour est parvenue à donner à la Constitution sa valeur de « texte sacré », en en faisant la seule loi suprême de l'Union.

Lorsqu'elle remplit ces trois fonctions, la Cour suprême agit à la fois comme Cour suprême en matière pénale, civile et administrative, et comme Cour constitutionnelle. À ce titre, elle occupe à elle seule le rôle des trois cours françaises (Conseil d'État, Conseil Constitutionnel et Cour de Cassation) ainsi que celui des deux cours européennes (Cour de Justice de l'Union européenne et Cour européenne des droits de l'homme). Enfin, la Cour suprême intervient comme un « arbitre incontournable » sur de nombreux sujets, notamment en matière électorale (Deysine, 2015, 2020, p. 1).

Ces fonctions, et surtout la façon dont elle les met en œuvre, font de la Cour un organe juridique et politique très puissant et dont les décisions suscitent un intérêt certain de la part du gouvernement, des politiques et de la société civile (Baum, 2022, p. 2; Deysine, 2020). Parmi les décisions les plus célèbres et influentes, citons par exemple l'institution du contrôle de constitutionnalité des lois (*judicial review*) avec *Marbury v. Madison* (1803), la fin de la doctrine « *separate but equal* » (« séparés, mais égaux ») et l'inconstitutionnalité de la ségrégation raciale avec *Brown v. Board of Education of Topeka* (1954), la légalisation de l'avortement avec *Roe v. Wade* (1973), et plus récemment, l'arbitrage de l'élection présidentielle de 2000 avec *Bush v. Gore* (2000)³². Certes, contrairement au Congrès, lorsque la Cour exerce ces fonctions, elle ne légifère pas – c'est-à-dire qu'elle ne crée pas de nouvelles lois. Elle interprète seulement le droit existant, et ce sont ses interprétations qui justifient ses décisions. Or, lorsqu'elle interprète le droit, elle crée du droit et de la politique publique (Baum, 2022, p. 2; Deysine, 2015, p. 28). Par exemple, dans l'affaire de 2019 *Apple Inc. v. Pepper* (dans notre corpus), la Cour a rendu un jugement affirmant que les possesseurs d'iPhone ayant acheté des applications sur l'Apple Store pouvaient poursuivre l'entreprise en justice en arguant qu'il s'agissait de pratiques monopolistiques. Cet arrêt est le fruit d'une interprétation du *Clayton Antitrust Act*, mais il constitue également un positionnement fort

³² À ce sujet, pour une vision synthétique des arrêts de la Cour suprême ayant fait date, nous renvoyons à l'ouvrage d'Elisabeth Zoller, *Les grands arrêts de la Cour suprême des États-Unis* (Zoller, 2010).

contre les politiques monopolistiques, et engage les cours inférieures à prendre des décisions similaires.

La Cour occupe donc un rôle prépondérant dans le pays (Baum, 2022, p. 1-2), qui est de plus en plus politique, voire partisan (Deysine, 2020). En effet, depuis le XIX^{ème} siècle, elle a vu ses pouvoirs s'étendre, notamment suite à une série de lois votées par le Congrès visant à étendre le *certiorari*³³ et qui lui ont octroyé la liberté de se saisir de certaines affaires et d'en ignorer d'autres (Deysine, 2020). Elle exerce ainsi ses fonctions en statuant sur une portion minime des affaires qui sont portées à sa connaissance (Baum, 2022; Shapiro et al., 2019, p. 61-chap. 1), et même lorsqu'elle sélectionne un cas, certaines de ses décisions sont prises sur la seule base des pièces écrites, alors que d'autres bénéficient d'une audience publique, les *oral arguments*. En sélectionnant les affaires qu'ils vont considérer et leur degré de considération, les juges déterminent eux-mêmes les questions de politique publique et les points de droit sur lesquels ils vont statuer, et donc celles qui sont dignes d'intérêt selon eux, et non sur la base de critères objectifs extérieurs (Baum, 2022). Depuis quelques années, le rôle de la Cour est d'autant plus important que le Congrès est tellement polarisé au plan politique qu'il est devenu pratiquement impossible de légiférer au niveau parlementaire. Cette situation a notamment eu pour conséquence la multiplication des décrets présidentiels pendant l'ère Trump, ce qui a conduit les tribunaux et la Cour suprême à se placer en position d'arbitres sur de nombreux sujets (Deysine, 2020).

3.2.3 Compétence

La Cour détient deux chefs de compétences, donnés par l'Article III de la Constitution : premier degré (*original jurisdiction*) et appel (Baum, 2022, p. 7; Zoller, 1998).

L'article III de la Constitution stipule que la Cour est juge de premier degré pour les catégories de litiges suivantes : ceux entre États fédéraux, ceux entre un État et le gouvernement fédéral, et ceux dont l'une des parties est une personnalité publique (ministre, consul, ambassadeur...) (Baum, 2022, p. 7; Neubauer & Meinhold, 2010, p. 444; Zoller, 1998). Lorsque la Cour statue en première instance, elle est juge du fait (Zoller, 1998), mais la

³³ Nous définirons ce terme en détail plus bas. Succinctement, on peut définir la requête en *certiorari* comme « un mode de saisine discrétionnaire » (Deysine, 2020, p. 1).

Cour exerce rarement sa compétence de premier degré : depuis sa création, elle a entendu moins de 200 cas à ce titre (Baum, 2022, p. 8). Elle refuse souvent d'entendre les affaires qui en relèvent car elle ne s'estime pas équipée pour juger le fait ; les juges préfèrent alors renvoyer l'affaire devant une autre juridiction lorsque cette dernière est en capacité de résoudre un différend porté à l'attention de la Cour (Zoller, 1998). En effet, à l'exception des actions en justice entre deux États fédéraux, les autres catégories de litiges peuvent être entendues par d'autres cours fédérales ou d'États (Baum, 2022, p. 7-8; Zoller, 1998). Les rares cas que la Cour entend au titre de sa compétence de premier degré mettent souvent en jeu des questions de faits complexes, par exemple des litiges portant sur les frontières entre États (Zoller, 1998). Pour ces affaires, les juges ne mènent pas eux-mêmes l'examen ; ils nomment un expert judiciaire (*special master*) qui se charge de recueillir les preuves, écouter les témoins, enregistrer les dépositions pour ensuite faire des recommandations à la Cour sur la décision à rendre (Baum, 2022, p. 8; Neubauer & Meinhold, 2010, p. 144; Zoller, 1998). Les parties peuvent ensuite faire appel de la décision de l'expert judiciaire (Zoller, 1998).

La Cour suprême fonctionne ensuite essentiellement comme une cour d'appel (Baum, 2022, p. 8; Zoller, 1998). Les litiges portés à ce titre devant la Cour suprême émanent de parties qui contestent la décision d'une cour inférieure. Celles-ci peuvent être des cours fédérales d'appel et des deux cours fédérales d'appel spécialisées, des cours de district où siègent trois juges (la plupart du temps pour des cas concernant des problèmes de votes et d'élections), et enfin des Cours suprêmes d'État si les affaires comportent des enjeux liés aux lois fédérales et la Constitution³⁴ (Baum, 2022, p. 8-9).

Enfin, depuis l'arrêt *Marbury v. Madison* (1803), la Cour a le pouvoir de contrôler la constitutionnalité (*judicial review*) des lois et de la plupart des décisions des cours inférieures, d'États ou fédérales (Levasseur, 2018, p. 47; Zoller, 1998).

³⁴ Les affaires qui ressortent de la loi fédérale sont le plus souvent jugées dans les cours fédérales. Cependant, il arrive que certaines affaires portées dans les cours d'État mettent en jeu des questions de droit fédéral, et puissent donc faire l'objet d'un jugement dans les deux systèmes judiciaires. C'est notamment le cas dans les affaires criminelles. Par exemple, une personne accusée de cambriolage selon la loi de l'État est jugée dans une cour d'État, mais pendant la procédure, l'accusée fait valoir une violation de ses droits fondamentaux édictés par la Constitution. L'affaire peut alors être portée à la Cour suprême, qui statuera sur l'élément de droit fédéral (la violation des droits), et non sur celui du droit de l'État (dire si la personne est coupable ou non) (Baum, 2022 :9).

3.2.4 Travail interne

La Cour remplit son rôle et exerce sa compétence durant une session annuelle d'environ neuf mois, qui débute le premier lundi d'octobre et s'achève fin juin, date à laquelle toutes les décisions sont en principe rendues. Pendant cette période, elle se prononce sur la recevabilité des requêtes en *certiorari* qui se sont accumulées pendant l'été, entend les plaidoiries des parties (*oral arguments*) jusqu'en avril, se réunit en conférence et rend ses arrêts (*opinions*) rédigés par les juges (Baum, 2022, p. 13-14; Zoller, 1998).

Au cours de sa session annuelle, la Cour alterne les phases de deux semaines où elle siège et celles où elle se retire pour travailler individuellement sur les affaires. Lorsqu'elle siège, la Cour entend les plaidoiries et annonce ses décisions. Les plaidoiries ont lieu le lundi, mercredi et jeudi et commencent à dix heures du matin, dans la limite de deux affaires par jour (Baum, 2022, p. 13-14). Pour que les sessions d'*oral arguments* soient valables, elles doivent se tenir devant un *quorum*, c'est-à-dire au moins six juges, quels qu'ils soient (*Chief Justice* ou *Associate Justice*). Après les plaidoiries, les juges débattent de la décision à prendre lors d'une conférence (*conference*) privée qui a lieu deux fois par semaine et qui réunit les neuf juges. Pendant les périodes où elle se retire, la Cour se réunit en conférence le dernier vendredi de la quinzaine et chaque juge se concentre alors pleinement sur les requêtes, les affaires qui vont être entendues par la Cour lors des *oral arguments*, rédige les arrêts et éventuellement réagit aux arrêts écrits par leurs collègues (Baum, 2022, p. 14).

Depuis sa création, la Cour n'a cessé de voir le volume de requêtes en *certiorari* augmenter. Alors qu'elle n'en recevait qu'une centaine par an la première décennie de son existence (1791-1800), elle en enregistre aujourd'hui autour de 7000 chaque année, avec un record de 10 000 en 2006 (Shapiro et al., 2019, p. 62-63, chap. 1). Toutefois, la Cour ne rend pas de jugement sur toutes ces affaires : elle n'en sélectionne qu'une proportion infime. Par exemple, en 2016, sur près de 6000 demandes d'audience réceptionnées, elle n'en a accordé que 75 (Baum, 2022, p. 10). Pour notre corpus, d'après les éditions du journal officiel de la Cour 2018 et 2019³⁵, celle-ci a examiné 6442 requêtes, entendu 73 sessions d'*oral arguments* et

³⁵ Chaque année, la Cour publie en ligne un « journal », qui contient les comptes-rendus officiels de la Cour. Il est alimenté tout au long de l'année, et contient au début des statistiques détaillées sur l'ensemble de la session.

rédigé 66 arrêts (*opinions*) pour la session de 2018. Au cours de la session 2019, elle a examiné 5411 requêtes, entendu 58 sessions d'*oral arguments* (dont 10 au téléphone, donc non inclus dans notre corpus), et rédigé 53 arrêts³⁶. La baisse du nombre de requêtes, de plaidoiries et d'arrêts observée en 2019-2020 (il faut remonter à 1849-1850 pour trouver un nombre inférieur à 53 arrêts) est historique (Feldman, 2020) ; cette situation trouve probablement son explication dans l'irruption de la pandémie dans l'agenda de la Cour, qui a dû renoncer à écouter des *oral arguments* pendant près de deux mois (mars et avril 2020).

3.2.5 Les neuf juges de la Cour et leurs assistants de justice

Le nombre de juges est fixé par le Congrès : un Président de la Cour (*Chief Justice*³⁷) et huit juges associés³⁸ (*Associate Justices*). Pour notre corpus, les neuf juges de la Cour sont : John G. Roberts (*Chief Justice*), Samuel A. Alito, Stephen G. Breyer, Ruth Bader Ginsburg³⁹, Neil M. Gorsuch, Elena Kagan, Brett M. Kavanaugh, Sonia Sotomayor et Clarence Thomas.

La nomination des juges s'effectue en deux temps : la Constitution prévoit que les juges sont désignés par le Président, puis confirmés par le Sénat [Article II, Section 2] (Baum, 2022, p. 11; Zoller, 1998). Un nouveau juge est nommé lorsqu'une vacance se produit, en raison d'un décès ou d'un départ à la retraite (Griswold, 1978, p. 97). Si le candidat est approuvé par le Sénat, alors le président le nomme à la Cour. Si un *Chief Justice* quitte la Cour, le Président peut élever un juge associé au rang de *Chief Justice*, ou bien choisir un autre candidat extérieur à la Cour⁴⁰ (Baum, 2022, p. 11). L'article III de la Constitution garantit aux juges de conserver leur poste tant qu'ils auront une bonne conduite et de ne pas voir leur rémunération

³⁶ Il est ici intéressant de mentionner le contraste saisissant entre le nombre de jugements rendus par la Cour suprême et celui rendus par la Cour de Cassation en France, cette dernière rendant environ 10 000 jugements par an. Source : <https://www.courdecassation.fr/publications/rapport-annuel/rapport-annuel-2020-de-la-cour-de-cassation/1-lactivite-des-chambres-civiles>

³⁷ Selon les sources, le terme *Chief Justice* est traduit en français soit par Président (Griswold 1978 ; Zoller 1998), soit par *Chief Justice* (Legrand, 2010; dans les médias). Pour des raisons de clarté (nous souhaitons éviter toute confusion avec le Président des États-Unis), nous choisissons de parler de *Chief Justice* dans notre thèse.

³⁸ Nous avons également trouvé le terme « conseillers » chez Griswold 1978.

³⁹ Ruth Bader Ginsburg est décédée le 18 septembre 2020, alors qu'elle était encore en poste à la Cour. Après confirmation du Sénat, Donald Trump a nommé Amy Coney Barrett à sa succession. Barrett a pris ses fonctions le 27 octobre 2020. Notre corpus s'arrêtant en mars 2020, Amy Coney Barret n'y figure pas.

⁴⁰ C'est ce qu'a fait George W. Bush en 2005 en choisissant John Roberts (Baum 2022 :11).

diminuer en cours de fonction. Ils sont ainsi théoriquement inamovibles et nommés à vie, même s'ils peuvent prendre leur retraite ou faire l'objet d'une procédure de destitution (*impeachment*) pour « trahison, corruption ou autres hauts crimes et délits » ⁴¹ (Baum, 2022, p. 11; Zoller, 1998).

La nomination d'un nouveau juge est politique et constitue à chaque fois un événement majeur (Deysine, 2020). Le Président des États-Unis dispose d'une grande liberté dans le choix des candidats, la Constitution n'imposant aucune qualification spécifique en ce qui concerne leur âge ou leur formation. Pour autant, en pratique, certains critères semblent s'imposer. Ainsi, le Président choisit plutôt une personne d'une sensibilité politique proche de son parti (Deysine, 2020) : 90% des nommés à la Cour depuis 1975 étaient membres du parti présidentiel (Baum, 2022, p. 36), comme Obama qui a nommé Elena Kagan et Sonia Sotomayor, ou Trump qui a nommé Neil Gorsuch et Brett Kavanaugh. En outre, le Sénat vote d'autant plus facilement une nomination lorsque le candidat partage la sensibilité politique du président⁴². Un juge potentiel doit également avoir des compétences juridiques solides, un diplôme en droit et avoir réussi l'examen du Barreau⁴³, ainsi qu'une éthique irréprochable, bien que ce dernier point ait été sérieusement remis en question à l'égard de Clarence Thomas en 1991 et de Brett Kavanaugh en 2018 (Baum, 2022, p. 35). De plus, depuis 1937, la plupart des juges sont nommés lorsqu'ils ont entre quarante et soixante ans : il s'agit pour les Présidents de trouver l'équilibre entre l'expérience nécessaire pour la nomination et la longévité potentielle à la Cour des candidats. Ainsi, dans les choix opérés par Donald Trump, l'âge a été un critère important : Neil Gorsuch avait quarante-neuf ans au moment de sa nomination et Brett Kavanaugh cinquante-trois. Enfin, les questions de genre et d'appartenance ethnique (*race* en anglais) jouent également un rôle. Jusqu'en 1967, tous les juges étaient des hommes blancs ; depuis, quatre femmes (Sandra Day O'Connor, Ruth Bader Ginsburg, Sonia Sotomayor et Elena Kagan), deux Africain-américains (Thurgood Marshall

⁴¹ Dans l'histoire de la Cour, aucun juge n'a été destitué. En 1803, le juge Samuel Chase a fait l'objet d'une procédure de destitution, mais il a ensuite été acquitté en 1805 (Baum 2022 :59, 63) et a continué à siéger à la Cour jusqu'en 1811 (<https://www.senate.gov/about/powers-procedures/impeachment/impeachment-chase.htm>).

⁴² Signalons que depuis les années 1980, la droite américaine s'est organisée et le processus de nomination a été confié à des groupes comme la *Federalist Society*, qui sont chargés de trouver des candidats qui resteront fidèles au parti Républicain, pour éviter de renouveler l'expérience de Earl Warren, gouverneur républicain de Californie, nommé par le Républicain Eisenhower mais qui avait évolué politiquement jusqu'à devenir une figure des progressistes (Deysine, 2020).

⁴³ Ce critère est primordial. Tous les juges de notre corpus ont suivi de prestigieuses études de droit (Harvard, Columbia, Yale) et ont occupé des postes hauts placés dans l'administration ou la profession juridique (Baum 2022 :53-4).

et Clarence Thomas) et une Hispanique (Sonia Sotomayor) ont siégé ou siègent encore (Baum, 2022, p. 57).

Si l'image de la Cour suprême est très souvent associée à celle des neuf juges, nous souhaitons ici nous intéresser aux assistants de justice, qui sont partie intégrante du processus juridique de la Cour, en ce qu'ils assistent les juges avant les *oral arguments* pour leur permettre d'acquérir une connaissance approfondie de l'affaire, et donc de pouvoir poser les questions les plus efficaces et stratégiques possibles lors des audiences. Les assistants de justice sont attachés à un juge en particulier. Chaque juge dispose de quatre assistants judiciaires, et ce nombre peut être porté à 5 pour le *Chief Justice* (Baum, 2022, p. 12). Ils sont recrutés chaque année, et il n'existe pas de règle pour leur recrutement ; chaque juge procède selon sa propre méthode et ses critères (Shapiro et al., 2019, p. 40, chap. 1). Ces jeunes juristes, indispensables au bon fonctionnement de la Cour, sont généralement de récents diplômés de prestigieuses universités de droit américaines (Zoller, 1998), et sont en charge de deux tâches fondamentales. En premier lieu, aider la Cour à lire, analyser et décider du sort des milliers de requêtes et de motions diverses enregistrées à la Cour chaque année ; en second lieu, assister les juges dans leurs recherches lors de la préparation en vue des *oral arguments* et en amont de la rédaction des arrêts, tout ceci devant s'effectuer selon des contraintes de temps importantes (Shapiro et al., 2019, p. 42, chap. 1). L'examen des requêtes en *certiorari* s'effectue actuellement selon un système mutualisé, appelé *cert. pool* : chaque assistant de justice est chargé de rédiger un mémo (contenant un résumé de l'affaire et une recommandation en faveur ou non de l'acceptation de l'affaire) pour plusieurs requêtes, qui sera ensuite diffusé à l'ensemble des juges participant à ce système. En 2018, tous les juges à l'exception de Gorsuch et Alito faisaient partie du *cert. pool*. Les assistants de justice jouent donc un rôle clé dans le processus décisionnel des juges et ensuite, de façon indirecte, dans la nature des échanges lors des *oral arguments* (Baum, 2022, p. 12).

3.2.6 Le processus de sélection des affaires entendues par la Cour : un premier moment d'acquisition de connaissance sur l'affaire

Nous allons à présent nous intéresser à la procédure qui conduit la Cour à entendre des *oral arguments* : la requête en *certiorari*. Nous ne parlerons ici que des affaires relevant de la compétence d'appel de la Cour, celles relevant de sa compétence de premier ressort étant extrêmement rares. Dans cette section, nous verrons qu'en raison du mode de sélection des affaires, les juges, au moment de l'audience, sont déjà au fait des tenants et aboutissants de celle qui leur est soumise. De fait, cette connaissance du dossier explique la nature des échanges lors des *oral arguments*, qui sont donc perçus comme un moment pour aller plus loin dans la réflexion sur le cas examiné.

Pour les appels, Deysine rappelle que deux procédures, prévues par le Congrès, sont possibles pour saisir la Cour suprême : la voie d'appel obligatoire (*appeal*), qui a pratiquement disparu, et la requête en *certiorari* (*writ of certiorari*) (2015, p. 100).

La voie d'appel simple est un type de recours théoriquement de droit, et concernait jusqu'en 1988 toutes les décisions des cours inférieures qui déclaraient inconstitutionnelle la loi fédérale ou la loi d'un État. Cependant, depuis la fin des années 1980, la Cour a transformé la procédure de telle sorte que son utilisation devienne discrétionnaire (c'est-à-dire qu'elle peut choisir les affaires qu'elle souhaite entendre, et ce sans avoir à se justifier) arguant que l'appel n'était possible que s'il posait une importante question fédérale. Depuis une décision du Congrès en 1988, la Cour a seulement pour obligation d'entendre les affaires provenant des Cours de district où siègent trois juges, qui traitent de certaines questions relevant du droit électoral (Baum, 2022, p. 10; Deysine, 2015, p. 100; Neubauer & Meinhold, 2010, p. 444-445).

Pour tous les autres litiges, la Cour répond aux demandes de manière complètement discrétionnaire, grâce à la procédure de la requête en *certiorari*. Depuis 1988, c'est la voie la plus utilisée pour porter une affaire à la Cour, malgré le nombre très restreint de celles qui sont entendues. La requête en *certiorari* se définit comme telle :

[U]ne requête introductive d'instance qui énumère et développe en une dizaine de pages les raisons pour lesquelles, de l'avis de l'appelant, la décision rendue par la juridiction inférieure soulève des problèmes juridiquement si importants et pertinents sur le plan fédéral que la Cour suprême doit se prononcer sur eux et rejurer l'affaire au fond. (Zoller, 1998)

Chaque juge a connaissance de la requête et il lui appartient – avec l’aide de ses assistants judiciaires (*law clerks*) – de préciser au cours d’une réunion s’il souhaite accueillir favorablement la requête (Zoller, 1998). La plupart du temps, chaque dossier fait l’objet d’une discussion brève, mais certains nécessitent des échanges prolongés et il arrive parfois qu’un juge demande à ce qu’un dossier soit de nouveau discuté lors d’une autre réunion. Ainsi, certaines affaires sont abordées de nombreuses fois, parfois sur plusieurs mois. Seulement 1% des requêtes sont acceptées. Il faut au moins quatre juges votant en faveur de la requête pour qu’elle soit accordée : c’est la « règle des quatre » (*rule of four*). Pour ces affaires, la Cour décide si elle entendra les *oral arguments* ou bien si elle rendra sa décision en référé (*summary judgment*), en fondant son jugement sur les pièces écrites (Baum, 2022, p. 69-91-92). Ce sont donc les *oral arguments* de ces affaires émanant de requêtes en *certiorari* que nous étudions dans notre thèse.

Si la Cour répond aux requêtes en *certiorari* de manière discrétionnaire, il est néanmoins possible d’identifier les éléments à l’origine de sa décision d’instruire l’appel. La Règle 10 du Règlement de la Cour (The Supreme Court of the United States, 2019a) retient ainsi comme motif principal les cas où des décisions concurrentes sur une affaire ont été prises par des cours inférieures, ce qui justifie pleinement l’intervention de la Cour. L’acceptation d’une requête lui permettra dès lors de clarifier une question majeure de droit fédéral. Cependant, les juges peuvent également être influencés par d’autres facteurs plus subjectifs lorsqu’ils examinent une requête, notamment la clarté des questions soulevées (un volume trop important de questions représenterait trop de travail) et la qualité des avocats engagés dans le dossier (de bons avocats signifient que les plaidoiries seront meilleures, ce qui facilitera le travail de la Cour) (Harvey et al., 2011, p. 102).

3.3 Les *oral arguments* : description juridique et linguistique

Lorsque la Cour répond favorablement à une requête en *certiorari* et se prononce en faveur d’*oral arguments*, une audience publique a lieu, au cours de laquelle chaque partie se voit

allouer trente minutes pour plaider sa cause et répondre aux questions des juges. Les *oral arguments* constituent ainsi l'audience préliminaire à la prise de décision finale des juges sur une affaire lors de leur conférence privée ; dans son ouvrage de référence *Supreme Court and Appellate Advocacy*, Frederick évoque une « pré-conférence » (2019, p. 6), quand Shapiro *et al.* parlent du « stade précoce de la conférence au cours de laquelle l'affaire sera décidée » (2019, p. 53, chap. 4). Avant cette audience, les juges ne se sont jamais consultés sur le cas examiné, en dehors du moment du vote pour accepter d'entendre l'affaire, et elle constitue de fait leur première occasion d'en parler ensemble en posant des questions aux avocats (Baum, 2022, p. 113; Frederick, 2019, p. 6). Il s'agit donc d'un moment clé dans le processus juridique américain, dont le fonctionnement est régi par des règles précises, et qualifié par le juge Roberts de « point d'organisation du processus juridique dans son ensemble » (J. G. Roberts, 2005, p. 68). Du point de vue discursif, ce discours « d'initié à initié » (Cornu, 2005, p. 229), c'est-à-dire entre spécialistes, est un dialogue argumentatif et stratégique, qui nécessite de fait une préparation minutieuse de la part des avocats et des juges. Dans cette section, nous allons nous attacher à décrire les caractéristiques et spécificités des *oral arguments*, tant au niveau juridique que discursif.

3.3.1 Description juridique : un moment clé dans le processus juridique américain et régi par un protocole rigoureux

3.3.1.1 Quel poids pour les *oral arguments* dans le système juridique américain ?

Nous l'avons dit plus haut, la Cour accepte généralement d'entendre des affaires qui mettent en jeu des questions de droit complexe et qui ont fait l'objet de décisions concurrentes dans les cours inférieures (Deysine, 2015, p. 103; Shapiro *et al.*, 2019; The Supreme Court of the United States, 2019a, Règle 10). Les juges ont donc besoin de toute l'expertise des avocats (dans leurs *briefs* et plaidoiries) pour statuer. Les avocats doivent ainsi entamer un dialogue avec les juges, dont l'objectif est de clarifier les faits et les enjeux de l'affaire, tout en tentant d'apporter des éléments décisifs sur le fond du litige. Afin de remplir le rôle qui lui incombe,

l'avocat doit donc être parfaitement préparé, clair, précis et maîtriser son sujet. Dès lors, une discussion constructive peut avoir lieu. C'est dans ce contexte que se comprend l'importance des *oral arguments* (Shapiro et al., 2019, p. 3, chap. 4).

Bien que notre sujet porte sur les *oral arguments* de la Cour suprême des Etats-Unis, nous souhaitons signaler qu'ils ne constituent pas une spécificité propre à cette juridiction, et faire ici un bref aparté sur ce temps fort de la vie juridique américaine. En effet, ces plaidoiries sont présentes dans toutes les Cours non spécialisées⁴⁴ du pays, qu'elles soient fédérales ou d'État. La définition donnée par le *Black's Law Dictionary* précise ainsi que les *oral arguments* ont « surtout » lieu dans les cours d'appel, mais pas exclusivement. David Frederick, dans son ouvrage sur l'art de la plaidoirie dans les cours d'appel et la Cour suprême, mentionne la présence d'*oral arguments* à la Cour suprême, mais aussi dans les « courts of appeals » en général (2019, p. 2). Dans les cours d'appel, les *oral arguments* sont généralement plus courts (quinze minutes pour chaque partie, soit trente minutes au total pour une affaire), même s'ils peuvent être plus longs dans les affaires les plus complexes (Frederick, 2019, p. 2) et ne sont pas systématiques. De façon moins évidente, les *oral arguments* sont également présents dans les cours de première instance (fédérales et d'État), lorsqu'il s'agit de questions d'ordre juridique. Ces cours entendent régulièrement des plaidoiries sur des questions de droit qui peuvent, une fois résolues, clore l'affaire (par exemple, accorder ou non un recours en référé⁴⁵), ou bien quand une question majeure de l'affaire est en jeu (comme déclarer l'admissibilité d'un certain type de preuve). Ces questions pourraient se résoudre sur la base des pièces écrites fournies par les parties, mais la Cour décide souvent de leur donner l'occasion de plaider la cause de leur client en personne. Ceci dit, toutes ces cours (de première instance ou d'appel, d'État ou fédérales, dont la Cour suprême) ont également la possibilité de statuer sans plaidoirie orale, en se basant seulement sur les pièces écrites⁴⁶. Puisqu'il est possible pour les cours de justice américaine de rendre des décisions sans entendre de plaidoiries, cette omniprésence des *oral arguments* – ou du moins la possibilité de

⁴⁴ Une cour spécialisée serait par exemple la « traffic court », qui est en charge d'infractions ou délits comme les excès de vitesse.

⁴⁵ *Summary judgment* en anglais. La définition est la suivante : « A judgment granted on a claim or defense about which there is no genuine issue of material fact and upon which the movant is entitled to prevail as a matter of law. (...) This procedural device allows the speedy disposition of a controversy without a trial. » (*Black's Law Dictionary*)

⁴⁶ Nous remercions Amanda Frost, professeure de droit à la American University Washington College of Law, pour ses précieux renseignements sur ces deux derniers points : la présence des *oral arguments* dans toutes les Cours et la possibilité pour ces dernières de décider sans eux.

leur existence – témoigne de l'importance accordée au dialogue et à l'échange. Si l'on suit Garapon et Papadopoulos, l'une des raisons de cette primauté du débat oral pourrait s'expliquer par le principe même de l'oralité des débats, cher au système de *common law* (2003, p. 102). En effet, comme nous l'avons évoqué en 3.1.1 (p. 74), la culture de *common law* applique le modèle accusatoire, quand le droit romain utilise le modèle inquisitoire. Le modèle accusatoire privilégie le rôle des parties : le procès y est construit comme un affrontement contradictoire, public et essentiellement oral entre la défense et l'accusation (Braconnay, 2019). Le procès organise ainsi une « mise en concurrence de récits » (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 309), où chacune des parties se trouve à égalité avec son adversaire, et doit prouver les faits au soutien de sa cause. Ce moment de débat contradictoire devient alors essentiel, même s'il est en déclin dans la plupart des cours américaines (Coleman III, 2020). Nous reviendrons sur ce point en 3.3.1.3 (p. 102), mais contentons-nous pour l'instant de préciser que leur rôle précis est souvent flou et leur pertinence est parfois remise en question, comme l'explique Gregory M. Dickson, avocat :

Yet the basic function and operation of oral argument as an institution is not well understood. (...) The role of oral arguments in the process is even less clear. Some emphasize oral argument's usefulness as an information-gathering tool [(T. R. Johnson, 2004)]; others discuss its role as a forum for judges to form and test their views and build voting coalitions [(Malphurs, 2013)]; and still others attribute little significance to the institution at all [(Segal & Spaeth, 2002)]. (Dickinson, 2019, p. 450-451)

Enfin, il convient d'insister sur le fait que ces plaidoiries sont très différentes de celles qui se tiennent face à un jury dans des cours de première instance. Lors des *oral arguments*, il ne s'agit pas de persuader un jury en ayant recours aux faits et aux émotions, mais de plaider sa cause en utilisant uniquement des points de droit, comme l'explique le *Guide for Counsel*⁴⁷ (The Supreme Court of the United States, 2021, p. 8). En effet, pour les affaires où elle écoute des plaidoiries, la Cour est une cour d'appel, qui n'est pas juge du fait mais du droit (Zoller, 1998) ; il n'est donc pas question de revenir sur les faits, qui ne peuvent pas être rejugés. Il n'y a pas de jury et aucun témoin n'est entendu, puisqu'il s'agit de réexaminer une décision rendue par un autre tribunal (The Supreme Court of the United States, 2020). Cet élément

⁴⁷ Ce guide, rédigé par le *Clerk* de la Cour, a pour vocation d'aider les avocats à se préparer aux *oral arguments*. L'introduction du Guide précise qu'il n'a pas vocation à se substituer au Règlement de la Cour, et que les avocats doivent avoir connaissance de ce règlement. Long d'une vingtaine de pages, il donne des informations diverses sur les *oral arguments*, par exemple la préparation aux plaidoiries, la disposition de la salle, le protocole en vigueur, ou encore la façon de s'adresser au juge qu'il convient d'adopter. La dernière édition date de 2019.

nous a été confirmé par tous les avocats avec lesquels nous avons échangé, notamment l’avocat A5 :

I think rarely are we making explicit appeals to emotion. Because the nature of the people that you're arguing to, they're not generally going to be persuaded by some emotional argument. So (...) it is not a bad idea in some cases where the atmosphere is on your side to make note of a particular fact or facts that might push the listener in your direction, but likely emotional arguments untethered to the facts or to the law are very unlikely to make headway in a U.S. Appellate court.

De plus, la plaidoirie ne doit porter que sur la ou les question(s) mentionnée(s) dans la requête en *certiorari* qui a été accordée ; les avocats ne peuvent pas aborder d’autres points (The Supreme Court of the United States, 2021, p. 8).

3.3.1.2 Une organisation millimétrée

Le déroulement des *oral arguments* est régi par des dispositions contenues dans la règle 28 du Règlement de la Cour et développées dans le *Guide for Counsel*. Tout avocat souhaitant plaider doit ainsi être membre du Barreau de la Cour suprême, ou bien déposer une demande spéciale. C’est la Cour qui décide quelle partie ouvre la session⁴⁸, à savoir le requérant (*petitioner*) ou le défendeur (*defendant*). En pratique, l’avocat du requérant est toujours le premier à intervenir, comme nous l’a confirmé l’avocat A6. Celui qui effectue la plaidoirie d’ouverture peut réserver quelques minutes de son temps pour conclure la session – cette conclusion est alors appelée *rebuttal argument*, et se déroule après l’*oral argument* du deuxième avocat. Bien que chaque partie dispose de trente minutes, il n’y a pas d’obligation d’utiliser tout le temps imparti. Il arrive parfois que du temps additionnel soit accordé, notamment pour les affaires revêtant un caractère crucial dans la vie démocratique du pays, comme ce fut le cas pour *Bush v. Gore* en 2000. Un seul avocat est entendu pour chaque partie, sauf si une motion expliquant pourquoi plusieurs avocats devraient être entendus est déposée et acceptée par la Cour. Sous réserve d’acceptation de la Cour et de la partie concernée, un avocat représentant un Ami de la Cour⁴⁹ (*amicus curiae*) peut éventuellement

⁴⁸ Rappelons que nous appelons *session* les *oral arguments* pour une affaire.

⁴⁹ Un Ami de la Cour est une personne ou un groupe n’étant pas l’une des parties mais ayant un intérêt dans l’affaire. Plus précisément, il s’agit du « tiers, personne physique ou personne morale, qui [porte] à l’attention de la Cour une question qui ne l’a pas été par les parties au principal. Ce tiers intervenant, qui n’a pas d’intérêt

présenter une plaidoirie ; il partage alors son temps de parole avec l’avocat de la partie pour laquelle il plaide. Depuis les années 1980, la Cour accepte très rarement d’entendre un Ami de la Cour provenant du secteur privé. De leur côté, les avocats sont peu enclins à partager leur temps de parole avec un Ami de la Cour. La position générale de la Cour est que le point de vue d’un Ami peut tout à fait se cantonner aux pièces écrites envoyées en amont de la plaidoirie. Néanmoins, la permission d’entendre un Ami est souvent accordée s’il s’agit du *Solicitor General*, qui représente alors le gouvernement américain, ou des représentants des États de l’Union (Shapiro et al., 2019, Chapitre 4).

De plus amples informations sont données dans le *Guide for Counsel* (The Supreme Court of the United States, 2021, p. 3 à 8), notamment sur le déroulement d’une journée d’*oral arguments*. Elles confirment la présence d’une structure clairement organisée et d’un protocole rigoureux à l’égard de ces plaidoiries. Chaque jour, la Cour entend les plaidoiries orales pour au moins deux affaires, entre dix heures et midi. Plus rarement, où elle accepte plus de deux affaires par jour, elle se réunit à nouveau à partir de treize heures. Le jour de leurs plaidoiries, les avocats doivent se présenter au *Lawyers’ Lounge* au moins une heure avant le début de la session, pour que le *Clerk* leur indique le protocole et réponde à leurs éventuelles questions de dernière minute. Puis, environ dix minutes avant l’horaire programmé, les avocats pénètrent dans la salle d’audience et s’installent aux places qui leur sont assignées. À l’annonce « The Honorable, the Chief Justice and the Associate Justices of the Supreme Court of the United States. Oyez! Oyez! Oyez! (...) » du Marshal de la Cour, la Cour fait son entrée dans la salle à dix heures. Le *Chief Justice* fait des déclarations de routine ; si un arrêt a été rédigé depuis la dernière session de la Cour, le juge qui en est le rédacteur en lit le résumé. Enfin, les demandes d’admissions au Barreau de la Cour sont annoncées. Après ces déclarations, les *oral arguments* peuvent commencer. Le *Chief Justice* annonce que la Cour va entendre les plaidoiries pour telle ou telle affaire (2019 :4). Le *Guide* précise alors que l’avocat du requérant (qui est souvent le premier à prendre la parole) doit rapidement se rendre au pupitre, sans attendre l’invitation du *Chief Justice*, et patienter en silence, debout, jusqu’à ce que ce dernier s’adresse à lui en prononçant son nom. Sont ensuite données des indications aux avocats sur la façon de débiter leur plaidoirie : ils doivent saluer la Cour par la formule « Mr. Chief Justice and may it please the Court... », sans se présenter

juridique ou d’intérêt substantiel à démontrer dans le litige, est utilisé comme un moyen de porter l’opinion publique à la connaissance de la Cour sur une question de droit. » (Mbengue, 2022, paragr. 1)

eux-mêmes. Cinq minutes avant la fin de la demi-heure accordée à chaque avocat, le Marshal allume une lampe blanche ; une lampe rouge signale quant à elle que le temps est écoulé, et que l’avocat doit terminer la réponse à la question qui vient de lui être posée, puis cesser de parler, même s’il n’a pas eu le temps de conclure⁵⁰. Si le premier avocat souhaite garder du temps pour le *rebuttal argument*, il doit l’indiquer au Marshal la veille de la plaidoirie ; un maximum de cinq minutes sera alors accordé pour le *rebuttal*. Vient ensuite l’*oral argument* du deuxième avocat. Dans le cas où un *rebuttal argument* a été demandé, le premier avocat doit retourner derrière le pupitre et attendre l’invitation du *Chief Justice* à parler à nouveau ; c’est lui qui l’informerait également du temps restant. L’avocat n’a pas besoin de répéter « Mr. Chief Justice and may it please the Court... ». À la fin de la dernière plaidoirie, une fois que le *Chief Justice* a déclaré « The case is submitted », les avocats doivent quitter leurs sièges pour laisser la place aux suivants.

La plupart des sessions d’*oral arguments* de notre corpus correspondent ainsi au schéma suivant, qui est le schéma classique d’une session :

- 1) *Oral argument* de l’avocat 1 (avocat du requérant) ;
- 2) *Oral argument* de l’avocat 2 (avocat du défendeur) ;
- 3) *Rebuttal argument* (optionnel).

En termes d’organisation interne de la plaidoirie, la littérature (Frederick, 2019) et nos entretiens avec les avocats indiquent l’organisation suivante :

- a. Brève introduction (rapidement interrompue par la question d’un juge, elle dure en moyenne une minute d’après l’avocat A2) ;
- b. Session de questions/réponses ;
- c. Brève conclusion (optionnelle).

Notre mémoire de recherche de Master 2 (Guillerit, 2017) nous avait permis, sur la base de l’analyse de 10 sessions d’*oral arguments*, de confirmer que chaque plaidoirie se compose de

⁵⁰ Depuis la pandémie de Covid – donc après notre corpus – à la fin des trente minutes, chaque juge peut désormais poser des questions à l’avocat, par ordre d’ancienneté à la Cour. Le *Chief justice* est le premier à poser ses questions, puis le juge nommé il y a le plus longtemps, etc. (The Supreme Court of the United States, 2021, p. 7). De fait, le temps total pour une session d’*oral arguments* s’en est trouvé considérablement allongé, comme nous l’ont signalé les avocats auprès desquels nous avons obtenu des entretiens (A4, A2). C’est d’ailleurs, selon l’avocat A2, en raison d’un déséquilibre dans les dynamiques de pouvoir que le *Chief Justice* Roberts a décidé de conserver ce système après le retour des débats en présentiel ; en effet, le système en vigueur dans notre corpus avait pour conséquence la domination par certains juges des débats, au détriment de leurs collègues (A2).

trois *moves* (Swales, 1990), c'est-à-dire de parties distinctes ayant chacune une fonction communicative spécifique : phase introductive, questions/réponses et phase conclusive.

En plus de ces éléments de procédure et d'organisation, le *Guide for Counsel* (2021, p. 3-5-9-10) fournit des indications spécifiques sur l'attitude que les avocats doivent adopter lorsqu'ils plaident, notamment au niveau discursif. Est ainsi précisé le code vestimentaire que les avocats doivent suivre, mais aussi certains codes langagiers. Il convient ainsi de s'adresser au *Chief Justice* en disant « *Mr. Chief Justice* », mais pour les autres juges, « *Justice X* » est de mise. Le Guide souligne que « *Judge* » serait inapproprié. De façon générale, il est possible de s'adresser aux juges par « *Your Honor* ». La section *Protocole* du Guide donne divers conseils pour réussir son *oral argument*. Par exemple, il est recommandé aux avocats de parler « de façon claire et distincte » sur un ton qui ne soit pas « monotone ». L'humour et toute familiarité avec la Cour sont proscrits durant les plaidoiries, tout comme le vocabulaire alambiqué (*fancy words*) et le jargon professionnel, ces derniers pouvant provoquer des malentendus avec les juges dans le cas où ils n'en connaîtraient pas le sens. En aucun cas les avocats ne doivent interrompre un juge, et s'ils sont interrompus par un juge, ils doivent s'arrêter de parler aussitôt et écouter la question qui leur est posée. Il est également précisé que les avocats ne doivent pas reprendre les juges – à moins que la correction ne porte sur un point essentiel – car cela aurait pour conséquence d'autres questions et donc une perte de temps.

La règle 28 et le *Guide for Counsel* stipulent également qu'au moment où ils prennent part aux *oral arguments*, les juges ont lu les différents mémoires (*briefs*) des parties⁵¹ et sont au fait des décisions des cours inférieures. Ils ont donc une très bonne connaissance du dossier et des positions de chaque avocat, même si Shapiro *et al.* nuancent cette information en expliquant que les avocats doivent garder à l'esprit que les juges lisent un grand nombre de mémoires, et qu'ils n'ont peut-être pas eu le temps de relire le mémoire concerné avant la plaidoirie (Shapiro et al., 2019, p. 39, chap. 4). En tout état de cause, comme le rappelle le

⁵¹ Il y a deux types de mémoires : les mémoires pour les requêtes en *certiorari*, qui visent à convaincre les juges d'accepter de traiter une affaire, puis les mémoires *on the merits* (avocat A4). Ces derniers concernent les questions soulevées par les juges dans la requête qu'ils ont accordée. Les différents mémoires contiennent des informations qui sont majoritairement relatives aux questions légales. Les parties combinent logique et éléments de preuve permettant de soutenir leurs interprétations des lois fédérales. Les mémoires contiennent aussi souvent des arguments pour persuader les juges que leurs positions ne sont pas seulement justifiées légalement, mais seront bénéfiques au pays (Baum 2022 :112).

Guide for Counsel, il ne s'agit en aucun cas pour les avocats de voir les *oral arguments* comme un résumé des mémoires. C'est un moyen dont ils disposent pour mettre en valeur les éléments majeurs de l'affaire qui seraient susceptibles de faire pencher les juges en leur faveur (2021, p. 5). Le juge Scalia expliquait ainsi dans une interview donnée en 2010 :

In oral argument (...) you can put things in perspective the way a brief can't. (...) In a written brief you have to follow the logical order: point one leads to two, to three. Not in oral argument. (Garner, 2010, p. 74)

Les *oral arguments* de la Cour suprême sont donc structurés et règlementés de manière précise et rigoureuse. C'est dans ce cadre que s'opère une discussion entre les juges et les avocats ; celle-ci sert plusieurs fonctions selon le type de participants.

3.3.1.3 Une audience préliminaire aux fonctions multiples...

Identifier le rôle des *oral arguments* dans le processus juridique américain n'est pas chose aisée et les avis des spécialistes divergent sur le sujet (Dickinson, 2019, p. 450-451). Nous nous efforçons donc d'en présenter ici une synthèse. Selon que l'on est juge ou avocat, l'*oral argument* n'a pas exactement le même rôle ; nous exposons ainsi ses différentes fonctions, d'abord pour les juges, puis pour les avocats.

Commençons tout d'abord par les juges, dont rappelons-le, au moins quatre ont voté favorablement pour écouter les *oral arguments* suite à la lecture du dossier. Pour les juges, les plaidoiries servent trois grandes fonctions, qui sont résumées par Baum (2022, p. 113).

Tout d'abord, la plus évidente : elles leur permettent de réunir des informations sur les forces et faiblesses des positions des parties et sur les aspects du dossier qui les intéressent, afin de les aider à prendre leur décision dans une affaire. Les avocats sont considérés comme une « ressource » par les juges (Shapiro et al., 2019, p. 53, chap.4). Comme l'indique Marcia Coyle, correspondante principale de *NewsHour* pour le *National Law Journal*, dans une interview, le but de ces questions est de voir jusqu'où les arguments avancés par les avocats peuvent aller (PBS NewsHour, 2013) ; en d'autres termes, comme nous l'a expliqué l'un des

avocats avec lesquels nous nous sommes entretenue, il s'agit pour les juges de tester la limite de la logique de ces arguments (avocat A4). La juge Ruth Bader Ginsburg explique d'ailleurs dans une interview accordée en 2010 qu'il s'agit de donner aux avocats l'occasion de faire face à ceux qui vont statuer sur l'affaire – les juges – dans le but de répondre aux questions qui agitent ces derniers (Garner, 2010, p. 136). Pour Johnson (2004, p. 13), les *oral arguments* sont même la solution au problème auquel doivent faire face les juges ; en effet, les pièces écrites qu'ils reçoivent dans le cadre d'une affaire sont en quelque sorte biaisées, étant rédigées par des personnes qui ont une intention particulière. C'est notamment le cas dans les *briefs* des Amis de la Cour, mais aussi tout simplement car la plus grande partie du travail préliminaire à l'audience est effectué par les assistants de justice des juges, ce qui fait que les juges n'ont qu'une information de seconde main. Les *oral arguments* constituent alors « le seul moyen » d'obtenir les informations qu'ils désirent, et de façon beaucoup plus objective et efficace : ils ont en effet les avocats en face d'eux et peuvent leur poser des questions directement.

Ainsi, dans la sphère juridique et universitaire, la question de savoir si le contenu des *oral arguments* influençait réellement la décision des juges a été et fait encore l'objet de recherches constantes. Certains ont défendu l'idée que les plaidoiries jouaient un rôle majeur dans le processus décisionnel des magistrats (Black et al., 2011; Jackson, 1951; T. R. Johnson, 2004; T. R. Johnson et al., 2007; Malphurs, 2013; Wasby et al., 1992; Wrightsman, 2008). Ainsi, tous les juges de la Cour suprême, interviewés en 2010 par Bryan Garner pour le *Scribes Journal of Legal Writing*, expliquaient prendre en compte les *oral arguments* dans leur prise de décision, et même attendre ce moment avant d'être totalement sûrs du jugement qu'ils allaient rendre, précisant avoir parfois changé d'avis après les plaidoiries. Le juge Scalia pensait avant sa nomination que les *oral arguments* étaient « un numéro de caniches savants », mais avait changé d'avis au cours de son mandat, expliquant qu'ils permettaient de mettre les choses en perspective de façon unique par rapport aux *briefs* écrits (O'Brien, 2014, p. 256), même s'il convient toutefois de garder à l'esprit que les *briefs* constituent les éléments majeurs permettant aux juges de prendre une décision informée, comme le précise l'avocat A5. D'autres observateurs plus mesurés estiment qu'il ne faut pas surestimer le rôle des plaidoiries (Baum, 2022) et que les *oral arguments* ne sont vraiment déterminants que dans les affaires où les votes sont serrés (Duvall, 2007). D'autres remettent en cause cette utilité (Abraham, 1993; Rohde & Spaeth, 1976; Segal, 1993; Segal & Spaeth, 2002; Smith, 1993), estimant que le temps très restreint dont disposent les avocats pour délivrer leur

argumentaire pendant les plaidoiries ne saurait faire changer d'avis les juges⁵². Ces chercheurs sont souvent des tenants du modèle « attitudinal » de la Cour, selon lequel les juges votent en fonction de leur préférences politiques et ce sans se soucier des conséquences, puisqu'ils sont nommés à vie (T. R. Johnson, 2004, p. 3). Selon Johnson, ces chercheurs s'accordent à dire que les *oral arguments* n'ont aucun effet sur la prise de décision des juges et ne sont que de la « poudre aux yeux » (2004, p. 3). L'avocat A5 nous a fourni une perspective intéressante sur cette question de la pertinence du rôle des *oral arguments* ; il a ainsi expliqué que si l'on peut parfois douter du rôle déterminant de ces audiences dans le vote des juges, le débat peut influencer le contenu de l'arrêt rédigé par le juge au nom de la Cour, et donc la jurisprudence américaine. Ce même avocat a ajouté que selon lui, tout l'intérêt de l'organisation de ce débat résidait dans son caractère public, qui oblige les juges (et les avocats) à connaître le dossier à fond, garantissant ainsi une justice de qualité :

But the act of having an argument, just having an argument, not the content of the argument, the act of having an argument forces all the participants – including the judges – to prepare and read everything carefully. (...) [B]ecause it's a public event, it demands that the participants, you know, scrutinize the case carefully. So the very fact that they have arguments forces them to do the kind of work necessary to do a comprehensive and serious job, and I think that point is often missed. (avocat A5)

La deuxième fonction des *oral arguments*, qui est selon Baum plus importante que la première, est de permettre aux juges de cerner l'avis de leurs collègues sur une affaire et de commencer le travail de persuasion avant le débat final de la conférence (Baum, 2022; Epstein et al., 2010, p. 435; Malphurs, 2013). Baum rapporte ainsi les propos du juge Anthony Kennedy (retraité de la Cour depuis 2018 et remplacé par Brett Kavanaugh), selon lequel les juges ne se parlaient pas entre eux avant un *oral argument*. Ces plaidoiries sont donc le premier moment où les juges peuvent se rendre compte de ce que pensent leurs collègues. Comme l'indique la journaliste Marcia Coyle, les *oral arguments* permettent dès lors aux juges de cerner les sujets de préoccupations de leurs collègues et constituent le point de départ de leur processus décisionnel (PBS NewsHour, 2013). Dans un article de 2019 paru dans le *New Yorker* consacré à la juge Elena Kagan, l'autrice explique d'ailleurs que l'avocat n'est souvent qu'un « medium » utilisé par les juges pour communiquer entre eux (Talbot, 2019) ; Marcia Coyle compare quant à elle les avocats à un « entonnoir » (*funnel*) grâce

⁵² Certains chercheurs, comme Duvall (2007), souhaitent ainsi que dans les cas où l'*oral argument* est pertinent, le temps imparti soit allongé, afin que les avocats puissent aller plus en profondeur.

auquel les juges se posent mutuellement des questions (PBS NewsHour, 2013). Les avocats A5 et A6 partagent ce constat :

I think there's a sense to which they're talking to each other through the lawyers. [Oral argument is] where you ((get a)) warning about your colleagues' position. I think they ask questions somewhat strategically. (...) [Y]ou know, if it's an advocate that you favor their position, you can definitely sometimes seat with the justice who's trying to steer the advocate into a direction that they think might be palatable to ((other)) members in the court, like "you don't really mean this, what you probably actually mean is", or testing the limits of the other side's position in a way that seems designed to appeal to another one of the members of the court. (A6)

Cette situation a pour conséquence un lissage des échanges entre les juges : ne débattant pas directement entre eux, mais seulement indirectement via les avocats, les propos ne débordent jamais et reste polis (Epstein et al., 2010, p. 435). Selon Baum, on peut même aller jusqu'à dire que dans une certaine mesure, les juges sont aussi des avocats (2022, p. 113). Cette vision est partagée par un certain nombre d'universitaires souvent partisans du modèle « stratégique » de la Cour (Caldeira et al., 1999; T. Johnson et al., 2005; T. R. Johnson, 2004; Malphurs, 2013; Schubert et al., 1992), selon lequel les juges sont des acteurs rationnels qui, bien qu'ayant des préférences politiques, ne peuvent pas décider individuellement sans prendre en compte leurs collègues et les pressions extérieures, notamment politiques.

Enfin, la troisième fonction des plaidoiries est, pour certains juges, de faire la démonstration de leur sagacité et de leur intelligence. Ainsi, ces derniers essaient régulièrement de faire de l'humour, souvent aux dépens des avocats. Cette tendance s'est renforcée ces dernières années, en raison de l'audience croissante dont bénéficient les *oral arguments*, dont les transcriptions et enregistrements audios sont disponibles sur internet (Baum, 2022, p. 114).

Pour les avocats, les objectifs sont différents. Les *oral arguments* étant perçus par les juges comme un moment à la fois d'apport d'information et de pré-conférence où ils tentent de cerner leurs collègues et de poser les fondations de leur argumentation pour la conférence, les avocats doivent quant à eux jongler entre ces différentes fonctions lors de leurs plaidoiries, ce qui n'est pas évident (Shapiro, 1984, p. 531). Ceux que nous avons interrogés sur ce point lors de nos entretiens considèrent que les *oral arguments* existent surtout pour leur permettre de fournir des réponses aux questions des juges, et ainsi les convaincre du bien-fondé de leur argumentation. Les avocats A2 et A3 ont précisé ce point : le but principal de l'*oral argument* est selon eux de fournir aux juges les éclairages et réponses aux questions dont la réponse

n'est pas contenue dans les *briefs*. Lorsqu'ils plaident, les avocats ne souhaitent pas simplement gagner pour leur client ; ils cherchent également à ce que les questions de droit abordées soient suffisamment claires pour que les juges écrivent l'arrêt le plus large possible, c'est-à-dire celui qui s'applique à un maximum d'affaires :

I think the principal purpose is to provide the justices with the insight and answers to questions, first that are not answered in the briefs, and second will enable them to make a judgment to create a rule that makes sense in a wider range of circumstances than in just the case before them. If they feel confident that the lawyer has answered their hard questions well about the implications in other cases, they might write a broader opinion. If they feel that the case is too difficult for them to say anything broadly applicable, they might write a narrower opinion. And the oral argument is going to help them figure that out. (...) [T]he outcome of the case on these particular facts generally is not of much interest to the justices. What they are interested in are the broad legal principles and how those apply. (A2)

Par ailleurs, un point de vue intéressant sur le rôle des avocats pendant les plaidoiries est celui de l'avocat A4 : pour lui, il était clair que dans l'une de ses plaidoiries, il n'avait aucune chance de convaincre tel juge, en raison de divergences politiques profondes. Cependant, lorsque ce dernier l'a interrogé, il savait que les autres juges encore incertains de leur vote écoutaient attentivement sa réponse pour ensuite l'utiliser au moment où le juge soulèverait la même question lors de la conférence entre juges. C'est selon l'avocat A4 la dynamique au cœur des *oral arguments*. L'avocat A6 partage ce point de vue, et a ajouté que de manière générale, d'un point de vue plus pragmatique, le but de l'audience est notamment d'aller chercher cinq votes en faveur de leur position ; pour ce faire, il s'agit, au cours des réponses aux questions, de réussir à développer les deux ou trois thèmes qui sont cruciaux dans leur argumentaire.

Répondre aux questions et convaincre les juges n'est cependant pas une tâche des plus aisées. En effet, les *oral arguments* sont souvent « confisqués » par les juges, qui peuvent parfois assaillir l'avocat de questions, et donc l'empêcher de s'exprimer comme il le souhaiterait. C'est ce que nous a expliqué l'avocat A4, en décrivant la situation avant la pandémie du Covid (celle en vigueur dans notre corpus), qui a entraîné un changement de modalité des *oral arguments* :

[T]he justices would start covering you with questions before you could actually get even like a paragraph out of your mouth, and they would interrupt each other, so you'd get a question from like

three different justices, and before you finished answering one, somebody else would interrupt with a different question.

La juge Ginsburg était ainsi décrite comme « trop zélée » pendant les plaidoiries et le juge Breyer connu pour poser de longues questions sous formes d'hypothèses dont les avocats se plaignent (*a posteriori* bien entendu) car cela leur fait perdre du temps dans la démonstration de leur argumentaire (Duvall, 2007, p. 127). Par ailleurs, selon l'avocat A2, l'une des difficultés dans cette phase de questions-réponses est pour les avocats de savoir identifier le type de questions posées, les juges cherchant parfois à les « piéger », à les aider à développer leur position ou simplement à obtenir des informations. Cet avocat nous a fourni un exemple pour illustrer son propos :

Justice Stevens, when he was on the court, was unfailingly polite, but he asked such good questions that always had a point that he was kind of trying to make, but it wasn't clear to you until the third or fourth question where the trap was laid. And when he would start to ask questions, he would always say "Counsel, may I interrupt you, I have a question" and at that point you'd think, "oh my god I better be on high alert right now, because he's going to try make me to make a concession and I've got to be very careful that it's the concession that I want to make, because I saw him extract concessions that disposed of cases". Through his serious questions he was so good at it. But he sounded very friendly.

Cette notion de questions pièges est cependant à relativiser, et ne relève d'aucune malice de la part des juges, comme le souligne l'avocat A5 :

I – particularly in the Supreme Court – I don't feel that they're trying to trick you. You know, on occasion they're trying to ask difficult questions to get at gaps or ambiguities or inconsistencies in your position or the other side's position for that matter. But I don't feel that anyone's trying to trick me.

Conscient de ces difficultés pour les avocats, Shapiro, à l'époque associé dans un cabinet d'avocats spécialisé dans les appels à la Cour suprême et ancien *Deputy Solicitor General*, synthétise dans un article de 1984 les expériences d'anciens avocats expérimentés concernant les objectifs que doivent poursuivre ceux qui plaident à la Cour. Selon ces retours d'expériences, les avocats doivent poursuivre cinq objectifs (1984, p. 531-532). Tout d'abord, chercher à ce que les juges regardent leur affaire d'un point de vue favorable afin que ces derniers se décident en leur faveur ; pour cela, ils doivent renvoyer une image d'impartialité et de bon sens, et donner l'impression que l'intérêt général de la nation est de leur côté. Ensuite, être concis et clairs pour que les juges retiennent les points essentiels de leur argumentaire et qu'ils les aient toujours en tête au moment du vote lors de la conférence, qui a lieu seulement

quelques jours après la plaidoirie. Les avocats doivent également mettre fin aux inévitables réserves et doutes des juges sur leur argumentaire ou des points évoqués dans les *briefs*. Il leur faut donner une bonne impression individuellement en inspirant confiance, car si les juges sont indécis, ils auront tendance à adopter plus facilement le point de vue d'un avocat qui semble être respectueux, fiable, au point sur le dossier et sincèrement convaincu du bien-fondé de sa position. Enfin, il incombe aux avocats de démontrer que leur plaidoirie et les arguments qu'elle contient est extrêmement solide et qu'elle n'a aucune faille ; l'*oral argument* doit venir confirmer que la position défendue repose sur un raisonnement impeccable.

3.3.1.4 ... qui se prépare : les stratégies de préparation des juges et des avocats

Afin que les *oral arguments* puissent remplir toutes ces fonctions et être les plus utiles possible, les avocats et les juges se préparent activement et méthodiquement en amont. Les stratégies et la nature de la préparation varient selon le type de participant (juge ou avocat) et les individus, mais nous en résumons ici les éléments principaux.

Commençons tout d'abord par les avocats, pour lesquels « [u]n très bon *oral argument* est le résultat d'une préparation minutieuse » (Frederick, 2019, p. 195).

Avant de présenter ce travail en amont, précisons que bien que l'avocat qui plaide à la Cour agisse seul, toutes les étapes préalables s'effectuent généralement de façon collégiale, avec plusieurs avocats travaillant sur le même dossier. Dans les cabinets privés, ce sont les avocats eux-mêmes qui décident qui ira porter la cause de leur client devant les juges. Selon les cabinets, le choix de l'avocat qui débattrait pendant les *oral arguments* s'opère en fonction de l'ancienneté, du prestige ou du temps de travail consacré au dossier (A5, A6). Pour les affaires défendues par le *Solicitor General* ou son représentant, la décision revient au *Solicitor General* (A4).

Il existe plusieurs ressources pour aider les avocats dans leur préparation. L'importance de cette phase est abordée dans le *Guide for Counsel*⁵³. Nous le mentionnons ici car les trois avocats à qui nous avons demandé s'ils l'avaient lu avant leur plaidoirie ont répondu par l'affirmative pour deux d'entre eux (A2, A1) ; le troisième (A3), reconnaissant qu'il n'en était plus sûr, a affirmé que tout document émis par la Cour méritait la pleine attention des avocats, plus particulièrement de ceux qui n'ont jamais plaidé à la Cour suprême. Ce document insiste ainsi sur la nécessité de cette étape préparatoire et donne des recommandations dans un paragraphe dédié intitulé « *Preparation* » (2021, p. 5). Il est ainsi conseillé aux avocats d'assister à des *oral arguments*, de connaître l'histoire procédurale de l'affaire, de ne pas mentionner certains points de leur argumentaire si les questions sont trop nombreuses, ou encore d'insister uniquement sur les points les plus pertinents et susceptibles de convaincre les juges. Des conseils plus précis sont par ailleurs dispensés, comme avoir une section intitulée « *cut to the chase* » dans leurs notes au cas où les questions des juges auraient occupé la majeure partie du temps alloué. La section se termine sur des recommandations bibliographiques visant à aider l'avocat à se préparer à l'art de la plaidoirie.

En plus de ce guide, il existe ainsi de nombreuses ressources consacrées à la réussite d'un *oral argument* (à la Cour suprême et dans les autres Cours d'appel), pour la plupart écrites par des juges ou avocats officiant dans les Cours d'appel ou à la Cour suprême. Citons ainsi les ouvrages de Shapiro *et al.*, *Supreme Court Practice* (2019) et de David Frederick, *Supreme Court and Appellate Advocacy* (2019) recommandés dans le *Guide for Counsel*. Ce dernier ouvrage, particulièrement complet, consacre même un chapitre entier aux erreurs communes à éviter lors des débats, comme « interrompre la Cour », « parler trop fort » ou encore « éviter de répondre aux questions des juges ». On trouve également des ouvrages plus anciens mais devenus obsolètes : comme l'expliquent Shapiro *et al.* (2019, p. 39), les plaidoiries étaient auparavant beaucoup plus longues et les questions plus rares, ce qui leur donnait un visage très différent de celui d'aujourd'hui, où les questions arrivent dès les premières minutes de la prise de parole de l'avocat. Il existe aussi de nombreux articles, publiés en ligne, rédigés par des avocats et prodiguant nombre de conseils, notamment sur le site de l'Association du Barreau Américain⁵⁴, ou de certaines universités de droit. Bryan Garner a également mené en

⁵³ Les informations suivantes proviennent notamment de notre mémoire de recherche consacré aux *oral arguments* (Guillerit, 2017).

⁵⁴ À titre d'exemple : <https://www.americanbar.org/groups/litigation/committees/solo-small-firm/practice/2014/how-to-prepare-oral-argument/> (consulté le 05/08/2022).

2010 des interviews avec huit des neuf juges de l'époque, compilées dans une édition spéciale du *Scribes Journal of Legal Writing* (Garner, 2010), qui contient de précieuses informations. Enfin, les avocats – débutants ou non – peuvent compter sur leurs collègues pour les aider dans leur préparation ou des structures spécifiques telles que l'Institut de la Cour suprême à l'Université de Georgetown, comme nous l'ont expliqué ceux que nous avons interviewés. D'après ces références, idéalement, la plaidoirie doit commencer par une introduction brève et efficace, généralement entre une et deux minutes (Garner, 2010, p. 26; Shapiro et al., 2019, p. 40, chap.4), qui joue le rôle de *captatio benevolentiae* : l'avocat doit capter l'attention des juges, comme le dit Shapiro : « Tout bon commerçant sait que les premières minutes d'une présentation orale sont les plus importantes » (1984, p. 536). Cette introduction est très souvent préparée à l'avance (Frederick, 2019, p. 75). Très vite, l'avocat est coupé par la question d'un juge, et la phase de questions-réponses commence. Par nature, comme le disent Shapiro *et al* (2019, p. 49, chap.4), il n'est pas possible de prévoir exactement toutes les questions ; il est donc hors de question de préparer un texte et de le réciter. Comment alors les avocats se préparent-ils ? Nous allons ici nous servir des réponses collectées lors de nos entretiens avec des avocats plaidant à la Cour suprême. En plus de connaître le dossier sur le bout des doigts en relisant notamment les *briefs* ainsi que les lois, réglementations, et précédents concernés de nombreuses fois (avocat A5), diverses techniques sont employées pour se préparer aux plaidoiries. Certains nous ont expliqué demander à leurs collègues de leur soumettre des questions sur leur *brief* que la Cour serait susceptible de leur poser, pour ensuite rédiger des réponses incisives et pertinentes (avocats A4 et A1), ou même réfléchir seuls aux questions possibles (avocats A4 et A6). Comme préconisé par le *Chief Justice* Roberts et l'ancien *Solicitor General* Paul Clement, pour la majorité des avocats⁵⁵, l'exercice du *moot court*, ou faux procès généralement répété plusieurs fois, est incontournable (Shapiro et al., 2019, p. 37, chap.4). Un *moot court* est un entraînement dont le but est de reproduire l'expérience de la plaidoirie à la Cour pouvant être organisé de façon plus ou moins formelle (voir Section 3.4.3.3, p. 141) ; y participent des collègues qui ont lu les *briefs* et posent des questions et réagissent aux réponses de l'avocat (Frederick, 2019, p. 145). Pour l'un des avocats interrogés (A1) et dont la plaidoirie était la première à la Cour, plusieurs *moot courts* ont été organisés avec des cabinets d'avocats spécialisés dans les affaires relevant de la Cour suprême ; l'avocat en question résume ainsi la situation :

⁵⁵ Un seul avocat nous a dit ne pas se livrer à cet exercice (A3).

And after you know, having 5 or 6 moots, there was nothing they asked that I was not ready for. Every question had been asked by somebody (...). You know, it's sort of a very humbling process to go through. But it's necessary to be really prepared and everyone does it.

L'un de ses collègues (A6) précise :

It's true you can't prepare for exactly the questions you're going to get, but if you do enough moot courts, you do it with the right people, often by the time you get to the argument you've had a version of the question so you kind of know "alright, here's what response works, here's what kind of response didn't work.

Même s'il n'est pas appris par cœur, le contenu de la plaidoirie devient ainsi un automatisme et permet de parer à (presque) toute éventualité. Le *Chief Justice* Roberts, qui était avocat et a plaidé devant la Cour avant d'y être nommé, confirme dans son interview avec Garner :

[W]hen you've practiced it as many times as you need to do, in effect you are memorizing it. You're internalizing it. You're not sitting down and memorizing (...) but if you practice giving the answer to that question 12, 15, 20 times, your mind has got it there, and you may not give it precisely the way you would as if you'd memorized it (...). But your mind is going to click into that and be able to give it without too much thought about exactly how to formulate it. (2010, p. 26)

Les avocats préparent donc avec soin leur plaidoirie, en gardant à l'esprit que les questions ne constituent pas une entrave à leur présentation, mais au contraire une occasion de montrer la solidité de leur raisonnement et d'aborder les points précis qui intéressent les juges, comme l'explique cet avocat :

The last thing you want is for [the judge] to sit there silently, harboring his concern and the first time you hear about it is when it shows up in the opinion against you. (A3)

Chez les avocats, une bonne préparation est donc la clé pour un *oral argument* réussi.

Pour les juges, nous disposons de moins d'informations, notamment parce que nous n'avons pas pu nous entretenir avec eux ; nous sommes tout de même parvenue à réunir certains éléments.

En premier lieu, d'après les documents fournis par la Cour (le *Guide to Counsel* et le Règlement de la Cour), les juges ont lu les *briefs*. Notre entretien avec un avocat ayant été *clerk* pour l'un des juges de la Cour nous a permis d'obtenir des précisions importantes sur leur mode de préparation pour les audiences et plus particulièrement les *oral arguments*. Afin d'être le mieux préparé possible, le juge pour lequel il travaillait demandait à ce que ses

assistants lui préparent un « *bench memo* », c'est-à-dire une synthèse de l'affaire ; celle-ci devait mettre en évidence les arguments des parties, les points de droit dont il était question et inclure des recommandations sur ce que les assistants jugeaient être la bonne décision sur l'affaire. Le livre de Shapiro et al. (2019, p. 45, chap.4) résume par ailleurs les éléments de la méthode utilisée par l'ancien *Chief Justice* William H. Rehnquist, et exposés dans son livre *The Supreme Court* (2011, p. 239-240-241). Ce dernier avait pour habitude de lire les *opinions* des cours inférieures, puis les mémoires des parties, tout en demandant à l'un de ses assistants de faire la même chose, en vue d'une discussion. Une fois les lectures faites, Rehnquist et son assistant discutaient de l'affaire. Si un point n'était pas clair, l'assistant rédigeait un mémo sur la question. Rehnquist lisait aussi les *opinions* de la Cour qui étaient en rapport avec l'affaire. Bien que ces deux expériences (celle de Rehnquist et celle du juge pour lequel travaillait l'avocat avec lequel nous avons échangé) ne concernent à chaque fois qu'un seul juge, on peut raisonnablement penser que chacun d'entre eux procède plus ou moins de la même façon – lire les pièces du dossier, demander à leurs assistants de leur rédiger des synthèses sur l'affaire, en parler avec eux, lire les *opinions* proches du sujet.

Avocats et juges préparent donc rigoureusement les *oral arguments* en amont, même si leurs stratégies diffèrent et que leurs objectifs sont différents. Bien que critiqués parfois par certains observateurs et juristes, les *oral arguments* demeurent une étape incontournable du processus décisionnel des juges de la Cour suprême, comme en témoignent les efforts consacrés à leur préparation et les fonctions qu'ils remplissent. Après avoir décrit les *oral arguments* du point de vue juridique, nous allons maintenant nous attacher à en présenter les caractéristiques linguistiques.

3.3.2 Description linguistique : un dialogue stratégique à visée argumentative

3.3.2.1 Une conversation complexe...

D'un point de vue discursif, les *oral arguments* sont pluriels : comme l'expliquent l'avocat A4 dans l'un de nos entretiens et Shapiro *et al.* (2019, p. 34, chap.4), ils constituent « une combinaison de discours, de conversation et d'interrogatoire », la proportion de ces trois éléments variant d'une plaidoirie à l'autre.

Ils représentent d'abord une conversation, ce qui les rend très différents des plaidoiries habituelles d'un avocat tentant de convaincre un jury. En effet, il ne s'agit pas d'un monologue de l'avocat à destination de juges ou d'un jury silencieux et attentifs, mais d'un dialogue dont les participants sont les neuf juges et l'avocat d'une partie. En linguistique, un dialogue prototypique se reconnaît par la présence d'éléments caractéristiques : le face-à-face, le langage oral, la présence physique des interlocuteurs et un enchaînement continu de répliques relativement brèves (Plantin, 2005, p. 54). Tous ces éléments se retrouvent dans les *oral arguments*. Les juges et l'avocat sont physiquement présents dans la salle d'audience, se font face, s'expriment oralement et enchaînent des répliques souvent courtes, mais qui peuvent toutefois être développées, surtout chez les avocats. La juge Ruth Ginsburg considère ainsi que l'*oral argument* est une « conversation entre la Cour et un avocat » (Garner, 2010, p. 136). De même, dans un ouvrage de référence consacré aux *oral arguments*, Lawrence Wrightsman⁵⁶, relatant son expérience après avoir assisté en 2006 aux plaidoiries pour *Marshall v. Marshall*, explique que dès les premières minutes de l'audience, les juges et l'avocat étaient déjà lancés dans un dialogue complexe et technique concernant un point précis de droit, à savoir déterminer si le tribunal des faillites (*bankruptcy court*) pouvait juger une affaire concernant les testaments (2008, p. 6). Cette similitude entre *oral arguments* et une conversation a été confirmée dans nos entretiens, par exemple avec cet avocat qui expliquait que pour lui, un *oral argument* efficace devait être abordé comme une conversation entre les juges et lui-même :

It's sort of as if we've all gathered in chairs around a table, and (...) we're engaging in a common exercise at trying to figure out what we, as a group, think is the right answer to the question. Now that's obviously not really what's going on, but the way I see advocacy in the Supreme Court; I think that's the most effective way to think about what's happening. (A4)

⁵⁶ Spécialiste de la Cour, ce professeur émérite de psychologie sociale à l'Université du Kansas a publié de nombreux ouvrages sur la Cour suprême et les juges.

Comme nous l'avons dit plus haut en citant la juge Kagan selon laquelle l'avocat n'est qu'un « medium » utilisé par les juges pour communiquer entre eux (Talbot, 2019), il convient de nuancer cette image d'un dialogue se déroulant seulement entre les juges et l'avocat. O'Brien cite ainsi le juge Kennedy :

When people come ... to see our arguments, they often see a dialogue between the justices asking a question and the attorney answering it. It isn't that. As John [Stevens] points out, what is happening is the Court is having a conversation with itself through the intermediary of the attorney. (O'Brien, 2014, p. 256)

L'auteur poursuit en expliquant que la juge Sotomayor, qui siège toujours à la Cour, est en accord avec cette vision. Selon cette dernière, les *oral arguments* ont également pour objectif, en plus de permettre aux avocats de clarifier d'éventuels malentendus sur l'affaire, de permettre aux juges d'entendre ce qui dérange leurs collègues (2014, p. 256). Les *oral arguments* sont donc bien un dialogue, mais un dialogue complexe, puisqu'en parallèle de la conversation entre d'un côté les juges et de l'autre les avocats, il existe un autre niveau de communication indirecte, situé entre les juges eux-mêmes.

Bien que régi par des règles strictes, ce dialogue complexe est le plus souvent confus, ce qui peut paraître surprenant au premier abord. La lecture de certains *oral arguments* et nos recherches en contexte ont ainsi montré qu'il était très fréquent qu'un des juges interrompe l'avocat en train de parler, ou même un autre juge. Il arrive aussi que plusieurs juges parlent en même temps, avant que l'un d'entre eux ne finisse par abandonner et laisse le champ libre à son collègue. À titre d'exemple, voici un extrait de *Cochise Consultancy, Inc. v. United States* (2019), dans lequel le juge Gorsuch interrompt l'avocat Mr. Boutrous au milieu d'une phrase⁵⁷, puis les juges Gorsuch et Kavanaugh parlent simultanément, avant que Kavanaugh ne retire sa question et laisse Gorsuch parler (Extrait 1) :

Extrait 1

[MR. BOUTROUS] (...) And the fact ... it's not that it didn't mean what it said. But it was imprecise in the sense that it didn't button down absolutely clearly that a relator couldn't take advantage of that provision. But everything else ... common sense, logic, the structure of the provision, the ... the ... the derivation of the ...

⁵⁷ Nous avons écouté l'enregistrement, disponible sur le site de la Cour, afin de nous assurer qu'il s'agissait bien d'une interruption, et non d'un silence de l'avocat qui aurait été comblé par la question du juge.

[JUSTICE GORSUCH] Let's talk about common sense.

[JUSTICE KAVANAUGH] What do you do ...

[JUSTICE GORSUCH] Oh, I'm sorry.

[JUSTICE KAVANAUGH] Go ahead.

[JUSTICE GORSUCH] No, please.

[JUSTICE KAVANAUGH] Go ahead.

[LAUGHTER]

[JUSTICE GORSUCH] All right. All right. Your question is probably better than mine.

[LAUGHTER]

[JUSTICE GORSUCH] This common sense we keep coming back to, I ... I guess I'm struggling to get my head around it (...)

De tels exemples sont très fréquents dans notre corpus, et témoignent du caractère dialogique et imprévisible des *oral arguments*.

Cette conversation se caractérise toutefois par sa nature informative : il s'agit surtout d'une session de questions-réponses, d'un « interrogatoire » pour reprendre le terme de Shapiro *et al.* (2019). Ces questions, émanant quasi-exclusivement des juges, visent notamment à éclaircir des points obscurs qui ont suivi la lecture des *briefs* déposés par les parties (voir Section 3.3.1.3, p. 102). L'avocat A6 a ainsi insisté sur l'importance accordée à la précision et la qualité des réponses :

I do think it's not like a political debate for example where often questions get asked and you know good politicians usually don't answer the question, they just talk about what they want to talk about. That doesn't work in Supreme Court arguments. You know you need to answer their question or they'll hammer you.

Les demandes peuvent parfois être hostiles, comme nous l'a relaté l'un des avocats que nous avons interviewés, ou bien se matérialiser sous la forme de questions posées avant même que l'avocat n'ait eu le temps de répondre à la précédente (avocat A4). Cependant, tous les avocats interviewés nous ont présenté leurs *arguments* comme une expérience plaisante globalement.

Enfin, les *oral arguments* sont, dans une moindre mesure, un discours, une présentation orale. Tout d'abord dans les premières minutes de la plaidoirie et au cours de leurs réponses, où les avocats exposent leurs arguments. Ensuite d'un point de vue plus général, comme l'explique l'avocat A4 :

I have some points that I know I want to make, that I want to impress the Court with. I want them to have those thoughts in mind when they decide how they're going to rule. That's the presentation part.

Les *oral arguments* forment donc un ensemble discursif complexe : à la fois conversation, session de questions-réponses et présentation orale.

3.3.2.2 ... marquée par des dynamiques de pouvoir entre les participants...

Ce dialogue est par ailleurs caractérisé par sa nature asymétrique et donc par un pouvoir situationnel sans cesse renégocié. Wrightsman, dans son ouvrage sur la Cour suprême, écrit que les *oral arguments* sont certes une conversation, mais que cette dernière n'est pas une conversation entre participants de même statut :

The justices are in control and hold the power. If the analogy of a 'conversation' is maintained, it is more like that between a superior and a subordinate. (2008, p. 67)

Il est en effet indéniable que les juges sont ceux qui détiennent le pouvoir institutionnel : ils tiennent les rênes de l'audience, comme nous l'ont assuré tous les avocats ayant plaidé devant la Cour avec lesquels nous avons pu mener des entretiens. Il existe, dès le début de l'audience, un prérequis : les juges sont ceux qui prendront la décision finale, les avocats ne pouvant qu'espérer faire pencher la balance en faveur de leur client. L'avocat A6 nous a ainsi expliqué qu'« il y avait clairement une séparation [entre juges et avocats] dans la mesure où ce sont les juges qui déterminent l'issue de l'audience et qui, de manière générale, contrôlent le déroulement d'un *oral argument* ». Le pouvoir est ainsi « institutionnellement défini » (Johnstone, 2008, p. 130), dans le sens où ce sont les institutions de la justice qui ont donné davantage de pouvoir aux juges qu'aux avocats. Selon l'avocat A4, l'asymétrie institutionnelle entre les juges et les avocats se manifeste ainsi très concrètement dans les

questions et réponses de chacun : si les juges interrogent parfois les avocats avec imprécision et dans une langue relâchée, ces derniers se doivent, eux, de répondre dans un langage châtié et le plus précis qui soit.

Pour autant, la comparaison supérieur/subordonnée suggérée par Wrighstman est apparue exagérée aux yeux des avocats interrogés au cours des entretiens. Lorsque nous leur avons demandé s'ils se reconnaissaient dans ce rapport comparatif, les réponses ont été plutôt négatives. Le terme « subordonné » semble avoir été le plus problématique : les avocats ne se considèrent pas comme des subordonnés des juges, même s'ils reconnaissent bien évidemment que ces derniers contrôlent la séance. Selon eux, les juges ne les considèrent pas non plus comme tels, en particulier les avocats qui apparaissent régulièrement à la Cour : « Ils sont de véritables collègues et [les juges] ont un grand respect pour ces avocats » (avocat A1). Ce même avocat insiste d'ailleurs sur le fait qu'il est important de ne pas donner l'impression d'être un subordonné, au risque de perdre le pouvoir lors de l'audience. Selon l'avocat A6, l'une des raisons pour lesquelles cette comparaison est inadaptée à la réalité des *oral arguments* est la nature de la relation entre un supérieur et un subordonné, qui est trop hiérarchique et ne rend pas compte de la complexité de la relation avocat-juges :

(...) "subordinate" – it's interesting because they're not directing you what to do either, you're like ultimately trying to persuade them of something (...) and you have an interest that's separate from their interest. So, I don't know (...) if I view it quite that way, because I guess there are agency gaps between bosses and their subordinates as well but they're – at least theoretically – trying to push things in the same direction. And the interest of the court and the interest of the lawyer representing a client are not necessarily the same, so that, you know, you have your strategic goal of trying to persuade them and why it is in the interest of them and their philosophy and so on to decide in your position, and they have their own interest. So, I don't view it as quite as hierarchical. (avocat A6)

Un autre élément allant à l'encontre de cette analogie subordonné/supérieur est celui de l'expérience et de l'ancienneté entre avocats et juges. En effet, l'avocat A2 nous a indiqué que certains des juges sont plus jeunes que lui, et ont moins d'expérience. Il a ajouté avoir aidé tout une génération de juges moins âgés que lui à émerger dans les Cours d'appel ; ceux-ci étaient ses associés dans les cabinets où il a exercé. Son expérience, plus substantielle selon lui que celle de certains juges, joue un rôle important dans la façon de s'exprimer pendant les débats.

L'une des caractéristiques du pouvoir est justement d'être « négociable » : « les gens se disputent la capacité à réaliser des choses, même dans des situations où du pouvoir conféré institutionnellement pourrait rendre une telle compétition inégale » (Johnstone, 2008, p. 130). Les avocats de notre corpus n'échappent pas à cette tendance. Ils ont en effet expliqué avoir pu, temporairement, contrôler également l'audience : en répondant de telle ou telle façon aux questions, ils peuvent guider la discussion vers des points qui sont déterminants pour l'affaire (A2, A3, A6). Les avocats négocient ainsi sans cesse le pouvoir situationnel afin de faire tourner la situation à leur avantage, et donc celui de leur client. Les *oral arguments* sont dès lors le lieu d'une stratégie constante des avocats pour placer leurs arguments les plus probants :

[Y]ou also have to think through ahead of time "okay, if they ask this, here is the kind of thing I can answer, because that will get me back to an issue or an argument where I feel like I'm strong. (...) So it feels conversational but you're like aware of landmines, you're trying to steer things to what you feel is a favorable place for your client. (avocat A6)

[T]hat is what it means to be an appellate lawyer; to answer a question in a way that it advances your position and doesn't let [the justices] sidetrack you into something ((that would)) get you to concede a position that's harmful. So yeah, they were in control, but I was in control as well. (avocat A1)

Les avocats n'hésitent pas non plus à signifier clairement mais poliment à leurs interlocuteurs que ces derniers ont tort lorsqu'ils estiment que c'est le cas (avocats A1, A2, A3), l'avocat A2 nous confiant qu'il est de son « devoir » de le leur dire, ce qu'un subordonné ne ferait pas. Ce même avocat précise que si les juges contrôlent le cadre des débats, les avocats peuvent aussi, s'ils savent y faire, avoir le contrôle des thèmes et du déroulement de cette conversation. L'avocat A4 explique d'ailleurs que les membres de sa profession détiennent un certain pouvoir dans le sens où ils en savent plus sur l'affaire que les juges, et qu'ils sont ainsi là pour « leur instiller autant de connaissances et d'expérience que possible ». Lors de notre entretien, l'avocat concerné nous a raconté s'être entretenu avec une enseignante qui avait assisté aux *oral arguments* et qui avait établi un parallèle entre ses élèves et les juges de la Cour, dans le sens où ces derniers posent des questions et ne sont pas toujours attentifs, pendant que l'avocat tente de leur communiquer des informations. Sur le ton de la boutade, l'avocat a répondu que la métaphore était pertinente et qu'en effet, des points communs existaient entre ces deux relations. Si l'analogie (certainement un peu exagérée) fait sourire, elle permet de

souligner que les avocats, institutionnellement moins puissants que les juges lors de l'audience, détiennent un élément que ces derniers recherchent : des connaissances et des arguments précis sur l'affaire. L'avocat A2 explique ainsi : « Leur travail est de parvenir au bon résultat ; [mon] travail est de leur fournir les arguments dont ils ont besoin pour arriver à leur décision ».

Cette lutte pour le pouvoir situationnel s'effectue cependant de façon toujours polie et courtoise des deux côtés, et plus particulièrement chez les avocats, comme nous l'ont assuré ceux avec lesquels nous avons échangé. Si les questions de certains juges peuvent être posées dans un langage occasionnellement relâché (avocat A2), voire être parfois « agressives » selon les termes de l'avocat A4, elles sont toujours formulées selon les règles de bienséance en vigueur dans les cours de justice. La différence entre la politesse langagière des juges et celles des avocats réside dans la notion de choix, comme nous l'ont expliqué les avocats A2 et A4 :

For the most part [the justices] are very courteous. But whether they are or they aren't depends on them. I mean, it's not like I could possibly do myself any good by not being courteous in response. It's not an effective way to convince anybody of anything. (avocat A4)

En raison de l'écart de pouvoir institutionnel entre les juges et les avocats, ces derniers doivent en effet faire montre de davantage de déférence et ne disposent pas d'autant de liberté discursive que les juges :

[The justices] can interrupt you and you can't interrupt them. And that's like kind of the obvious [example] to show the kind of level of deference that they do not have to exhibit. You know, they tend to be respectful, (...) but yes, they are willing to jump in if you're saying something, like "sorry you're not answering my question, what I really meant was X". They're very comfortable doing that and you can't jump in in the middle of their questions, like "Well I think your premise is wrong because", like you have to let them get it all out. So that part is different. So, it is a conversation but not (...) totally on an equal footing.

Le recours à l'humour est un exemple significatif de cet écart de pouvoir institutionnel dans le discours. D'après l'avocat A2, certains juges aiment insérer des plaisanteries dans leurs questions ; il prend l'exemple du juge Scalia, connu pour son sens de l'humour « jovial » et qui considérerait que les *oral arguments* seraient plus plaisants s'ils étaient ponctués de traits d'esprit. Cependant, il est extrêmement rare que les avocats se livrent à un tel exercice, devant être très prudents quant à l'image qu'ils renvoient, à la différence des juges. Bien qu'ils ne

cessent de négocier le pouvoir situationnel lors de l'audience, les avocats sont donc limités par leur absence de pouvoir institutionnel pendant les débats.

Il semble d'ailleurs que le pouvoir institutionnel des juges et ce qu'ils représentent intimident certains avocats avant le début de l'audience, à tout le moins la première fois, comme nous l'ont expliqué deux avocats (A1, A2) interviewés. Il existe ainsi une certaine pression, que les avocats ressentent : il s'agit en effet de prendre part, lors des *oral arguments*, à un processus judiciaire dont le résultat sera scruté par de nombreuses personnes et qui aura des répercussions non seulement sur leur client, mais également sur les Américains, comme nous l'a confié l'avocat A1. Le risque inhérent à l'exercice des *oral arguments* pour un avocat est, en cas de vote défavorable, de voir modifiée toute une jurisprudence, avec parfois des conséquences dramatiques pour les Américains (avocat A1). Il faut également ajouter à cela le protocole et la majesté du bâtiment : « Le bâtiment de la Cour suprême lui-même est olympien. La salle d'audience elle-même est intimidante et assurément impressionnante. Il s'agit de l'instance suprême du pays, et tout cela a un effet » (A3). Sur le plan protocolaire, ce même avocat nous a confirmé que les audiences à la Cour sont beaucoup plus formelles que celles des autres cours ; à titre d'exemple, il est interdit pour le public de quitter la salle pendant les débats et de prendre des notes. Enfin, les avocats doivent s'exprimer seuls devant un collège de neuf juges au statut prestigieux. Comme le dit Wrightsman, plaider devant la Cour suprême des États-Unis est pour la plupart des avocats une expérience inoubliable, que ce soit pour ceux qui n'y plaideront qu'une seule fois, ou pour les avocats « vétérans » de la Cour (2008, p. 43). Les plus expérimentés d'entre eux, se remémorant leurs premières plaidoiries, évoquent la peur, l'excitation et parfois même des symptômes physiques, tels Talbot d'Alembert qui perdit cinq kilos avant son premier *oral argument* en 1993, ou Ian McPheson, qui fut incapable de garder son déjeuner en 1980 (Mauro, 2003). Le fait même d'être devant les juges, sur le podium où les avocats plaident, est une expérience qui peut parfois être paralysante, comme le relate cet avocat :

The justices are less than 10 feet away, and their near-semicircular bench is low to the ground, so that they are looking you right in the eye. You have to crane your neck to address the least senior members sitting at the ends of the row – no small matter in such a formal setting. (Cullinan, 2004, p. 30)

Toutefois, pour cinq des avocats (avocats A4, A3, A5, A6, A2) interrogés, y plaider ne représente désormais plus un évènement davantage stressant ou intimidant par rapport à une

Cour inférieure. En effet, ces avocats, qui ont tous déjà plaidé au moins une fois à la Cour, ont maintenant confiance dans leur préparation :

I don't find it intimidating because I have tried to prepare so hard that the intimidation factor is not there for me. I feel that I know more about the case than they do. Because, you know, I spent more hours, a number of hours. I've had the benefit (...) to spend 100 or 150 hours thinking about this argument and they may have spent many many fewer (...), so I have the advantage of preparation. (avocat A2)

Pour ces avocats expérimentés, si nervosité il y a, il s'agit de celle inhérente à toute prise de parole en public et elle n'est pas exacerbée par le fait de plaider à la Cour suprême plutôt qu'une autre (avocat A2).

Les *oral arguments* sont donc un dialogue au cours duquel s'instaurent des dynamiques de pouvoir. Ces dernières sont plus complexes qu'il n'y paraît : il ne s'agit pas seulement des juges dominant la partie face à des avocats en position de subordonnés. Il y a également de la part des avocats des velléités (et des réussites) de prendre le contrôle de la conversation lorsque l'occasion se présente, même si le manque de pouvoir institutionnel de ces derniers les limite dans leur liberté discursive.

3.3.2.3 ... et à dimension fortement argumentative

Outre la présence du mot *argument* dans la dénomination même de l'exercice des *oral arguments*, ce moment clé du processus juridique américain présente toutes les caractéristiques du discours argumentatif tel que défini dans le Chapitre 2 de cette thèse (p. 51), et ce pour plusieurs raisons.

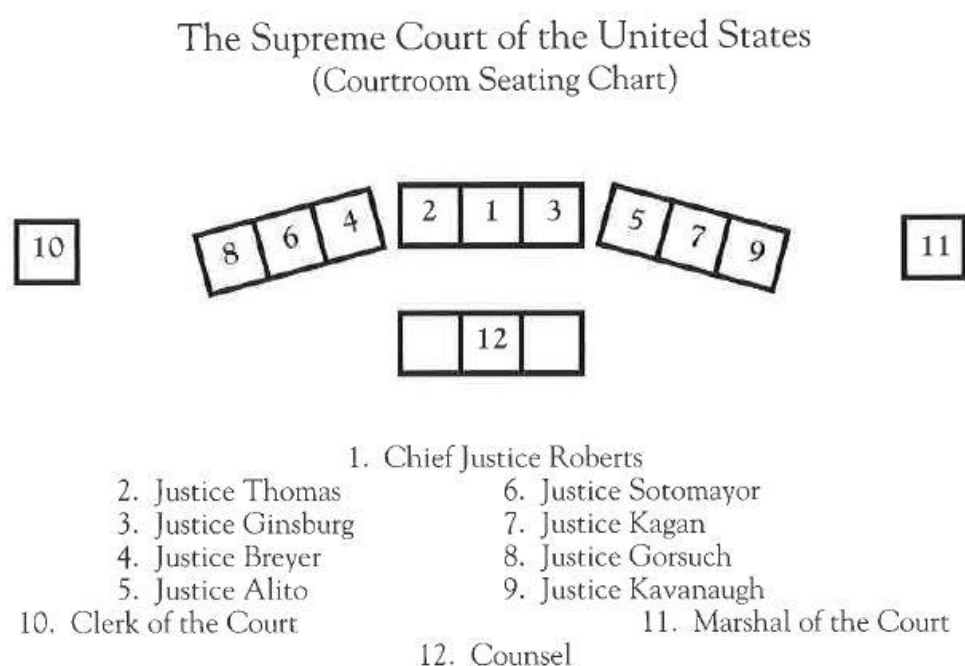
Tout d'abord, au niveau de la structure même de cet échange. Reprenons ici les éléments de la théorie de Plantin (2000, 2005) concernant l'argumentation (détaillés dans le Chapitre 2, p. 51)) et appliquons-les à l'objet de notre thèse. Plantin conçoit l'argumentation comme « un mode d'interaction de discours contradictoires problématisée par une question » (2000, p. 11). Or, les *oral arguments* sont bien un moment où plusieurs discours opposés s'articulent (ceux des deux avocats, ceux des juges) autour d'une question argumentative (car elle accepte plusieurs réponses), qui prend la forme d'un problème d'ordre légal. Le site web américain *Oyez*, dédié aux *oral arguments* de la Cour, propose d'ailleurs pour chaque affaire une

« question » autour de laquelle l'affaire est structurée, par exemple « Les limites territoriales de 1866 de la nation Creek situées dans l'ancien territoire indien de l'est de l'Oklahoma constituent-elles aujourd'hui une "réserve indienne" au sens de l'article 1151(a) du 18 U.S.C. ? » pour l'affaire *Carpenter v. Murphy* de notre corpus (Oyez, 2018). Le point de départ de ce moment d'argumentation est bien, comme le dit Plantin, la mise en doute d'un point de vue : une partie répond par l'affirmative, l'autre négativement. Les juges, eux, posent des questions (donc doutent, selon la terminologie de Plantin), et ce faisant contribuent au développement d'un discours de justification de la part des deux parties. Sont ainsi réunis les trois actes fondamentaux de l'argumentation d'après Plantin : proposer, s'opposer et douter, qui sont accomplis par les acteurs des *oral arguments*.

Ce constat nous amène à la deuxième raison qui nous incite à affirmer que les *oral arguments* constituent un discours argumentatif : les participants. Les trois types de participants (avocat du requérant, celui du défendeur, juges) correspondent aux trois rôles argumentatifs dégagés par Plantin : Proposant, Opposant, Tiers. Si l'on schématise, l'avocat du requérant propose (Proposant), celui du défendeur s'oppose (Opposant), et les juges remettent en question ce qu'ils entendent, tout en médiatisant l'échange (Tiers). Les juges, en ce qu'ils sont Tiers, sont « le point de contact entre les deux discours », ils « médiatisent » le débat, pendant que les avocats des deux parties s'affrontent de façon indirecte. En effet, les deux avocats ne se parlent que par l'intermédiaire des juges, qui sont dès lors des intermédiaires au travers desquels l'argumentation se développe. Rappelons-le ici, Plantin explique que la figure prototypique du Tiers est le juge, celui qui maintient le doute ouvert sur l'issue de son jugement jusqu'au dernier moment ; en d'autres termes, celui qui détient le pouvoir dans l'échange argumentatif. Ces trois rôles ne sont cependant pas ancrés, comme le dit Plantin : l'avocat du défendeur peut très bien faire des propositions positives, et les juges s'opposer à un élément présenté par l'un des avocats. D'ailleurs, la situation pourrait se lire différemment : les *oral arguments* peuvent être conçus comme un moyen indirect pour les juges de cerner l'avis de leurs collègues, et l'avocat est alors dans la position du Tiers puisqu'il est utilisé par les juges pour communiquer entre eux. Les juges ont ainsi des positions différentes et échangent leurs arguments via l'avocat, ce dernier servant d'intermédiaire (PBS NewsHour, 2013; avocats A5 et A6). Quoiqu'il en soit, ces correspondances entre acteurs et rôles argumentatifs sont utiles pour dresser à grands traits le portrait des *oral arguments*. L'*oral argument* correspond presque parfaitement à la forme prototypique de situation argumentative définie par Plantin : « une situation d'interaction

entre le discours du Proposant et le contre-discours de l'Opposant, médiatisée par un discours du Tiers » (2000, p. 9).

Enfin, les *oral arguments* sont argumentatifs du fait de leur organisation sur un « site argumentatif » bien spécifique : la salle d'audience de la Cour suprême (Plantin, 2005, p. 68). Ce site, comme l'indique Plantin, informe les interactions qui s'y déroulent et permettent de traiter les questions soulevées selon les normes de la culture juridique américaine. Voici un schéma montrant la disposition de la salle d'audience à la Cour suprême en 2018 (Shapiro et al., 2019, p. Chap 1, 5) :



La disposition de la salle d'audience, avec les juges assis en arc de cercle sur une estrade et face à l'avocat debout derrière un podium, les place dans la position de ceux qui décident. L'installation face à face entre juges et avocats permet de faciliter le dialogue, et indique clairement que la majorité des échanges va se dérouler entre ces deux pôles. La présence d'un seul podium, obligeant l'avocat qui ne parle pas à s'asseoir, empêche d'emblée toute communication entre les deux avocats.

Les *oral arguments* possèdent donc toutes les caractéristiques d'un trilogue argumentatif, et même fortement argumentatif. Dans l'échelle de l'argumentativité dégagée par Plantin (2005), ces plaidoiries semblent se placer en haut de cette dernière. Le « désaccord » initial,

ici la question juridique, n'est pas résolu immédiatement au cours de l'interaction, mais dans un second temps, lors de la Conférence des juges. La question argumentative est également bien « thématisée », en ce qu'elle est au centre de l'échange. Les interventions des participants sont développées et organisées : chaque plaidoirie commence par une brève introduction, suivie d'une session de questions-réponses. Enfin, comme nous l'avons montré, les *oral arguments* se déroulent dans un site argumentatif spécifique, la salle d'audience de la Cour suprême.

D'un point de vue discursif, les *oral arguments* se caractérisent donc d'abord par leur hybridité, en ce qu'ils sont un mélange de conversation, d'interrogatoire et de présentation orale. Ils sont également par nature argumentatifs et mettent en jeu des dynamiques de pouvoir entre des participants possédant des niveaux de pouvoir institutionnel et situationnel différents.

En conclusion de cette section consacrée à la description juridique et linguistique des *oral arguments*, partons de la remarque de l'avocat A6 :

The mark of a really good Supreme Court advocate is that it seems like a conversation even though it's incredibly well-rehearsed and thought through and strategic about when you're going to say certain things and how you respond to certain questions. (avocat A6)

Ce portrait de l'avocat idéal plaidant à la Cour nous permet de revenir sur certains des éléments centraux de cette section. Les *oral arguments* sont en effet un exercice complexe, stratégique et largement préparé en amont par les juges et les avocats. Il s'agit d'un débat argumentatif hybride qui, sous des apparences de conversation cordiale, comporte également une présentation orale de l'avocat et parfois même un interrogatoire. Les *oral arguments*, même si leur pertinence est parfois critiquée, demeurent encore aujourd'hui une étape incontournable du processus décisionnel des juges de la Cour suprême.

3.4 Les communautés spécialisées

professionnelles des *oral arguments* : juges et avocats

L'objectif de cette sous-partie est de présenter les relations entre les communautés de professionnels que sont les juges et les avocats. Ces relations sont abordées par le biais du concept de communauté spécialisée, que nous avons défini dans le Chapitre 1 (p. 36). Comprendre ces communautés, comment elles sont organisées et comment elles interagissent constitue un premier point d'entrée pour examiner les dynamiques à l'œuvre lors d'une session d'*oral arguments*.

3.4.1 Description de deux communautés spécialisées

professionnelles aux États-Unis : juges et avocats

La culture juridique unique des États-Unis entraîne une conception et une organisation des professions juridiques singulière par rapport à d'autres pays (Cuniberti, 2019, p. 160). Dans un souci de synthèse, nous nous concentrerons ici sur les deux professions juridiques qui nous intéressent : les juges et les avocats. Nous allons montrer dans cette section que ces deux professions ont des objectifs ou intentionnalités spécialisées (Van der Yeught, 2016) qui leur sont propres, créant dès lors deux sous-communautés spécialisées professionnelles et de fait deux sous-communautés de discours. Ces deux professions et les communautés spécialisées et discursives correspondantes s'organisent selon trois fonctions : opération, régulation et formation (Petit, 2010). Dans cette section, nous nous intéresserons à leurs caractéristiques générales ; nous nous concentrerons ensuite sur les juges et les avocats de notre corpus dans la Section 3.4.3 (p. 133).

Comme nous l'avons indiqué dans la Section 1.2 (p. 36), la communauté spécialisée professionnelle des juristes américains s'est constituée autour d'une intentionnalité spécialisée (Van der Yeught, 2016) – c'est-à-dire un objectif durable et unique – qui est de s'assurer du

respect de la Constitution américaine, des lois votées par les différentes assemblées législatives du pays et des droits et devoirs des citoyens américains. Cependant, si l'on y regarde de plus près, il apparaît très rapidement que les deux professions n'ont pas exactement la même intentionnalité (qui est, rappelons-le, synonyme d'*objectif*). En effet, l'intentionnalité spécialisée des juges aux États-Unis semble être de rendre la justice en arbitrant les affaires qui sont portées à leur connaissance, d'interpréter et de développer le droit. Si l'on suit Van der Yeught, ce but commun, poursuivi de façon durable et unique, contribue à la création d'une communauté spécialisée, celle des juges américains. Pour les avocats, l'intentionnalité spécialisée qui se dégage est celle de représenter leurs clients (individus, entreprises, États, etc.) : l'avocat remplit alors les rôles de conseiller, de défenseur zélé de l'intérêt de son client et de négociateur cherchant à obtenir un résultat avantageux pour le client. Cependant, cette fonction de représentation doit se faire de façon à ce que le devoir d'honnêteté envers la Cour prime sur celui de défense des intérêts du client (Kauffman, 2014; the American Bar Association, 2024). À l'instar des juges, cet objectif commun nous permet de déduire l'existence de la communauté spécialisée des avocats américains. Pour l'instant, nous proposons donc de considérer que les juges et les avocats américains forment deux communautés spécialisées professionnelles et deux communautés discursives. Nous allons à présent décrire chacune d'entre elles au moyen des trois fonctions dégagées par Petit (2010), afin de parvenir à une compréhension la plus optimale possible de ces communautés pour que nos analyses linguistiques des *oral arguments* soient pertinentes et éclairées.

3.4.1.1 Fonction d'opération

3.4.1.1.1 *Fonction d'opération des juges*

Cette fonction, ici appliquée à la communauté spécialisée professionnelle, correspond à « la réalisation des actes constitutifs [de la communauté spécialisée], c'est-à-dire des actes ordinaires par lesquels on 'fait', par exemple, de la chimie, de l'archéologie, de la musique, etc. » (Petit, 2010, paragr. 22). Quelles sont donc les activités et missions qui constituent le cœur des professions de juge et d'avocat aux États-Unis ?

Commençons tout d'abord par la fonction d'opération des juges américains. Le juge américain détient deux pouvoirs généraux : juger et contrôler la validité des normes. En les exerçant, il crée et exécute le droit (Cuniberti, 2019, p. 150; Deysine, 2015, p. 128; Zoller, 2014). Héritage de la tradition de *common law*, le juge rend également la justice en tant que personne, et non en qualité de représentant de l'institution ou de la bureaucratie. La magistrature américaine est par ailleurs hétérogène : c'est ce que Cuniberti (2019, p. 164) appelle l'« individualisme » des juges aux États-Unis. En effet, elle n'appartient pas à un corps dans lequel le juge ferait carrière et n'est donc pas hiérarchisée. Le juge américain est un « acteur largement indépendant de ses collègues : il coordonne certainement son action avec la leur, mais n'est pas l'un des rouages d'un ensemble monolithique » (Cuniberti, 2019, p. 165). Ce mode de justice, produit d'un individu et non d'un groupe, se manifeste concrètement par le fait que les juges américains, dont ceux de la Cour suprême, signent leur décisions (*opinions*) et peuvent rédiger des décisions dissidentes s'ils ne sont pas d'accord avec la majorité (Cuniberti, 2019, p. 165).

L'acte de juger en lui-même est également différent : d'abord parce que lorsqu'il juge, le magistrat américain interprète les lois, de façon plus ou moins étroite, l'idée sous-jacente étant que puisque rien ne peut égaler la perfection de la jurisprudence, l'intervention du législateur n'est jamais regardée très positivement (Zoller, 2014, p. 67). Ensuite parce que le juge américain, lorsqu'il rend la justice, exécute un acte créatif, au sens où toute affaire judiciaire portée à sa connaissance n'a pas déjà été traitée par un code ou une loi écrits dictant le contenu et les modalités de son intervention dans la situation qui lui est soumise. C'est pourquoi les décisions des juges américains, notamment ceux de la Cour suprême, sont si longues (souvent plusieurs dizaines de pages) : le juge doit expliciter les raisons de sa décision. Dès lors, dans le cas de la Cour suprême, puisque le juge va devoir se livrer à une telle explication sur le choix et les possibles ramifications de sa décision, les *oral arguments* sont notamment l'occasion de s'interroger sur les conséquences d'un jugement dans de nombreux scénarios hypothétiques. L'étendue des connaissances du juge sur le sujet va déterminer la portée de l'*opinion* qu'il rédigera. Le juge américain, lorsqu'il statue, remplit ainsi presque une fonction narrative : en rédigeant une décision, il écrit un chapitre du roman de la jurisprudence des États-Unis (Zoller, 2014).

Ce constat nous amène au deuxième volet du travail du juge évoqué par Cuniberti : contrôler la validité des normes (*judicial review*), c'est-à-dire des règles de droit⁵⁸. Cuniberti explique ainsi que « si une norme est contraire à une norme supérieure ou si son auteur a excédé son pouvoir en l'adoptant, elle sera déclarée nulle et ne sera pas appliquée » (Cuniberti, 2019, p. 150). La norme la plus élevée est le droit fédéral et en particulier la Constitution (voir le schéma p.81). Ce pouvoir n'est pas l'apanage de la Cour suprême, mais de tous les juges américains, qu'ils soient juges d'État de première instance ou juges fédéraux. Depuis l'arrêt *Marbury v. Madison* (1803), la Cour suprême est cependant celle qui a le dernier mot si l'affaire est portée à son attention (Cuniberti, 2019, p. 150).

Comme le dit Zoller, « le juge est aux États-Unis la grande figure du droit » (2014, p. 59), et c'est d'autant plus vrai pour les juges de la Cour suprême, en ce qu'elle est la juridiction de dernier ressort. Le juge crée le droit lorsqu'il rédige une décision, car celle-ci fera jurisprudence et le précédent créé s'imposera aux juridictions inférieures. Il exécute le droit parce que dans une société méfiante face à l'interventionnisme de l'État et dans laquelle le recours aux tribunaux est par conséquent monnaie courante, c'est à lui qu'incombe la protection des droits des citoyens, via ses décisions (Deysine, 2015, p. 28-29).

3.4.1.1.2 *Fonction d'opération des avocats*

Qu'en est-il de la fonction d'opération des avocats ? Tout dépend de ce que le terme *avocat* recouvre. En effet, le *lawyer*⁵⁹ américain englobe une réalité plus large que l'*avocat* français. Les avocats américains doivent posséder un diplôme de droit (celui de *Juris Doctor*) et avoir réussi l'examen du barreau de l'un des 50 États. Cependant, tous les membres du barreau (les *lawyers*) n'exercent pas en tant qu'avocat au sens français du terme. Si la majorité des lauréats le font, soit seuls hors des grands centres urbains ou dans des cabinets, environ 20% exercent comme juristes dans une administration ou une entreprise (Cuniberti, 2019, p. 160). Certains choisissent également, en règle générale à la sortie de la faculté de droit, de travailler comme assistant de justice (*clerk*) pour un juge fédéral ou d'État, quand d'autres deviennent juges fédéraux au terme d'une carrière brillante (Deysine, 2015, p. 27; Neubauer & Meinhold,

⁵⁸ D'après les définitions de Cornu dans son *Vocabulaire juridique* (Cornu, 2018) et de Puigelier *et al.* dans leur *Dictionnaire juridique* (Puigelier *et al.*, 2020).

⁵⁹ Le terme *lawyer* est d'ailleurs traduit par « juriste » dans *L'Introduction aux droits anglais et américain* de Séroussi (2011).

2010). Pour les besoins de notre thèse, nous nous intéresserons ici seulement aux avocats qui pratiquent toujours le droit, que ce soit dans des cabinets privés (ou seuls), des entreprises ou le gouvernement⁶⁰. Pour ceux-là, le site de l'*American Bar Association*⁶¹ donne la définition suivante :

A lawyer, as a member of the legal profession, is a representative of clients, an officer of the legal system and a public citizen having special responsibility for the quality of justice. (...) As a representative of clients, a lawyer may perform various functions. (...) In addition to these representational functions, a lawyer may serve as a third-party neutral, a nonrepresentational role helping the parties to resolve a dispute or other matter. (the American Bar Association, 2024)

Plus précisément, d'après Neubauer et Meinhold (2010) et les règles édictées par l'*American Bar Association* qui encadrent la profession (the American Bar Association, 2024), les activités des avocats sont les suivantes : défendre des affaires devant un juge ou un jury (*litigating*), représenter leurs clients (dans les tribunaux ou lors de réunions plus informelles), négocier (avec la partie adverse par exemple, pour arriver à un accord et éviter le trial), rédiger des documents (les *briefs* pour la Cour suprême, les testaments, les contrats...) et conseiller leurs clients.

La société américaine, qui se caractérise par le pluralisme des sources du droit, le recours au contentieux et une méfiance envers l'État, c'est à l'avocat et plus largement aux juristes qu'incombe la majeure partie de la régulation des relations sociales entre individus, et non pas à l'État (Cuniberti, 2019, p. 161; Deysine, 2015, p. 27). Cuniberti affirme ainsi que la société américaine se « gère elle-même » et il qualifie les avocats américains d'« ingénieurs sociaux » dont l'une des fonctions est « de permettre à la société américaine d'exister » (Cuniberti, 2019, p. 161).

3.4.1.2 Fonction de régulation

Pour rappel, cette fonction, « concerne l'organisation du fonctionnement [de la communauté] conçu[e] comme système complexe » (Petit, 2010, paragr. 22), et notamment les conditions

⁶⁰ Le terme « avocat » sera à présent employé dans notre thèse en ce sens.

⁶¹ Cette organisation nationale et privée, créée en 1878, a pour objectif de bonifier la situation économique et sociale des avocats, d'accréditer les facultés de droit et de vérifier qu'elles respectent certains critères (Levasseur, 2018, p. 120-121).

d'accès à la profession et la progression dans la communauté professionnelle. Il s'agit ici de mieux comprendre comment fonctionnent et s'organisent les communautés des juges et des avocats afin de pouvoir comprendre et interpréter au mieux notre corpus et résultats.

3.4.1.2.1 *Fonction de régulation des juges*

Les juges sont de deux types : d'État et fédéraux. L'accès à la profession s'obtient soit par élection, soit par nomination, selon le type de poste (État ou fédéral). Les candidats sont la plupart du temps choisis parmi les rangs des juristes ayant une expérience juridique conséquente⁶². Un juge aspirant a généralement travaillé pendant plusieurs années comme avocat, en cabinet privé ou pour le gouvernement (Baum, 2008, p. 97; Cuniberti, 2019, p. 165; Levasseur, 2018, p. 121; Neubauer & Meinhold, 2010; Von Mehren & Murray, 2007, p. 270).

Les juges des États sont pour la plupart élus par les justiciables, souvent après une élection partisane (c'est-à-dire que les candidats sont clairement affiliés à un parti politique), alors que les juges fédéraux sont nommés par le Président après confirmation du Sénat. Outre le critère de compétence des candidats, c'est le critère politique qui prévaut : 90% des juges choisis par le Président appartenaient au même parti que ce dernier, 60% d'entre eux ayant effectué des activités de nature politique avant d'être nommés (Cuniberti, 2019, p. 165). La durée du mandat dépend aussi du type de juge : à vie pour les juges fédéraux, ou le temps jusqu'à la prochaine réélection (Levasseur, 2018, p. 122; Von Mehren & Murray, 2007, p. 271).

La magistrature américaine est donc très politisée (Cuniberti, 2019, p. 165; Von Mehren & Murray, 2007, p. 271). En effet, qu'il soit élu (donc investi par un parti politique la plupart du temps) ou bien nommé par un Président appartenant à un parti, le juge a souvent tendance à vouloir remercier le parti qui lui a permis d'accéder à la fonction. Il peut aussi percevoir son poste comme la continuité de ses combats politiques antérieurs. Tout ceci est encore plus vrai de la Cour suprême, véritable « institution politique » d'après Cuniberti (Cuniberti, 2019, p. 166) et dont les nominations font l'objet de luttes politiques particulièrement farouches (voir p. 90).

⁶² La seule exception concerne les cours d'État de première instance, situées tout en bas de la hiérarchie, car elles traitent des affaires d'un faible montant (appelées les *small claim courts*) ; pour celles-ci, un diplôme de droit n'est pas toujours exigé des candidats (Levasseur, 2018).

En ce qui concerne la progression professionnelle interne, nous avons précédemment indiqué que la magistrature américaine n'était ni hiérarchisée, ni homogène. De fait, il n'existe pas de système spécifique pour évaluer les juges lors de leur carrière, ni pour leur permettre d'être promus dans des cours supérieures. Ceux qui sont élus doivent satisfaire leur électorat pour remporter l'élection suivante, les juges fédéraux (dont ceux de la Cour suprême) devant simplement effectuer leur travail dans le respect de la Constitution pour éviter une procédure de destitution (Von Mehren & Murray, 2007, p. 271).

3.4.1.2.2 *Fonction de régulation des avocats*

Du côté des avocats, l'accès à la profession est conditionné à la réussite de l'examen du barreau de l'État dans lequel le candidat souhaite exercer (*state bar examination*). Les lauréats qui veulent continuer à exercer le droit peuvent ensuite travailler seuls, dans des cabinets privés, pour le gouvernement ou au bénéfice d'entreprises. La progression au sein de la profession dépend du type de structure dans laquelle les avocats exercent. Les grands cabinets privés sont légion aux États-Unis et peuvent employer jusqu'à 3000 de ces professionnels. Moins de 20% sont employés par ces firmes et environ 35% travaillent seuls. Le gouvernement, et plus particulièrement le *Department of Justice* fédéral, a pour réputation d'employer les meilleurs des États-Unis (Cuniberti, 2019, p. 160). De façon générale, les avocats américains sont indépendants et la profession hétéroclite. Ils peuvent être salariés (*associates* dans des cabinets), auto-entrepreneurs, fonctionnaires (ceux qui travaillent au gouvernement), etc. Dans la plupart des États, il est nécessaire d'adhérer au *state bar association* pour pouvoir exercer. Un certain nombre d'entre eux sont également membres de l'Association du Barreau américain (*American Bar Association* ou ABA), une organisation nationale et privée ayant pour objectif de bonifier la situation économique et sociale des avocats, d'accréditer les facultés de droit et de vérifier qu'elles respectent certains critères (Levasseur, 2018, p. 120-121). Moyennant une cotisation, cette Association propose un programme d'adhésion qui permet d'accéder à des avantages (groupes de travail selon le domaine du droit, ressources documentaires, événements de réseautage...). L'adhésion est d'ailleurs ouverte non seulement aux avocats, mais également aux juristes en général : juges,

assistants juridiques, étudiants en droit, etc.⁶³. Ainsi, même si les avocats et juges constituent deux communautés professionnelles distinctes, on voit ici que ces deux communautés sont très proches. Enfin, pour pouvoir exercer, les avocats doivent suivre un certain nombre de règles et bonnes pratiques édictées par l'ABA dans son *Model Rules of Professional Conduct* (the American Bar Association, 2024), élaboré en 1983 et régulièrement mis à jour sur le site internet de l'Association. Parmi ces éléments, on trouve l'obligation d'honnêteté envers la Cour ou encore l'interdiction d'adopter un comportement visant à perturber le bon déroulement de la procédure en cours. En cas de manquement à ces principes, l'avocat s'expose à des sanctions disciplinaires dont les modalités varient selon les juridictions.

3.4.1.3 Fonction de formation

Enfin, intéressons-nous à la fonction de formation des communautés des juges et des avocats, afin d'observer comment elles se sont organisées pour accomplir leurs objectifs et répondre aux exigences des fonctions d'opération. Selon Petit, cette fonction « concerne l'organisation des dispositifs d'acquisition et de mise à jour des compétences nécessaires aux acteurs [de la communauté spécialisée] » (Petit, 2010, paragr. 22). Ces informations sont intéressantes pour notre thèse car elles vont nous permettre de comprendre dans quelle mesure les juges et les avocats, bien qu'exerçant des professions distinctes bénéficient chacun de formations présentant de nombreux points communs. Ces professionnels du droit se connaissent donc potentiellement lorsqu'ils se retrouvent de part et d'autre du *bench* dans une cour de justice.

Les juges et les avocats ont en général suivi une formation initiale similaire, puisqu'ils ont fait des études de droit (Baum, 2008, p. 97; Levasseur, 2018, p. 121). Pour accéder à une profession juridique, il est en principe nécessaire d'effectuer un cursus universitaire de premier cycle d'une durée de 4 ans (*undergraduate college degree*), de réussir ensuite un examen d'entrée (LSAT), et de poursuivre en faculté de droit (*law school*) pendant 3 ans, période à l'issue de laquelle le diplôme de *Juris Doctor (J.D)* leur est délivré. Les étudiants se destinant à l'avocature doivent ensuite passer l'examen du barreau de l'État dans lequel ils

⁶³ Ces informations proviennent du site de l'ABA : <https://www.americanbar.org/>

souhaitent exercer (*state bar examination*) (Cuniberti, 2019; Levasseur, 2018, p. 121; Neubauer & Meinhold, 2010, p. 160). Les avocats que nous avons interrogés ont ainsi tous confirmé avoir validé un diplôme de droit et eu le barreau (d'un État, puis de la Cour suprême). Ce moment de formation et de début de carrière des avocats est celui où les deux communautés spécialisées professionnelles s'entrecroisent : la plupart des juges commencent comme avocats, à l'image de l'actuel *Chief Justice* de la Cour suprême John Roberts, ou de la Juge Ruth Ginsburg, diplômée de l'université de Columbia, qui a mené une brillante carrière d'avocate avant d'être nommée juge fédérale, puis juge de la Cour suprême. Cette formation commune influence ainsi la nature des échanges lors des *oral arguments*, puisque juges et avocats se connaissent souvent car ils ont fait leurs études ensemble ou ont travaillé dans les mêmes cabinets ou pour le gouvernement.

Plus tard dans leurs carrières, divers moyens permettent aux avocats de continuer à se former et se perfectionner. Par exemple, nos entretiens avec certains membres du Barreau de la Cour suprême ont révélé que tous s'entraînaient à l'exercice des *oral arguments* lors de *moot courts*, « faux procès » organisés de façon plus ou moins informelle. Il peut s'agir de procès organisés par une institution telle que le *Supreme Court Institute* de l'Université de Georgetown à Washington D.C., ou alors plus simplement par l'avocat lui-même en demandant à des collègues de bien vouloir jouer le rôle de juges (voir p. 108).

3.4.2 Les juges et avocats dans les *oral arguments* de notre corpus

Après avoir présenté les communautés spécialisées professionnelles des juges et des avocats aux États-Unis, nous allons maintenant nous tourner vers les acteurs des *oral arguments* dans notre corpus, au sens de « personne physique s'exprimant pendant l'audience ». Trois catégories de personnes participent ainsi activement aux plaidoiries : les juges, les avocats et les Amis de la Cour. Puisque nous n'étudions pas les *oral arguments* des Amis de la Cour, nous allons ici nous intéresser seulement aux personnes qui y participent dans notre corpus : les juges et les avocats.

3.4.3.1 Les neuf juges

Les juges de la Cour suprême sont, nous l'avons dit, au nombre de neuf. Nous avons expliqué en 3.2 (p.90) les modalités de leur nomination et d'exercice de leur profession. Il s'agit à présent de les présenter brièvement dans le but de donner du contexte pour nos résultats et analyses dans la Partie 3.

La Cour actuelle fait partie de ce que les juristes appellent « la Cour Roberts », du nom de son *Chief Justice*, nommé en 2005. Pour rappel, les neuf juges de notre corpus sont : John G. Roberts (*Chief Justice*), Samuel A. Alito, Stephen G. Breyer, Ruth Bader Ginsburg⁶⁴, Neil M. Gorsuch, Elena Kagan, Brett M. Kavanaugh, Sonia Sotomayor et Clarence Thomas. Nous résumons les éléments pertinents pour chacun d'entre eux dans le Tableau 2⁶⁵.

⁶⁴ Ruth Bader Ginsburg est décédée le 18 septembre 2020, alors qu'elle était encore en poste à la Cour. Après confirmation du Sénat, Donald Trump a nommé Amy Coney Barrett à sa succession. Barrett a pris ses fonctions le 27 octobre 2020. Notre corpus s'arrêtant en mars 2020, Amy Coney Barret n'y figure pas.

⁶⁵ Les informations contenues dans ce tableau proviennent en majorité de Baum 2022, pp. 50-54.

Tableau 2 : Tableau synoptique des neuf juges de notre corpus

Nom	Date de nomination	Nommé par	Sensibilité politique	Université et diplôme	Professions antérieures notables	Remarques
Clarence Thomas	1991	George H. W. Bush	Conservateur	Yale, diplôme de droit	Avocat pour Monsanto Postes dans l'administration étatique et fédérale (Bureau du Procureur général du Missouri, Ministère de l'Éducation, <i>Equal Employment Opportunity Commission</i>) Assistant parlementaire au Sénat Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	Silencieux pendant les audiences, sauf depuis la reprise des audiences en présentiel après le COVID. Processus de nomination marqué par des accusations de harcèlement sexuel de la part d'une collaboratrice, Anita Hill. Malgré ces accusations, sa candidature a été validée par le Sénat.
Ruth Bader Ginsburg	1993	Clinton	Libérale	Columbia, diplôme de droit	Assistante de justice (Cour fédérale de district) Universitaire : recherche et enseignement Juge fédérale (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	Célèbre pour ses prises de position féministes dans les années 1970. A plaidé plusieurs fois à la Cour suprême.
Stephen G. Breyer	1994	Clinton	Libéral	Harvard, diplôme de droit	Assistant de justice (Cour suprême) Postes dans l'administration fédérale (Ministère de la Justice, <i>US Senate Judiciary Committee</i>) Universitaire : enseignement Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	
John G. Roberts	2005	George W. Bush	Conservateur	Harvard, diplôme de droit	Assistant de justice (<i>U.S. Court of Appeals</i> , Cour suprême) Postes dans l'administration fédérale (Maison Blanche, Bureau de l'Avocat Général)	A plaidé plusieurs fois à la Cour avant sa nomination.

					Avocat en cabinet privé Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	
Samuel A. Alito Jr.	2006	George W. Bush	Conservateur	Yale, diplôme de droit	Assistant de justice (<i>U.S. Court of Appeals</i>) Postes dans l'administration fédérale (divers postes au Ministère de la Justice) Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	
Sonia Sotomayor	2009	Barack Obama	Libérale	Yale, diplôme de droit	Poste dans l'administration (<i>District Attorney</i> du comté de New York) Avocate en cabinet privé Juge fédérale (<i>U.S. District Court, U.S. Court of Appeals</i>)	Première femme hispano-américaine nommée à la Cour.
Elena Kagan	2010	Barack Obama	Libérale	Harvard, diplôme de droit	Assistante de Justice (<i>U.S. Court of Appeals</i> , Cour suprême) Avocate en cabinet privé Universitaire : enseignement et administration Postes dans l'administration fédérale (branche exécutive et Avocate Générale)	Seule juge à n'avoir jamais exercé comme juge avant sa nomination. Quatrième femme de l'histoire de la Cour.
Neil Gorsuch	2017	Donald Trump	Conservateur	Harvard, diplôme de droit	Assistant de justice (<i>U.S. Court of Appeals</i> , Cour suprême) Avocat en cabinet privé Poste dans l'administration fédérale (Ministère de la Justice) Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	
Brett Kavanaugh	2018	Donald Trump	Conservateur	Yale, diplôme de droit	Assistant de justice (<i>U.S. Court of Appeals</i> , Cour suprême) Postes dans l'administration fédérale (Ministère de la Justice, Maison Blanche, Assistant du Président George W. Bush) Avocat en cabinet privé Juge fédéral (<i>U.S. Court of Appeals</i>)	Nomination qui a fait l'objet de fortes résistances de la part des Démocrates en raison d'accusation de tentative de viol.

Si l'on synthétise les informations répertoriées dans ce tableau, on constate une voie classique vers la nomination de juge de la Cour suprême : études de droit prestigieuses dans des universités de l'*Ivy League*⁶⁶, postes juridiques ou politiques au sein de l'administration fédérale ou dans des universités, puis poste de juge fédéral. Par ailleurs, on sait que chacun a ses propres particularités durant les plaidoiries. Le juge Thomas ne pose presque jamais de questions – à tout le moins jusque récemment⁶⁷ – et la juge Ginsburg est connue pour aider les avocats progressistes en les guidant par ses questions. Le juge Breyer, quant à lui, est redouté par les avocats pour ses longues prises de parole comportant de longs et complexes scénarios hypothétiques. Enfin, le juge Alito pose peu de questions, mais celles-ci ont la réputation d'être particulièrement dangereuses pour les progressistes (Deysine, 2015, p. 68).

Dans son ensemble, la Cour est une composante paradoxale, se caractérisant par son « insularité » par rapport au reste du gouvernement et de la société, malgré son rôle essentiel dans la vie juridique et politique américaine (Baum, 2022, p. 1). Nommés à vie, les juges « jouissent d'une liberté totale pour tracer leur propre chemin sans avoir à se soucier des réactions potentielles des dirigeants politiques et de l'électorat » (Baum, 2022, p. 1). De plus, ces derniers ont adopté au fil du temps des pratiques qui leur permettent de se tenir à distance du monde extérieur ; par exemple, les avocats et les plaignants ne peuvent pas adresser leurs requêtes directement à un juge en particulier, mais doivent se limiter aux *briefs* écrits et aux *oral arguments* devant la Cour dans son ensemble. Enfin, les délibérations des juges (les conférences) sont totalement privées, contrairement aux débats au Congrès par exemple. Leur choix de refuser – malgré les demandes répétées des membres du Congrès notamment – l'autorisation de la prise vidéo lors des *oral arguments* confirme cette volonté de rester à l'écart du tumulte de la vie publique. D'ailleurs, lorsque les *oral arguments* en présentiel ont été annulés en raison de la pandémie du COVID-19 en mars 2020, les audiences se sont tenues par téléphone, et non en visioconférence (Baum, 2022, p. 1).

⁶⁶ Groupe de huit universités privées, prestigieuses et parmi les plus anciennes des États-Unis : Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Pennsylvania, Princeton et Yale.

⁶⁷ Voir par exemple cet article de 2016, qui expliquait que Thomas n'avait pas posé de questions pendant les plaidoiries depuis dix ans : <https://www.nbcnews.com/politics/supreme-court/supreme-court-justice-clarence-thomas-hasn-t-asked-question-decade-n520801>. Dans notre corpus, il ne parle que trois fois, pendant les plaidoiries de l'affaire *Flowers v. Mississippi*. Cependant, depuis la pandémie de COVID-19 et le changement d'organisation des plaidoiries, il parle beaucoup plus.

D'un autre côté, les juges et leurs décisions font non seulement l'objet d'un intérêt croissant de la part de la communauté juridique et politique, mais également de la société civile, phénomène dont l'importance s'est amplifiée ces dernières années, comme le souligne Baum (2022, p. 19). Cette quasi-fascination s'explique en grande partie par le rôle des médias, qui donnent aujourd'hui davantage d'informations sur le travail de la Cour et les juges qu'auparavant. Les décisions de la Cour sont commentées dans les journaux, sur les plateaux de télévisions ou encore les blogs. Une interview accordée par un juge est un privilège rare et recherché par les journalistes. Quant aux juges eux-mêmes, ils font partie de la culture populaire : apparitions de leurs personnages dans des dessins-animés, films, pièces de théâtre, etc. Le cas le plus marquant est sans doute celui de Ruth Bader Ginsburg, élevée au rang d'héroïne populaire par les libéraux. En 2019, les juges ont fait au moins 112 apparitions publiques, que ce soit pendant l'été ou lors de la période d'activité de la Cour (d'octobre à juin). Les juges sont donc des personnalités publiques de premier plan, même si certains sont plus actifs que d'autres. De plus, les nominations récentes des juges Kavanaugh et Barrett ont fait l'objet d'une couverture médiatique considérable, témoignant de la place des juges de la Cour et de cette institution dans la société américaine. Cette médiatisation croissante, qui s'étend à tous les juges et aux affaires entendues par la Cour, parfois par-delà les frontières américaines, pourrait même avoir des conséquences sur les *oral arguments*, comme nous l'a suggéré l'avocat A5. En effet, selon lui, le fait que les audiences soient publiques conduit les juges à une préparation plus attentive des séances, car ils savent que les débats seront largement analysés et commentés ; la forte exposition médiatique de la Cour intensifie très certainement ce phénomène.

Les juges de la Cour suprême présentent ainsi un *curriculum vitae* similaire, qui leur a permis d'accéder aux fonctions qui sont désormais les leurs. Dans la société américaine et le monde, ces professionnels occupent une place ambivalente. Ils sont connus, en ce qu'ils appartiennent – au moins pour certains d'entre eux – à la culture populaire, parce que leurs décisions sont largement discutées au-delà de la communauté juridique et que leurs préférences et personnalités sont beaucoup plus commentées qu'auparavant. Cependant, leur position particulière dans le système fédéral américain leur permet de conserver une certaine part de mystère et une certaine aura, qui explique certainement la nervosité initiale de la plupart des avocats qui plaident à la Cour.

3.4.3.2 Les avocats du Barreau de la Cour

Passons maintenant aux avocats qui plaident dans notre corpus. Pour plaider à la Cour suprême, il faut être inscrit au Barreau de la Cour. Cette admission est soumise à plusieurs conditions fixées par le Règlement de la Cour (The Supreme Court of the United States, 2019a, p. 2). Tout candidat doit être préalablement inscrit au Barreau des plus hautes cours d'un État fédéral, du *Commonwealth* ou du *District of Columbia* depuis au moins trois ans au moment de la demande. De plus, aucun ne peut avoir fait l'objet d'une sanction disciplinaire au cours de ces trois années et doivent pouvoir témoigner d'un sens professionnel et moral. Chaque candidat doit en premier lieu remplir un formulaire auprès du greffier de la Cour (*clerk*) dans laquelle il exerce, attestant qu'il y travaille et ne fait pas l'objet de sanctions. Il lui en faut fournir une copie à la Cour suprême, ainsi qu'une lettre de motivation et deux lettres de recommandation. Ces dernières doivent être rédigées par des membres du Barreau de la Cour suprême n'ayant aucun lien personnel avec le candidat et doivent assurer la Cour du sens professionnel et moral de l'impétrant. Si la candidature est acceptée, le candidat prête serment et paie les frais d'inscription au Barreau. Le greffier lui adresse ensuite un certificat d'admission. Bien que la procédure semble complexe, tous les avocats que nous avons interviewés nous ont expliqué qu'il ne s'agissait en fait que d'une formalité ; l'avocat A5 allant même jusqu'à dire que l'admission au Barreau de la Cour est la plus simple de toutes car elle ne nécessite aucune évaluation individuelle du candidat. Le Barreau de la Cour suprême est en fait un ensemble très lâche, qui n'a pas d'unité ; comme nous l'a dit l'un des avocats interviewés, « il n'y a pas vraiment de Barreau de la Cour suprême à proprement parler », ajoutant qu'il est composé de dizaines de milliers d'avocats dont certains n'ont jamais été et encore moins plaidé à la Cour (avocat A4). En effet, des centaines d'avocats s'inscrivent au Barreau de la Cour chaque année, surtout pour le prestige et les avantages que cela leur apporte (notamment l'accès à la bibliothèque de la Cour et des sièges réservés dans la salle d'audience)⁶⁸. Une immense majorité d'entre eux ne participera ainsi jamais à une affaire à la Cour (Baum 2022 :77). Selon l'avocat A6, on peut considérer que le Barreau de la Cour suprême correspond à deux éléments : soit être simplement admis à exercer à la Cour

⁶⁸ Pour donner un exemple du prestige que cette inscription représente, le site web de l'*American Bar Association* liste dans les avantages à en faire partie « Faire l'Histoire et rendre votre mère fière de vous » (<https://www.americanbar.org/groups/litigation/committees/minority-trial-lawyer/practice/2020/admission-to-us-supreme-court-bar/>).

via la procédure décrite ci-dessus ; soit faire également partie d'un Barreau plus informel, constitué de ceux qui plaident régulièrement à la Cour et se connaissent bien. L'intronisation de ce même avocat dans ce dernier groupe d'élite a selon lui été grandement facilitée par son parcours après l'université. En effet, il a été assistant de justice pour plusieurs juges, puis a travaillé pour le Département de la Justice ; ces éléments constituent des jalons de son parcours qui lui ont conféré la crédibilité nécessaire pour ensuite se voir confier des dossiers examinés à la Cour suprême.

Parmi ceux et celles qui plaident dans notre corpus, on distingue différents profils, selon plusieurs paramètres. En premier lieu, leur fréquence d'apparition devant la cour : il convient en effet de distinguer les habitués de la Cour (surnommés *repeat players* ou *avocats vétérans*) de ceux n'ayant plaidé qu'une seule ou peu de fois⁶⁹ (voir Figure 2).

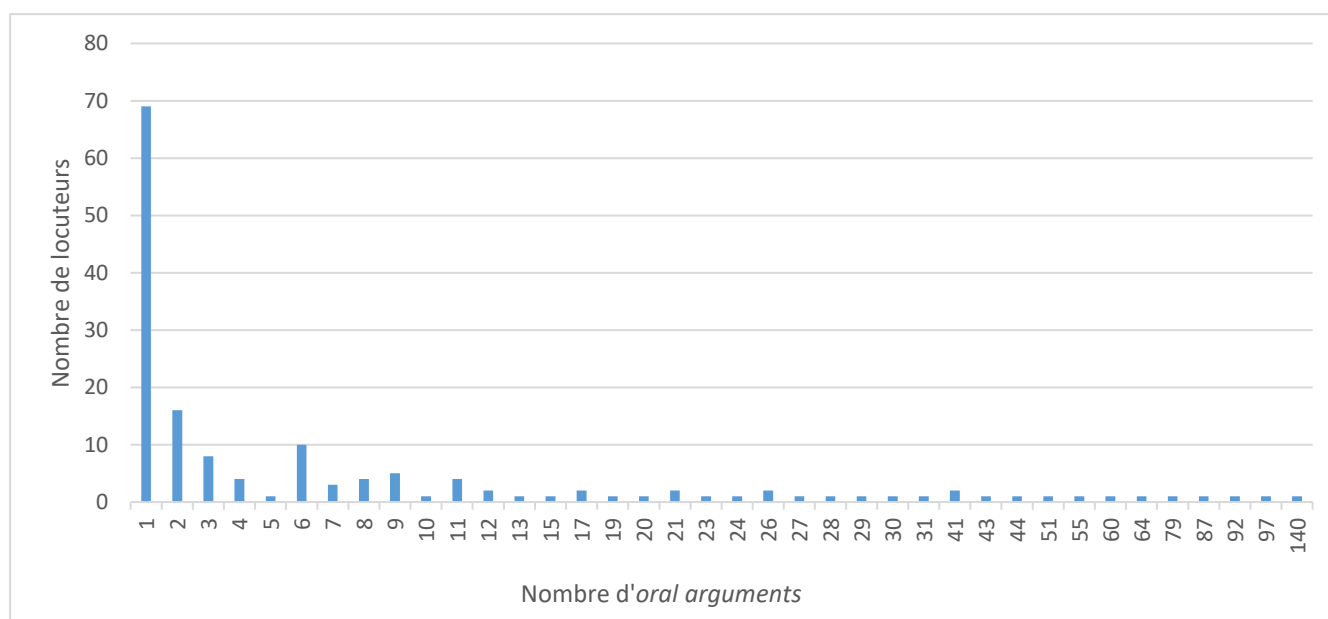


Figure 2 : Total des oral arguments des avocats de notre corpus en mars 2020

⁶⁹ Nous avons calculé les statistiques suivantes sur la base des données disponibles sur le site <https://www.oyez.org/>, consacré à la Cour suprême.

En mars 2020, au moment où notre corpus s'arrête, 23,5% des avocats qui y sont présents avaient plaidé au moins dix fois dans toute leur carrière, 32,5% entre neuf et deux fois, et 44% d'entre eux une seule. La majorité d'entre eux n'a donc plaidé qu'à une seule occasion, ce qui signifie qu'ils ne sont pas des habitués de la Cour. Cette disparité s'explique notamment par l'âge (plus il est important, plus on peut considérer qu'il est logique que l'avocat ait plaidé de nombreuses fois), mais surtout par le type d'emploi exercé : ceux qui travaillent dans des cabinets spécialisés dans les affaires relevant de la Cour suprême ou pour le service du *Solicitor General* (qui représente l'État fédéral à la Cour) sont évidemment beaucoup plus susceptible de plaider à la Cour. Depuis les années 1980, les avocats représentant des clients autres que le gouvernement fédéral sont de plus en plus expérimentés et spécialisés dans les appels à la Cour suprême. La plupart sont issus de cabinets privés spécialisés dans les litiges à la Cour suprême, et une majorité d'entre eux a précédemment travaillé dans les services du ministre de la justice des États-Unis (*Attorney General*) ou de son adjoint (*Solicitor General*), ou encore comme assistants de justice à la Cour (Baum, 2022, p. 74) ; ils connaissent donc très bien le fonctionnement de la Cour et des *oral arguments*.

De fait, le type d'employeur est un autre paramètre de diversité de profil des avocats à la Cour : certains travaillent pour le gouvernement fédéral ou d'un État, d'autres pour des cabinets privés gigantesques possédant un service spécialisé dans les affaires de la Cour suprême, d'autres dans des cabinets plus modestes. À ce critère se combine celui de la géographie du lieu de travail de l'avocat : si certains sont basés au cœur de Washington D.C., d'autres exercent dans d'autres États, et n'ont que très peu de contact avec la Cour et les *repeat players*.

3.4.3.3 Les juges et les avocats de la Cour suprême : deux communautés spécialisées professionnelles complexes

En suivant la définition de Van Der Yeught (2016), nous avons précédemment affirmé qu'aux États-Unis, les juges et les avocats faisaient partie de deux communautés spécialisées professionnelles séparées, car ils ne poursuivaient pas les mêmes objectifs (p.125). Ce constat

est au premier abord valable pour les juges et les avocats de la Cour : les membres des deux professions ne partagent pas le même objectif lors d'une audience. Cependant, nous souhaitons ici revenir sur cette observation, qui mérite d'être précisée et nuancée dans le cadre de notre étude.

S'il est vrai que les juges de la Cour ne poursuivent pas toujours les mêmes buts que les avocats plaidant face à eux, cela ne signifie pas pour autant qu'il n'existe aucun lien entre les membres des deux professions, comme nous l'ont expliqué certains des avocats que nous avons interviewés. Ce ne signifie pas non plus que certains objectifs ne sont pas communs aux deux professions lors de l'audience. Bien au contraire : certains avocats entretiennent ou ont entretenu des relations cordiales, voire amicales, avec des juges. Bien que deux avocats avec lesquels nous avons échangé, exerçant dans des États éloignés de Washington D.C, nous aient fait part de leur absence de relations amicales et même sociales avec les juges du fait de leur éloignement géographique (avocats A1, A3), d'autres nous ont relaté côtoyer les juges. L'avocat A5 nous a ainsi confié avoir été parfois invité à des événements où se trouvaient les juges actuels de la Cour, sans pour autant avoir noué des relations amicales avec eux. Deux autres, dont les cabinets se trouvent à Washington D.C., semblaient être relativement proches des juges de la Cour, au point de tous les connaître. C'était ainsi le cas de l'un d'entre eux, même si lorsque le juge a été nommé à la Cour, leur relation amicale s'est interrompue (avocat A4). L'avocat A2 a quant à lui déclaré connaître tous les juges de la Cour ; plus particulièrement, il a travaillé plusieurs années dans le même cabinet que l'un des juges actuels, et était proche de lui, au point de se recevoir l'un chez l'autre. Ces deux avocats nous ont cependant expliqué avoir cessé toute activité d'ordre amical avec les juges dès leur nomination. Cette proximité dont certains nous ont fait part peut également être liée au fait que plusieurs avocats de notre corpus ont été assistants de justice pour les juges de la Cour ou pour des juges fédéraux qui sont ensuite devenus juges de la Cour. Parmi les avocats de notre corpus, on peut ainsi citer, Shay Dvoretzky (Justice Scalia 2001-2002), Joseph Palmore (Justice Ginsburg, 2001-2002), Brian Burgess (Justice Sotomayor, 2012-2013), David Frederick (Justice White, 1991-1992), Pamela Karlan (Justice Blackmun 1985-1986) ou Lisa Blatt (Juge Ginsburg 1989-1990, quand elle était encore juge fédérale). Le fait est donc que lorsqu'ils plaident, certains avocats connaissent déjà les lieux et leurs interlocuteurs ; leur crédibilité en tant que professionnels est déjà établie (avocats A1, A2). Au contraire, ceux qui interviennent pour la première fois doivent « se battre » afin de gagner la leur, et ce dès

l'envoi du premier *brief* pour qu'une affaire soit sélectionnée par la Cour (avocat A2). Ceci étant dit, l'avocat A1 a réfuté toute possibilité de favoritisme lors des audiences ; selon lui, on ne peut supposer des juges une différence d'appréciation de la crédibilité d'un avocat entre un inconnu de la Cour et un autre habitué des lieux. En tout état de cause, il paraît évident que certains de ces professionnels plaident à la Cour semblent être plus proches de la communauté des juges que de celle des avocats au sens large : des *repeat players* tels que Carter G. Phillips ou Paul D. Clement, qui ont plaidé plusieurs dizaines de fois à la Cour, ont plus de liens avec les juges qu'avec des avocats inscrits au Barreau mais éloignés géographiquement ou qui n'ont jamais ou peu plaidé.

Concernant leurs relations confraternelles, il semble exister une communauté d'avocats exerçant à Washington D.C. ou dans les États proches, qui se connaissent et s'entraident pour la préparation des affaires. L'avocat A2, qui exerce à Washington D.C., nous a ainsi expliqué :

There is this relatively small and very collegial group of lawyers who appear regularly before the Supreme Court, and I consider most of them my friends. (avocat A2)

Cependant, ceux résidant dans des États éloignés de la capitale fédérale du pays ne sont pas autant intégrés dans ce cercle d'avocats de la Cour, comme nous l'ont confié les avocats concernés auxquels nous avons posé la question :

There's this group in these several firms, and many of them used to be in the Solicitor General's Office. They all know each other; they know many of the Justices and they've clerked for the Supreme Court Justices. (...). And we, as [attorneys who do not belong to that group], are very much on the outside of that. (avocat A1)

Ce constat est partagé par l'avocat A3 :

There clearly is a community of what I'll call "the predominant Supreme Court bar". The lawyers who've generally been formerly clerks of the Supreme Court, located in Washington, formerly Solicitor Generals of the US, ((things)) like that, who appear regularly. When you're out in the countryside as we are, the number of cases that you have that will end up in the Supreme Court are rare. And therefore, you are not one of the regulars in the Supreme Court bar by any means. (avocat A3)

Si les avocats du Barreau de la Cour font donc bien partie d'une même communauté spécialisée professionnelle dans le sens où ils partagent un même objectif (de façon générale,

répondre efficacement aux questions des juges et ainsi faire gagner leur client, tout en demeurant honnête envers la Cour), cela ne signifie pas pour autant qu'ils forment tous un seul et même groupe homogène. Il y existe au sein de cet ensemble différents réseaux, apparemment surtout déterminés par la géographie et les expériences professionnelles antérieures. Toutefois, ceux-ci peuvent se recouper, notamment lors de la préparation des *briefs* et des *oral arguments*. L'avocat A1, dont l'*oral argument* était le premier, a ainsi bénéficié de l'aide d'un collègue expérimenté, ce qui lui a ensuite permis de faire des *moot courts* avec des avocats d'un cabinet de Washington D.C. habitué aux affaires de la Cour suprême.

Des liens existent donc entre la communauté des juges de la Cour suprême et celle des avocats du Barreau de cette Cour. Il ne s'agit pas de deux mondes séparés, mais plutôt de deux communautés qui se rejoignent parfois, au gré des affinités et hasards professionnels. Au sein même de la communauté des avocats inscrits au Barreau de la Cour, les liens sont plutôt lâches et dépendent surtout du lieu de travail des avocats et de leurs lieux d'études et expériences professionnelles antérieures. Surtout, pour notre étude, il conviendrait peut-être plutôt de présenter cette situation de la façon suivante : aux côtés des deux communautés spécialisées professionnelles aux États-Unis, les juges et les avocats, on trouve également celle des juristes d'élite de Washington D.C., qui bien souvent ont fréquenté les bancs de la même université, sont ou ont été collègues et entrent fréquemment en contact lors d'événements sociétaux ou professionnels. Ainsi, les juges du corpus et les avocats qui plaident et exercent à Washington D.C. appartiennent aux deux communautés, ce qui est possible selon Swales (2016, p. 14). En effet, Swales explique être lui-même membre de plusieurs communautés : celle de l'établissement universitaire dans lequel il travaille, mais également, de façon plus large, à celle du monde de l'Anglais académique (Swales, 2016, p. 14). De la même façon, les neuf juges appartiennent simultanément à la communauté spécialisée professionnelle des juges américains, mais également à celle des juristes d'élite de Washington D.C. Les avocats intervenant pendant les *oral arguments* et exerçant dans cet État sont eux à la fois membres de la communauté des avocats américains et de celle des juristes d'élite de Washington D.C. Par ailleurs, on peut considérer que, lors des *oral arguments* pour une affaire, certains objectifs des juges et des avocats ne convergent pas dans la même direction et les *oral arguments* seraient alors sous certains aspects l'un des exemples de la communauté spécialisée et discursive des juristes américains à l'œuvre. Concernant les *oral*

arguments eux-mêmes, les juges et les avocats poursuivent des objectifs différents ; cependant, certains de ces objectifs sont communs aux deux communautés, car avocats et juges sont tous juristes. Par exemple, celui de mener à son terme le processus juridique permettant non seulement la défense de la Constitution et des lois américaines, mais aussi des libertés individuelles des citoyens. Dans cette communauté discursive spécialisée temporaire, les dynamiques de pouvoir et de préservation des faces sont alors à l'œuvre.

3.5 Résumé du Chapitre 3

Dans ce chapitre, nous avons présenté les *oral arguments* et leurs participants en les replaçant dans le contexte plus large du système politique et juridique des États-Unis. Nous avons tout d'abord montré que les États-Unis étaient un pays à la culture juridique singulière, puisque construit sur le modèle de la famille de *common law*, mais avec des emprunts aux systèmes romano-germaniques. Les États-Unis se caractérisent ainsi par la prégnance de la Constitution, considérée comme un texte sacré, mais aussi de la jurisprudence et donc de la figure du juge. De cette culture juridique découlent également l'organisation et la conception des professions de juge et d'avocat, qui sont très différentes de celles que connaissent les Français. C'est dans ce contexte de prééminence de la Constitution, de la jurisprudence et du juge que s'est construite la Cour suprême, la plus puissante du pays. Chargés de s'assurer du respect de la Constitution et de la loi fédérale, ses neuf juges jouissent d'un pouvoir exceptionnel sur la vie des Américains, en ce qu'ils exécutent mais créent aussi du droit lorsqu'ils tranchent des litiges et rédigent leurs *opinions*. Avant de statuer sur une affaire donnée, les juges et les avocats des parties pour une affaire se livrent à un exercice interactionnel complexe, les *oral arguments*. Cette audience publique et fondamentalement argumentative, mélange de conversation, de session de questions-réponses et de présentation orale, est la seule face visible du processus décisionnel de la Cour. Elle est marquée par des dynamiques conversationnelles complexes qui se comprennent en termes de négociation de pouvoir et d'efforts de préservation des faces entre des participants aux statuts institutionnels inégaux. Elle met en scène des juges et des avocats qui ne forment toutefois pas deux mondes clairement distincts. Le statut prestigieux des juges ne fait pas d'eux des êtres isolés du reste de Washington D.C. et du pays. Juges comme avocats appartiennent à la communauté des

juristes ; de plus, les avocats d'élite de D.C. et les juges de la Cour entretiennent souvent des liens professionnels voire amicaux. Occasion unique pour les juges de poser leurs questions sur des sujets qui n'auraient pas trouvé de réponse à la lecture des pièces écrites soumises par les avocats ou d'utiliser les audiences comme moyen de réunir des arguments pour convaincre leurs collègues, de défendre une dernière fois leurs clients pour les avocats, considérés comme plus ou moins utile, les *oral arguments* n'en sont pas moins scrutés par les observateurs et savamment préparés par les juges et les avocats.

Partie 2 – Méthodologie

Dans la lignée des CADS (Partington, 2008), notre étude des échanges entre juges et avocats lors des *oral arguments* repose sur des analyses quantitatives et qualitatives en corpus. Dans cette partie, nous détaillons tout d'abord la raison pour laquelle nous avons choisi une approche par corpus, ainsi que nos hypothèses et nos questions de recherche qui guideront nos analyses (Chapitre 4). Nous expliquons ensuite la façon dont nous avons sélectionné, compilé et organisé notre corpus, ainsi que les outils utilisés et la méthode suivie pour mener nos recherches dans le corpus (Chapitre 5). Enfin, nous décrivons comment nous avons ponctuellement emprunté aux méthodes et objectifs de l'ethnographie via des entretiens avec des avocats de la Cour, afin de nourrir notre analyse (Chapitre 6).

Chapitre 4 – Réflexions théoriques et choix méthodologiques

Dans cette partie, nous motivons notre choix d'une approche par corpus, et plus particulièrement celui de nous inscrire dans la lignée des CADS. Nous présentons également la textométrie et les principaux outils d'analyse qu'elle offre. Enfin, nous présentons nos hypothèses, nos questions de recherche et la méthode globale suivie dans ce manuscrit pour analyser les dynamiques conversationnelles à l'œuvre dans les *oral arguments*.

4.1 Les raisons du choix d'une approche par corpus et des CADS

Commençons tout d'abord par expliquer la raison pour laquelle nous avons choisi d'utiliser l'approche par corpus pour étudier les *oral arguments*. S'il ne fait aucun doute, comme nous l'avons montré dans le Chapitre 1, que les corpus sont omniprésents dans la recherche en analyse en linguistique aujourd'hui, quelle est vraiment leur valeur ajoutée ? Que permet l'usage d'un corpus par rapport à la lecture attentive d'un texte pour étudier un phénomène linguistique ? L'intérêt principal de l'approche par corpus, notamment dans le cadre des CADS, est qu'elle permet justement de pallier les lacunes de l'analyse du discours, trop souvent qualitative, comme le disent Partington et Biber et al. :

At the same time as Thompson was writing this analysis of an individual text, Stubbs (1996) was instead highlighting the potential of corpus studies to uncover non-obvious meanings in collections of texts. What Stubbs and CADS in general argue, then, is that many forms of discoursal and ideological meanings are created by repetition, incrementally (Baker, 2005), and are created intertextually and transdiscursively, often over considerable numbers of texts and across different discourse types, and so these meanings are not visible in the study of small quantities of data. But they may well become more obvious to the panoramic view afforded by corpus techniques. (Partington, 2017, p. 348)

[Text corpora] provide a large empirical database of natural discourse, so that analyses are based on naturally-occurring discourse structures and patterns of use rather than intuition and perceptions, which often do not accurately represent actual use. They enable analyses of a scope not feasible otherwise, allowing researchers to address issues that were previously intractable. (Biber et al., 1994, p. 169-170)

Dès lors, l'utilisation de corpus offre la possibilité de mener des analyses plus complètes et objectives en ce que ces dernières se fondent sur de grands volumes de texte. D'après Rastier, l'accès aux corpus reste ainsi le moyen scientifiquement éprouvé de parvenir à des analyses fines, par exemple pour étudier la polysémie ou les valeurs des formes grammaticales (Rastier, 2004). Le plus souvent, ces analyses sont rendues possible par l'utilisation de concordanciers et logiciels textométriques dédiés, tels Antconc, Wordsmith, TXM ou SketchEngine, permettant de trier les données selon un certain nombre de critères (fréquence, collocations, mots-clés, *n-grams*, etc.) via des commandes spécifiques. Nous détaillerons les outils que nous utilisons en 4.2 (voir p.151).

Par ailleurs, comme indiqué au Chapitre 1, notre approche pour analyser les *oral arguments* s'inscrit plus particulièrement dans la lignée des CADS. Après les avoir décrites dans ce même chapitre, nous allons à présent expliquer ce qui nous a incité à nous inscrire dans la continuité des travaux de ce champ disciplinaire. Tout d'abord, comme nous l'avons expliqué dans le Chapitre 1, nous partageons la vision de Partington du discours. Selon lui, le discours est un « véhicule à la communication », qui « fait des choses » et, surtout, qui est étroitement lié à la notion de positionnement (Partington, 2018, p. 2) et donc aux concepts clés de notre étude tels que nous les avons présentés dans le Chapitre 1. Les CADS sont ainsi définies comme l'étude même de la langue conçue comme « discours communicatif » et qui utilise les corpus pour mener à bien les analyses du chercheur (Partington, 2013, p. 10). Leur cadre était donc tout indiqué pour notre recherche. Outre ces éléments, un point particulièrement intéressant des CADS pour notre thèse est que nombre de ces travaux cherchant à analyser un discours en particulier sont menés sur des transcriptions d'échanges oraux sans pour autant faire de l'analyse de conversation, notamment ceux de Szczyrbak (Szczyrbak, 2016, 2018b, 2018a, 2019, 2020) qui s'intéresse au discours en salle d'audience, de Taylor qui étudie celui du discours institutionnel (Taylor, 2006, 2011) et de Partington qui travaille sur celui des conférences de presse de la Maison Blanche (Partington, 2003). Szczyrbak explique ainsi adopter une approche « non-orthodoxe » de ses corpus oraux, car elle combine étude

quantitative des structures récurrentes et analyse qualitative des interactions individuelles et tours de parole, tout en soulignant que son travail diffère de l'analyse de conversation, celui-ci ne s'intéressant pas à la prosodie (Szczyrbak, 2019, p. 77). Les corpus utilisés par Partington, Taylor et Szczyrbak ne contiennent ainsi aucune annotation phonétique, et font l'objet d'analyses à la fois quantitatives et qualitatives. Nos objectifs et méthodes de recherche (révéler des phénomènes non évidents au premier abord, utiliser une diversité d'approches, comparer deux corpus) s'inscrivent dans ceux des CADS et notre corpus étant constitué de transcriptions similaires (en termes de contenu et de type d'annotation) à ceux de chercheurs qui se placent dans le champ des CADS, nous avons dès lors choisi de nous inscrire dans la lignée de ces études pour notre thèse.

4.2 L'approche corpus : définitions et outils

En France, la linguistique de corpus s'est d'abord discrètement développée sous le nom de *lexicométrie*, puis de *textométrie* à partir des années 2000. La textométrie étudie le lexique ainsi que d'autres éléments de description, qu'ils soient linguistiques ou textuels (Pincemin, 2020). Pour ce faire, elle a élaboré ses propres outils d'interrogation de corpus, notamment TXM (Heiden et al., 2010), qui est le logiciel principal que nous utilisons dans notre thèse. Aujourd'hui, textométrie et linguistique de corpus désignent les mêmes réalités et font les mêmes choses, le premier faisant référence à l'école française et le second à l'école anglophone et internationale. D'ailleurs, en anglais, ces deux termes correspondent à *corpus linguistics* (Bondi & Scott, 2010). Puisque nous nous inscrivons dans la lignée des CADS – un cadre théorique développé dans le monde anglophone – nous choisissons de parler de *linguistique de corpus*. La linguistique de corpus (ou textométrie) n'étudie pas seulement le décompte et la répartition des mots dans un texte ou un corpus, mais également les structures textuelles ou la morphosyntaxe⁷⁰. Cette approche est par ailleurs à la fois quantitative (calculs de fréquence par exemple) et qualitative (via des outils de navigation qui permettent de se

⁷⁰ La morphosyntaxe est l'étude conjointe de la morphologie et de la syntaxe. « La morphosyntaxe concerne l'ensemble des structures qui permettent de construire grammaticalement un énoncé. Elle porte aussi bien sur les formes des mots, flexions régulières et irrégulières, variantes irrégulières de certains noms et verbes, l'agencement des marques syntaxiques autour du nom (déterminants, etc.), du verbe (pronoms, etc.), de l'adjectif, de l'adverbe, et enfin de l'organisation des mots et groupes de mots dans un énoncé ou une phrase » (Parisse, 2009, p. 1).

concentrer sur des contextes précis) : elle accorde donc une place importante au texte pour interpréter les données, puisqu'elle a recours à l'étude des contextes. Les principales fonctionnalités de la linguistique de corpus sont le calcul de concordances (Sinclair, 1991), le calcul des spécificités (Bondi & Scott, 2010) et l'analyse factorielle des correspondances. Les calculs utilisés peuvent être statistiques (spécificités, cooccurrences) ou non (segments répétés, concordances) (Pincemin, 2020, p. 26). Dans notre thèse, nous combinons les fonctionnalités quantitatives et qualitatives, statistiques et non statistiques, comme nous l'expliquerons en 5.7 (p.172).

Plus précisément, nous avons utilisé deux outils d'interrogation de corpus : TXM et SketchEngine, que nous allons présenter succinctement. Nous reviendrons plus en détail sur les fonctionnalités utilisées dans notre recherche en 5.7 (p.172).

Développée par Heiden *et al.*, TXM est une plateforme se présentant sous la forme d'un logiciel qui combine plusieurs techniques permettant d'analyser des corpus de textes et de mener des analyses de linguistique de corpus. Elle requiert l'installation préalable d'un logiciel sur l'ordinateur et offre la possibilité d'importer des fichiers, à condition toutefois que ces derniers soient dans un format lisible par TXM. À l'instar de certains autres logiciels d'interrogation de corpus, cet outil possède des fonctions de bases qui sont documentaires (contexte, concordance), statistiques (spécificités) et multidimensionnelles (AFC, pour Analyse Factorielle de Correspondance). TXM possède également des fonctionnalités plus poussées reposant sur un modèle probabiliste, notamment avec le calcul de cooccurrences, ainsi que la possibilité, via le langage d'interrogation CQP ou *Corpus Query Language* (Christ, 1994), de rechercher des motifs dans un texte en utilisant des catégories syntaxiques plutôt que des mots (par exemple toutes les occurrences de <pronoms personnel + nom>) (Leblanc, 2017, p. 35). Par rapport aux autres outils, cette plateforme permet surtout une grande liberté de configuration du corpus, notamment la possibilité d'encoder les locuteurs d'un corpus oral, de créer des sous-corpus à partir de métadonnées des textes (locuteurs, sous-parties des textes, date...), de construire des partitions (permettant des analyses contrastives) ou encore de modifier et créer des annotations (*Qu'est-ce que TXM?*, s. d.). TXM a enfin l'avantage de pouvoir se passer de connexion internet et d'être totalement gratuit, contrairement à SketchEngine (Kilgariff et al., 2014).

En complément de TXM, nous avons utilisé ponctuellement l'outil SketchEngine (Kilgarriff *et al.* 2014), qui lui ne nécessite pas l'installation préalable d'un logiciel, puisqu'il s'agit d'une plateforme accessible en ligne. Les fichiers peuvent être déposés sur un compte personnel dans une grande variété de formats. Une fois cette opération réalisée, SketchEngine propose l'étiquetage automatique du corpus ; lorsque le processus de création du corpus est terminé, ce dernier peut être consulté en ligne. SketchEngine possède comme TXM des fonctions de base (contexte, concordance) mais également d'autres non disponibles sur TXM, comme le *wordsketch* (qui permet d'afficher un résumé du comportement grammatical et collocationnel du mot recherché et donc d'en avoir une vision synthétique) ou la génération de n-grammes⁷¹.

4.3 Postulat de départ, hypothèses et questions de recherche

Notre postulat de départ est le suivant : en participant aux *oral arguments*, les avocats et juges coconstruisent à la fois le contenu des échanges et les relations interpersonnelles qui s'y déroulent. Au cours de l'échange, chaque participant cherche à convaincre ses interlocuteurs ou à développer son point de vue en ayant recours à des dispositifs linguistiques leur permettant de se positionner par rapport à leurs énoncés et à leurs interlocuteurs. Or, les juges et les avocats ayant un statut, un rôle et des buts différents, les relations entre ces deux types de participants lors des *oral arguments* sont, dès le début, asymétriques et hiérarchisées. Dès lors, les modalités de positionnement ne sont pas les mêmes. Dans la salle d'audience, les juges sont ceux qui détiennent le plus de pouvoir institutionnel, à la fois réel et symbolique ; ce sont donc eux qui, en théorie, contrôlent l'audience et les interactions verbales qui s'y produisent, tant en termes de forme que de contenu. Les avocats, pour leur part, ne sont pas en position de force lors de l'audience ; théoriquement, ils ne sont donc pas en mesure d'en contrôler tout ou partie. Or, le pouvoir est, nous l'avons vu, négociable : si le pouvoir institutionnel des participants ne peut être modifié, leur pouvoir situationnel est lui sans cesse

⁷¹ Les n-grammes sont des « séquences de *n* éléments consécutifs (caractères, mots, etc.) extraites d'un texte ». (Née, 2017, p. 22)

remis en jeu lors d'une interaction, et il est alors tout à fait possible qu'un avocat contrôle momentanément l'audience, comme nous l'ont expliqué certains avocats avec lesquels nous sommes entretenus (avocats A2, A3, A6). Ce renversement peut notamment se produire lors qu'un avocat profite de la question d'un juge pour, après y avoir brièvement répondu, aborder un point de droit qui est crucial à ses yeux. De fait, la construction mutuelle des *oral arguments* par les participants – tant au niveau de la forme que du contenu – peut s'interpréter en termes de dynamiques de pouvoir. Ces dynamiques se manifestent dans les prises de position des locuteurs et donc dans leur argumentation, et leurs modalités varient selon le type de locuteurs. Mais pour qu'il puisse continuer à se dérouler, l'échange doit se faire de façon à éviter toute confrontation brutale : pour cela, les participants utilisent la politesse, qui vise à préserver leur face et celle de leurs interlocuteurs. Dès lors, tous ces éléments font que les participants suivent une règle discursive tacite qui influence leur façon de s'exprimer lors de l'échange.

De ce postulat découlent deux hypothèses :

- a) Les juges étant ceux qui possèdent le plus de pouvoir institutionnel, ils contrôlent le déroulement de l'audience (en termes de contenu et de relations interpersonnelles). Ils adoptent un discours dominant (Gibbons, 2003), avec peu de dispositifs de réserve, de *boosters* et des dispositifs de politesse suivant le minimum requis pour que l'interaction puisse continuer à se dérouler. Dépourvus d'égales compétences, les avocats doivent dès lors convaincre les juges et utilisent donc davantage de *boosters* pour donner du poids à leur argumentaire, tout en ayant recours à des dispositifs de réserve et des stratégies de politesse pour préserver la face des juges et la leur.
- b) En vue de maintenir leur contrôle de la conversation ou d'en négocier les modalités, les juges et les avocats emploient des stratégies différentes, tenant ainsi des discours divergents et identifiables par des marqueurs caractéristiques.

Afin de vérifier nos hypothèses, nous chercherons donc dans notre thèse à répondre à trois questions. Ces dernières sont formulées d'après les recommandations de Partington sur le type de questions de recherche auxquelles les études se revendiquant des CADS cherchent à apporter une réponse : « Comment P accomplit-il G avec le langage ? », « Qu'est-ce que cela nous apprend sur P ? » et pour les études contrastives, « En quoi P1 et P2 diffèrent-ils dans

leur utilisation du langage ? Cela nous apprend-il quelque chose sur leurs principes et objectifs respectifs ? » (Partington, 2008, p. 100).

Nos trois questions sont donc les suivantes :

1. *Quels sont les principaux marqueurs linguistiques utilisés par les avocats et les juges pour gérer les dynamiques conversationnelles au cours de leur argumentation ? En d'autres termes, quels sont les marqueurs employés pour prendre position, négocier/maintenir leur pouvoir (institutionnel et situationnel) et préserver leur face et celles des autres pendant les oral arguments ?*
2. *Comment ces marqueurs sont-ils employés par chaque type de participant, c'est-à-dire à quelle fréquence, dans quels schémas et dans quels buts ?*
3. *Dans quelle mesure ces marqueurs, les schémas associés, leurs fréquences et leurs buts diffèrent-ils selon le type de participant, et pour quelles raisons ?*

Dans la lignée des CADS, nous avons donc cherché à mener des analyses les plus complètes et fines possibles qui soient à la fois quantitatives et qualitatives pour répondre à ces questions. Partington recommande ainsi un protocole type pour les études en corpus, qui peut être amené à varier selon la recherche menée (Partington, 2008, p. 101-102):

- Step 1: Design, unearth, stumble upon the research question;
- Step 2: Choose, compile or edit an appropriate corpus;
- Step 3: Choose, compile or edit an appropriate **reference** corpus / corpora;
- Step 4: Make frequency lists and run a **Keywords** comparison of the corpora;
- Step 5: Determine the existence of **sets** of key items;
- Step 6: **Concordance** interesting key items (with differing quantities of co-text);
- Step 7: (Possibly) refine the research question and return to Step 2

Nous avons donc suivi ce cheminement pour notre recherche. Concernant l'étape 3, nous avons à la fois comparé les deux corpus entre eux (celui des juges et celui des avocats), mais aussi ponctuellement utilisé un corpus de référence (importé dans TXM) pour déterminer si les résultats obtenus étaient saillants ou non. Ce corpus de référence est un échantillon de 468 648 *tokens* de la section *spoken* du *Corpus of Contemporary American English* (COCA).

Il comprend des transcriptions d'interaction verbales des domaines journalistiques, politiques et juridiques, tels des interviews ou des interrogatoires de témoins.

Dans la suite de cette partie consacrée à notre méthodologie, nous expliquons comment nous avons choisi, compilé et exploité notre corpus. Puis, nous exposons pourquoi et comment nous avons choisi de mener des entretiens avec des avocats de la Cour, et quels en ont été les bénéfices pour notre thèse.

Chapitre 5 - Les corpus et leur exploitation

Les corpus que nous avons nommés AV-LOC (tours de parole des avocats) et JU-LOC (tours de parole des juges) sont le résultat de deux partitions d'un corpus C2, lui-même issu d'un corpus de base C1. Dans ce chapitre, nous expliquons comment nous avons sélectionné, compilé et organisé nos corpus, ainsi que les outils utilisés et la méthode suivie pour les exploiter.

5.1 Critères de sélection des corpus C1 et C2

Le corpus qui sert de base (C1) à notre thèse comprend 112 sessions d'*oral arguments* – une session correspondant à une affaire et de façon générale à deux *oral arguments* et parfois un *rebuttal argument* – s'étalant du 9 octobre 2018 (*Stokeling v. United States*) au 4 mars 2020 (*June Medical Services L.L.C. v. Russo*). Ces dates ont été choisies pour des raisons scientifiques mais aussi pratiques. En premier lieu, afin d'avoir les neuf mêmes juges pour tout notre corpus, pour permettre des comparaisons et analyses justes. En effet, si l'identité d'un ou plusieurs juges avait changé au cours de notre corpus, nos analyses auraient été biaisées, d'autant plus que nous souhaitons au départ analyser également les tours de parole des juges les uns par rapport aux autres⁷². Même en se concentrant sur les échanges juges-avocats, il était crucial d'éviter de telles modifications, qui auraient inévitablement entraîné des changements de dynamiques dans la salle d'audience. Or, notre travail n'a pas vocation à être diachronique.

De fait, le corpus s'ouvre avec la première session d'*oral arguments* à laquelle Brett Kavanaugh a participé⁷³ et s'achève avec la dernière session entendue par la Cour le 4 mars

⁷² Cette piste a rapidement dû être abandonnée par manque de temps.

⁷³ Brett Kavanaugh était au moment où nous avons entamé notre thèse le dernier juge nommé. Depuis, il y a eu deux nouvelles nominations. D'abord, le décès de la juge Ginsburg a entraîné la nomination d'Amy Coney

2020 dans le bâtiment de la Cour suprême, avant que la pandémie de COVID-19 ne contraigne les autorités à suspendre les audiences. Les *oral arguments* ont ensuite repris en mai 2020, au téléphone ; nous avons décidé de ne pas inclure ces audiences dans notre corpus car ils sont par nature différents des *oral arguments* délivrés en personne et ne pouvaient être étudiés comme ceux déjà présents dans notre corpus.

Parmi ces 112 sessions, nous avons fait le choix de ne pas retenir les *oral arguments* dans lesquels les avocats plaidaient en tant qu'Amis de la Cour (57 plaidoiries sur 363). Cette décision, prise après une longue réflexion, se justifie par plusieurs raisons que nous allons à présent exposer.

Certes, ces avocats doivent être inscrits au Barreau de la Cour, tout comme ceux des parties (The Supreme Court of the United States, 2019b, p. 4) et la plupart des avocats plaidant comme amis de la Cour dans notre corpus interviennent également lors d'autres affaires en tant que défenseurs d'une partie. De plus, de nombreuses études s'intéressant à la Cour ne font pas explicitement mention d'une distinction entre *oral argument* d'un avocat d'une partie ou d'un avocat ami (Epstein et al., 2010; T. R. Johnson, Black, & Wedeking, 2009; Patton & Smith, 2017; Schubert et al., 1992; Wrightsman, 2008).

Cependant, plusieurs éléments nous ont conduit à penser que dans le cadre de notre étude, leurs *oral arguments* devaient être différenciés de ceux des avocats des parties, et ont motivé notre décision de ne pas les inclure dans notre corpus. Tout d'abord, leur temps de parole est beaucoup plus court que celui des avocats (entre dix et quinze minutes environ contre trente min), puisque ce temps est pris sur celui du défenseur d'une des deux parties en présence (M. M. C. Roberts, 2012, p. 30; Shapiro, 1984, p. 550; Wrightsman, 2008, p. 5). De fait, l'architecture et le contenu de leur présentation s'en retrouvent modifiées, par rapport à un *oral argument* classique. Shapiro indique ainsi :

This rigid time restriction calls for special condensation and dexterity. There is no occasion to spend any time on the facts. Counsel should give a quick introduction summarizing his position and the ground to be covered during the allotted time. Then he should embark immediately upon the two or three main points that must be addressed. One must be skillful at weaving main points into answers to

questions, and steering the argument back into meaningful channels, when only ten or fifteen minutes are available. (Shapiro, 1984, p. 550)

De plus, leur rôle lors d'une audience diffère de celui des avocats des parties, puisqu'il s'agit pour eux de chercher à influencer les politiques induites par les décisions de la Cour et les principes juridiques qu'elle établit (Hansford, 2004, p. 220) et non pas de défendre directement les intérêts de leur client. Ils sont ainsi assimilables à une « troisième partie » (*third party*) (M. M. C. Roberts, 2012, p. 22) ou à des « non-parties » (*nonparties*) (Segal & Spaeth, 2002, p. 280). Lorsqu'ils ne représentent pas le gouvernement (souvent via la personne du *Solicitor General*), les avocats amis interviennent au bénéfice de groupes d'intérêts et lobbys (Baum, 2022, p. 77; Collins, 2007). Plaidant en tant qu'Amis, ils ont donc un rôle discursif différent de celui des avocats des parties, ce qui implique une grille de lecture différente de leur langage et de leurs interactions avec les juges. Enfin, certains ouvrages et articles étudient les avocats amis en les distinguant des avocats des parties (Caldeira & Wright, 1990; M. M. C. Roberts, 2012) ou bien en différenciant le statut du *Solicitor General* lorsqu'il parle comme avocat d'une partie ou ami (Pacelle Jr, 2006; Segal, 1988), montrant ainsi que les enjeux sont différents comparés aux avocats des parties. Compte tenu de tous ces éléments, nous avons donc choisi de ne pas inclure les plaidoiries des avocats amis dans notre étude.

5.2 Source du corpus C1

Lorsque nous avons commencé notre thèse en septembre 2019, il n'existait pas – et c'est à notre connaissance toujours le cas – de corpus prêt à l'emploi des *oral arguments* disponibles sur internet⁷⁴. Nous avons donc créé notre propre corpus à partir des transcriptions des audiences disponibles librement en ligne et de façon permanente sur le site internet officiel de la Cour suprême⁷⁵, au format PDF. Ces transcriptions, considérées comme officielles, sont publiées chaque jour après que la Cour a entendu les *oral arguments* pour une affaire. Depuis octobre 2017, elles sont réalisées par des greffiers travaillant pour la *Heritage Reporting*

⁷⁴ Il existe en revanche un corpus des arrêts (*opinions*) de la Cour suprême des USA. Il est accessible à l'adresse suivante : <https://www.english-corpora.org/scotus/>.

⁷⁵ Le site web de la Cour suprême est accessible à l'adresse suivante : <https://www.supremecourt.gov/>

Corporation, une entreprise privée qui travaille souvent pour le gouvernement américain (*Heritage Reporting Corporation*, s.d.). Les enregistrements audios des audiences sont également publiés sur le site de la Cour suprême.

Les transcriptions se présentent sous la forme de fichiers individuels, un par affaire. Au début de chaque fichier se trouvent une page de garde, la liste des avocats intervenants et un sommaire, et à la fin un index. Les transcriptions des audiences en elles-mêmes se limitent aux paroles prononcées par les locuteurs, reproduites fidèlement (pauses et répétitions incluses, par exemple « because because ») sans aucun détail phonétique ou prosodique. Les tours de paroles sont signalés par des didascalies avec les noms des locuteurs ; les hésitations, pauses ou phrases laissées en suspens sont marquées par deux tirets⁷⁶ ; les rires sont signalés par la mention « Laughter ». Le niveau de détail des transcriptions étant lié aux besoins des futurs utilisateurs (Cook, 1995, p. 45; Goźdz-Roszkowski, 2021, p. 4), il est logique que les transcriptions des *oral arguments* retranscrivent fidèlement (dans le sens où tout ce qui est dit est écrit⁷⁷) les audiences, mais ne contiennent pas de détails phonétiques. En effet, le public cible tel qu'identifié par la *Heritage Reporting Corporation* étant certainement de la communauté des juristes, la presse, voire la population américaine, les transcriptions semblent avoir été faites dans le but de rendre le contenu de l'audience accessible et facilement lisible par le plus grand nombre.

5.3 Description et traitement du corpus pour TXM

Après avoir sélectionné les *oral arguments* figurant dans notre corpus, il a été nécessaire de les modifier afin de les rendre exploitables par des logiciels d'analyse de corpus. Devant la complexité du format des fichiers et n'ayant pas de formation en informatique, nous avons fait appel à l'ingénieur de recherche du laboratoire CLILLAC-ARP où nous avons effectué notre thèse, qui a fourni une aide précieuse et très efficace. Le travail sur le corpus décrit ci-après

⁷⁶ Pour des raisons pratiques ces tirets ont été changés en point de suspension « ... » lors de la phase de compilation pour TXM.

⁷⁷ Nous avons écouté des extraits de plusieurs enregistrements au hasard pour vérifier, et d'après ces passages tout ce qui est dit est retranscrit.

est donc un travail à quatre mains, qui a nécessité de très nombreux échanges par courriels et rendez-vous, pendant nos deux premières années de thèse.

Toutes les opérations de traitement et les modifications décrites dans la suite de ce paragraphe ont été effectuées à partir du corpus que nous appelons C1, c'est-à-dire le corpus avant que nous n'enlevions les *oral arguments* des avocats amis de la Cour. De cette façon, notre corpus est exploitable pour une recherche future qui inclurait ces *oral arguments* ou aurait pour objectif de les étudier seuls.

Nous avons choisi de construire le corpus pour le logiciel TXM 0.8.1 (Heiden et al., 2010), qui permet une grande liberté dans les annotations (avec notamment la possibilité de créer ses propres annotations), de créer des sous-corpus et de modifier semi-manuellement les annotations (pour corriger les inévitables erreurs d'étiquetage) directement depuis l'interface TXM. Les 112 fichiers, au départ au format PDF (voir Figure 3 ci-dessous), ont été convertis au format texte (.txt) et encodés à la norme UTF 8. Puis, nous les avons nettoyés automatiquement : suppression du sommaire, des numéros de lignes, de l'index en fin de fichier, etc. Les fichiers textes ont ensuite été convertis au format XML, afin de les partitionner par sections, chaque section correspondant à un *oral argument* d'un avocat avec une balise de départ `<p id="ORAL ARGUMENT OF THOMAS C. GOLDSTEIN ON BEHALF OF THE RESPONDENTS">` et de fin `</p>`. Dans chaque fichier, des balises permettent également de diviser le texte en tours de parole : `<u loc="MR. GOLDSTEIN">` pour le début du tour et `</u>` pour la fin. En vue de faciliter ces deux étapes (partition en sections et tours de parole), nous avons manuellement établi une liste exhaustive de tous les locuteurs, en cherchant leurs noms dans les fichiers sources. Enfin, chaque fichier est lui-même identifié par une balise pour le différencier des autres, par exemple `<text id="Air">` pour les *oral arguments* de l'affaire *Air & Liquid Systems Corp. v. DeVries*. L'Annexe 1 présente un extrait du balisage complet d'un fichier XML.

1 P R O C E E D I N G S
2 (11:09 a.m.)
3 CHIEF JUSTICE ROBERTS: We'll hear
4 argument next in Case 17-1104, Air and Liquid
5 Systems versus DeVries.
6 Mr. Dvoretzky.
7 ORAL ARGUMENT OF SHAY DVORETZKY
8 ON BEHALF OF THE PETITIONERS
9 MR. DVORETZKY: Mr. Chief Justice, and
10 may it please the Court:
11 Petitioners had no duty to warn about
12 asbestos added to their equipment years or even
13 decades after its sale. That follows from a
14 well-established tort law principle:
15 manufacturers are not liable for injuries
16 caused by third-party goods.
17 That tort law principle --

Figure 3 - Capture d'écran d'un fichier PDF de transcription d'une session d'oral arguments

Le corpus C1 est donc divisé en fichiers (112), sections (363) et locuteurs (179 au total ; 170 avocats et 9 juges)⁷⁸. Chaque fichier correspond à une affaire, bien que dans quelques situations, l'un d'entre eux comprenne deux ou trois affaires qui ont été entendues en même temps par la Cour, le plus souvent parce qu'il s'agit d'affaires jointes (*consolidated cases*)⁷⁹. Les fichiers ont été nommés d'après le premier mot du nom de l'affaire (par exemple, l'affaire *Air & Liquid Systems Corp. v. DeVries* correspond au fichier *Air*)⁸⁰. Les différentes sections

⁷⁸ La liste complète des locuteurs et des informations les concernant est présente en Annexe 2.

⁷⁹ Lorsqu'au moins deux affaires soulèvent des questions similaires ou connexes, la Cour peut décider de les combiner, ce qui permet aux parties et à la Cour de gagner du temps. Joindre plusieurs affaires peut conduire à un jugement unique, ou bien des jugements séparés (*Consolidate definition*, s.d.).

⁸⁰ Voir la liste exhaustive en Annexe 3.

correspondent aux différents *oral arguments* entendus dans une session. Ainsi, dans le fichier *Air*, on trouve trois sections (trois *oral arguments*) :

1. *Oral argument of Shay Dvoretzky on behalf of the petitioners;*
2. *Oral argument of Thomas C. Goldstein on behalf of the respondents*
3. *Rebuttal argument of Shay Dvoretzky on behalf of the petitioners.*

Chaque locuteur du corpus a été identifié et chaque tour de parole annoté comme étant prononcés par le locuteur correspondant, de façon à ce qu'il soit possible d'étudier le discours d'un locuteur en particulier. Il est ainsi possible d'isoler un seul locuteur en créant un sous-corpus, par exemple un sous-corpus « Justice Ginsburg », un autre « Justice Breyer », etc. Ainsi, les caractéristiques discursives d'un seul locuteur peuvent être examinées.

Une fois ce travail effectué, le corpus a ensuite été importé dans TXM, étape lors de laquelle il a été lemmatisé et annoté en parties du discours⁸¹ avec *Tree Tagger* (Schmid, 1995). La conversion des fichiers, leur division en parties, la lemmatisation et l'annotation en parties du discours étant automatisées, nous avons décelé de nombreuses erreurs au fur et à mesure de l'exploration du corpus ; nous les avons donc corrigées automatiquement ou bien, lorsque cette solution n'était pas possible, semi-manuellement. Par exemple, à la suite d'une erreur de traitement, certains textes n'avaient pas été correctement divisés en sections, ce qui rendait les sous-corpus (créés à partir des sections) inutilisables, certains tours de paroles se retrouvant dans le sous-corpus alors qu'ils n'auraient pas dû y figurer. D'autres problèmes ont été rencontrés, notamment au niveau de l'étiquetage en partie du discours (celui de la négation tout particulièrement). La forme contractée des auxiliaires de négation et des modaux à la forme négative avait été mal délimitée lors du premier import dans TXM, avec parfois une délimitation en WORD + *n't* et parfois en WORD*n* + '*t*. Nous avons donc harmonisé le traitement de ces formes⁸². D'autres erreurs de ce type ont été repérées puis corrigées⁸³. En outre, les noms des locuteurs étant étiquetés de façon aléatoire (parfois adjectif, noms propre

⁸¹ La lemmatisation est une opération qui consiste à regrouper les formes occurrentes d'un texte sous des adresses lexicales telle qu'on les trouve dans le dictionnaire. Par exemple les occurrences *claim*, *claims* et *claimed* sont regroupés sous le lemme CLAIM. L'annotation en parties du discours permet d'associer une classe grammaticale à chaque mot (verbe, adjectif...).

⁸² Le traitement automatique de ces formes n'étant pas uniforme, nous les avons uniformisées en WORD + *n't*, sauf pour *can't* et *won't*, car pour ces derniers les délimiter en *ca + nt* ou *wo + n't* n'aurait pas eu de sens. De même, la négation en '*t* était mal étiquetée (tantôt comme adjectif, nom ou encore verbe), et nous avons donc harmonisé l'étiquetage pour *adverbe* semi-manuellement directement dans TXM

⁸³ Par exemple, le lemme de *won't* était marqué comme WIN au lieu de WILL, ou encore certains modaux comme *can* étaient étiquetés comme *nom* au lieu de *modal*.

ou nom commun), nous avons décidé de créer une étiquette <LOC> pour désigner les locuteurs et ainsi les repérer plus facilement.

De plus, il est apparu que même dans les transcriptions disponibles sur le site de la Cour, les greffiers avaient parfois commis des erreurs, notamment au niveau des noms des locuteurs. Il y avait ainsi des fautes de frappe dans certains noms, ou alors des erreurs de dénomination, à l'image des prises de parole du Justice Alito précédées de la didascalie JUSTICE ALITO, sauf dans un cas où le greffier avait écrit JUDGE ALITO ; or, pour TXM, il s'agissait donc de deux locuteurs différents, alors que c'était bien une seule et même personne qui prononçait les répliques. Dans d'autres situations relevées, les greffiers ne différenciaient pas les avocats homonymes dans leurs transcriptions des audiences ; il y avait donc deux Mr. Olson (Eric et Theodore), deux Mr. Wall (Daniel et Jeffrey B.) et deux Mr. Fisher (Jeffrey et Thomas) identifiés comme un seul Mr. Olson, Mr. Wall et Mr. Fisher et dont nous avons dû modifier les noms en ajoutant la première lettre de leur prénom dans le corpus afin de pouvoir les différencier et de leur attribuer leurs tours de parole respectifs.

Ces multiples vérifications et modifications ont été particulièrement chronophages : en effet, chaque modification majeure nécessitait de réimporter tout le corpus dans TXM et donc de vérifier que tout était correct (notamment au niveau des noms des locuteurs, des noms de sections, etc.), ce qui n'était pratiquement jamais le cas. Nous avons délibérément passé beaucoup de temps sur notre corpus car nous souhaitions le publier après notre thèse pour qu'il soit exploitable pour des recherches futures. Il y a eu, au total une dizaine de versions différentes du corpus ; la version définitive date de mai 2021.

Une fois notre corpus prêt, à partir du corpus global (C1), nous avons créé un sous-corpus excluant les *oral arguments* des avocats amis (C2) dans TXM grâce à la commande sous-corpus de TXM. Puisque notre corpus C1 est divisé en sections (une section = un *oral argument*), il nous a suffi de demander à TXM de ne pas intégrer les sections qui avaient dans leur titre les lettres AMIC (pour AMICUS ou AMICI). Puis, à partir du corpus C2, nous avons créé deux sous-corpus, qui constituent les corpus de travail de notre thèse :

- AV-LOC : tous les tours de parole des avocats (803 399 *tokens*)
- JU-LOC : tous les tours de parole des juges (467 143 *tokens*).

Le corpus C2 comprend 112 fichiers, 306 sections et 166 locuteurs au total (157 avocats et 9 juges).

On obtient donc l'architecture suivante pour le corpus dans son ensemble (Figure 4) :

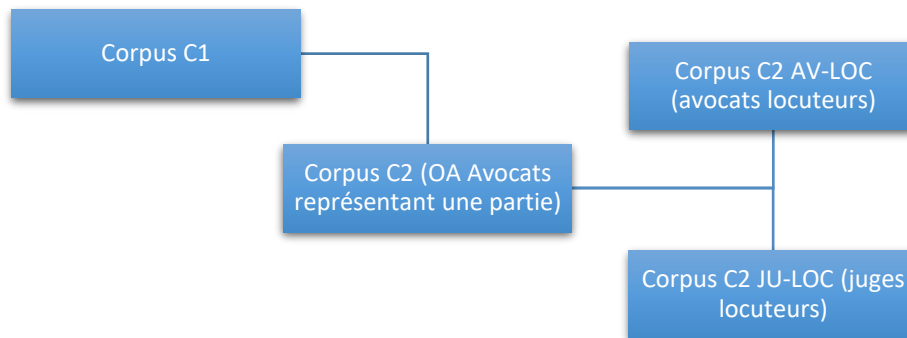


Figure 4 - Architecture du corpus pour TXM

Les données concernant tous les locuteurs avocats du corpus C1 (des parties et amis de la Cour) ont été consignées dans deux documents en annexe. À partir de la liste exhaustive des locuteurs du corpus C1, nous avons effectué des recherches pour avoir une vision plus claire de leur situation et de leur profil. Par exemple, quel était leur statut professionnel au moment de la plaidoirie, s'ils étaient avocats des parties ou Amis dans notre corpus, la date de leur première plaidoirie à la Cour, le nombre de fois où ils parlaient dans notre corpus, etc. De même, nos recherches concernant les juges sont disponibles en annexe.

5.4 Description et traitement du corpus pour Antconc et SketchEngine

Bien que TXM propose des outils d'analyse très utiles et poussés, l'absence de certaines fonctions, notamment les *n-grams* sur SketchEngine, nous ont conduit à mettre en forme notre corpus pour le rendre exploitable par les logiciels d'interrogation de corpus Antconc (Anthony, 2020) et SketchEngine (Kilgarriff et al., 2014), qui requièrent des formats

différents de celui demandé par TXM. Pour ces formats de corpus, le travail a également été réalisé avec l'aide de l'ingénieur de recherche du laboratoire. Il a été possible de conserver les annotations d'origine en partie du discours et les divisions en tours de parole pour Antconc, mais pas pour SketchEngine.

Le corpus pour Antconc a été compilé à partir des deux sous-corpus du corpus C2 dans TXM. En effet, puisque nous avons modifié et créé des annotations dans TXM, le corpus C2 était différent des premiers fichiers txt obtenus lors de la première étape de travail sur le corpus. Après réflexion, nous avons convenu qu'il n'était pas envisageable de repartir des premiers fichiers convertis en .txt (puisque nous souhaitions conserver la division du corpus en tours de parole), ni de ceux en .xml, qui étaient certes divisés en tours de parole, mais n'étaient pas encore annotés en partie du discours.

Cette deuxième version du corpus a donc été constituée grâce à la commande d'exportation de corpus précédemment chargés que propose TXM. Le corpus C1 (contenant le corpus C2, voir Figure 4, p. 165) a été exporté, puis les fichiers par sous-corpus (C2 AV-LOC et C2 JU-LOC) extraits, convertis en txt, puis modifiés et nettoyés manuellement pour que les annotations soient compatibles avec Antconc. À la fin de cette opération, pour chaque groupe de locuteurs (avocats et juges) ont été obtenus des fichiers .txt (un par affaire, donc 112) regroupant toutes leurs prises de parole par affaire. Il existe par exemple deux fichiers *Air* : l'un regroupant les tours de parole des avocats, l'autre ceux des juges. Les fichiers ont ensuite été rangés dans deux dossiers <Avocats-Antconc> et <Juges-Antconc>, qui contiennent chacun 112 fichiers (un par affaire). À l'intérieur de ces derniers, les distinctions entre tours de parole sont conservées, ainsi que l'annotation en parties du discours.

Nous avons ensuite testé ces fichiers en les chargeant dans Antconc, afin de vérifier que les opérations de transformations s'étaient bien déroulées. Malgré quelques problèmes qui ont nécessité des modifications, l'importation s'est bien déroulée, rendant possible l'analyse des deux corpus grâce à ce logiciel.

Voici l'architecture des corpus pour Antconc (Figure 5) :



Figure 5 - Architecture du corpus pour Antconc

Le processus fut plus ardu pour le corpus avec l’outil SketchEngine. Les étapes furent les mêmes que pour Antconc, mais au moment du chargement dans SketchEngine, il est vite apparu que le corpus ne serait pas exploitable : le format d’annotation choisi ne convenait pas et SketchEngine interprétait les annotations en parties du discours telles que « NN » (pour *nom*), « RB » (pour *adverbe*), etc., comme des mots. Afin de pouvoir trouver rapidement une solution – nous avons besoin d’utiliser l’outil *word sketch* –, nous avons décidé d’importer dans SketchEngine la version .txt des fichiers, avec d’un côté les tours de parole des juges et de l’autre ceux des avocats, mais sans les annotations d’origine qui posaient problème à l’outil. SketchEngine proposant un outil d’annotation spécifique, quelques variations dans l’étiquetage du corpus ont été constatées au moment de l’importation par rapport aux deux autres corpus. Puisqu’il était impératif de mener des analyses cohérentes, nous avons décidé de ne pas nous servir de SketchEngine pour rechercher des parties du discours, mais seulement des *n-grams* ou d’autres types d’objets ne nécessitant pas d’étiquetage en partie du discours. L’architecture du corpus pour SketchEngine est présentée en Figure 6.

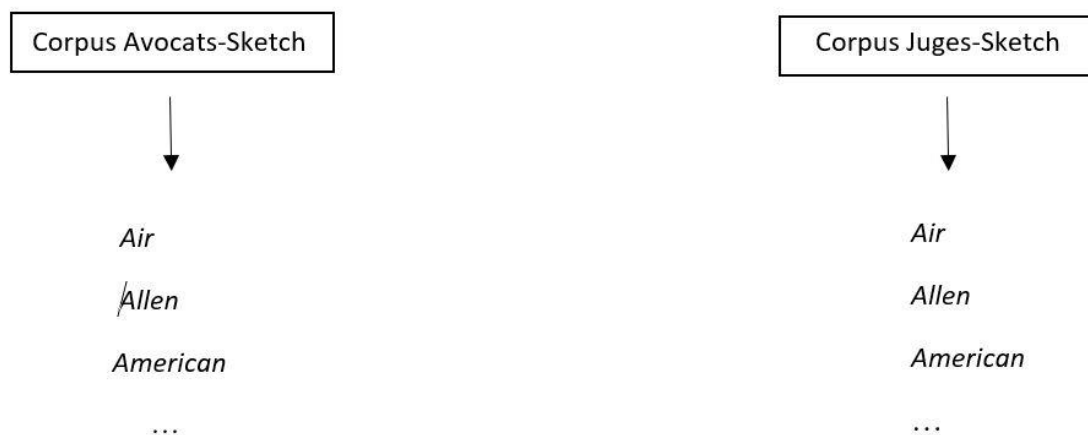


Figure 6 - Architecture du corpus pour SketchEngine

Nous avons donc trois formats du même corpus (pour TXM, SketchEngine et Antconc) qui permettent de mener des analyses variées grâce à ces trois outils textométriques complémentaires. Cette diversité de format nous a été utile pour notre thèse, mais le sera également, nous l’espérons, pour de futures recherches. La conception et la compilation de ces corpus ont constitué une part très importante des deux premières années de notre thèse et un préalable indispensable à toute analyse du discours des avocats et des juges.

5.5 Caractéristiques quantitatives des corpus

5.5.1 Quelle taille pour le corpus C2 ?

Au total, notre corpus C2 est composé de 1 270 542 *tokens*⁸⁴, ce qui est considéré dans la littérature comme un corpus de taille moyenne (Flowerdew, 2004, p. 19). Ce nombre de

⁸⁴ Nous parlons ici de *tokens* et non pas de *mots* car le décompte est différent selon le logiciel d’interrogation de corpus utilisé. Par exemple, TXM compte les signes de ponctuation, qui sont des *tokens* et non des mots. Il s’agit ici du décompte donné par TXM, le logiciel pour lequel notre corpus a été créé. Antconc et SketchEngine donnent un total légèrement différent, car ils ne comptent pas la ponctuation. Il s’agit un problème récurrent avec les

tokens a été contraint par notre volonté d’avoir les mêmes neuf juges dans notre corpus et par l’effet de la pandémie de COVID-19 qui a fait passer les *oral arguments* au téléphone à partir de mars 2020.

Ce nombre de *tokens* ne représente pas un obstacle, bien au contraire. En effet, d’après les différents paramètres établis par Flowerdew visant à déterminer si un corpus est spécialisé ou non, notre corpus l’est, puisqu’il comprend les transcriptions d’un genre juridique spécifique (les *oral arguments*) et a été compilé pour un but précis (comparer comment les juges et les avocats gèrent les dynamiques conversationnelles) (Flowerdew, 2004, p. 21). Or, comme le rappelle Koester, par rapport à des corpus contenant des milliards de mots, les corpus spécialisés de petite ou moyenne taille permettent de replacer les schémas linguistiques statistiquement saillants dans leur contexte ; dès lors, un équilibre entre analyses quantitatives et qualitatives est possible (Koester, 2010, p. 67). Notre corpus est ainsi représentatif des *oral arguments*, puisque lorsqu’un genre spécifique est étudié, il est forcément représentatif dans la mesure où les échantillons collectés représentent ce genre de façon pertinente (Koester, 2010, p. 69). Par ailleurs, les tendances linguistiques identifiées via une étude sur corpus sont stables dès lors que le corpus est composé d’au moins dix textes distincts pour représenter fidèlement un genre dans un corpus (Koester, 2010, p. 70). Si l’on considère qu’une affaire équivaut à un texte, alors nous avons 112 textes : les tendances observées peuvent donc être considérées comme fiables.

5.5.2 Statistiques

Les deux corpus AV-LOC et JU-LOC sont déséquilibrés, c’est-à-dire qu’ils présentent une différence importante en nombre de *tokens* :

logiciels d’interrogation de corpus, car tout dépend de la façon dont ils effectuent la segmentation en *tokens*. Pour la suite de notre thèse, les comptes donnés seront ceux indiqués par TXM, sauf indication contraire.

Corpus	Nombre de <i>tokens</i>
JU-LOC	467 143
AV-LOC	803 399
TOTAL	1 270 542

Tableau 3 - Caractéristiques quantitatives des corpus JU-LOC et AV-LOC

Le corpus JU-LOC contient ainsi 467 143 *tokens*, soit un peu plus de la moitié de la taille du corpus AV-LOC des avocats, qui en contient 803 399. Cette différence interroge : les juges étant 9 fois plus nombreux lors de l’audience, on pourrait s’attendre à ce qu’ils parlent au moins autant que l’avocat seul. Cependant, si l’on revient à notre présentation des *oral arguments* dans le Chapitre 3, on peut affirmer que puisque les juges ont avant tout pour objectif de mieux comprendre les enjeux de l’affaire avant de prendre leur décision, ils vont plutôt être dans la position de ceux qui posent les questions et écoutent les réponses – détaillées – des avocats.

En tout état de cause, les corpus étant de tailles différentes, toutes les fréquences sont normalisées pour pouvoir les comparer ; dans le reste du chapitre, les fréquences brutes et normalisées (pour un million de mots, *PMM* à présent) sont donc indiquées.

5.6 Limitation de notre étude due à la nature du corpus

Avant d’examiner plus avant la méthodologie employée pour mener nos analyses en corpus, nous tenons ici à signaler l’une des limitations principales de notre étude, liée à la nature orale de notre corpus. Ce dernier étant, comme nous l’avons dit précédemment, un ensemble de transcriptions effectuées par des greffiers et non des linguistes, il ne comporte aucune indication quant à la prosodie ou les éléments paralinguistiques. Dès lors, il n’est pas possible d’étudier les caractéristiques phonétiques, prosodiques ou encore paralinguistiques (gestes, regards, etc.) des *oral arguments*. Lorsque l’analyste du discours étudie du discours oral, le

corpus utilisé à cet effet représente ainsi ce que Partington nomme du « once-was-discourse » (Partington, 2013, p. 2), c'est-à-dire un discours qui est devenu texte et qui a perdu ses caractéristiques prosodiques. L'analyste du discours doit donc faire des inférences sur l'interaction et les intentions des locuteurs à partir du texte, tout en sachant que ces inférences peuvent comporter des défauts (Partington, 2013, p. 3; Szczyrbak, 2018b, p. 255). Partington souligne cependant que ce phénomène n'est pas propre à l'analyse du discours, mais est commun à toute la recherche, notamment en histoire ou en critique littéraire, et qu'il ne faut donc pas désespérer devant de telles limitations (Partington, 2013, p. 3). En effet, les données transcrites sont particulièrement pertinentes pour une analyse employant les méthodes de la linguistique de corpus (Heffer, 2005, p. 58). Szczyrbak résume à notre sens très bien la situation dans sa conclusion d'un article consacré à l'étude en corpus des verbes de parole en salle d'audience :

Nonetheless, it may be concluded that – despite the fact that stance and evaluation emerge in myriad intangible ways and despite the limitations that less-than-perfect corpus-assisted analyses of spoken data inevitably involve – counting “the countable” can shed more light on how meanings emerge in interaction, provided that this is always complemented by a detailed investigation of the co-text and a careful consideration of the non-linguistic context. (Szczyrbak, 2018b, p. 255)

En pratique, cette limitation s'est notamment manifestée dans notre analyse des fonctions pragmatiques de certains verbes (dans la Partie 3 de ce manuscrit), lorsque nous avons tenté de calculer les proportions pour chaque valeur associée aux verbes mais que nous avons rencontré un écueil à un certain point dans l'analyse. En effet, la plupart des séquences étudiées sont des marqueurs du discours, donc polysémiques, comme *I think*, *you know*, *I mean*, etc. Ainsi, pour *I think*, plus de 40% des 100 occurrences étudiées n'étaient pas classables car ambiguës en raison de la nature orale du corpus : une analyse prosodique et phonologique était indispensable pour déterminer avec précision la valeur discursive de certaines occurrences. Nous avons échangé avec des collègues phonologues⁸⁵ à ce sujet, en leur faisant écouter les enregistrements correspondants, mais eux-mêmes ont rencontré des difficultés à déterminer la valeur des occurrences qui nous faisaient hésiter. Devant l'ampleur de la tâche, n'étant pas phonologue et par souci d'intégrité scientifique, nous avons donc décidé de ne pas compter les occurrences pour chaque valeur afin de ne pas publier des

⁸⁵ Nous remercions chaleureusement deux collègues de l'Université Paris Cité qui ont accepté de nous accorder du temps pour que nous en discussions ensemble.

résultats incertains. Il s'agit là d'une limitation due à la nature orale de notre corpus, et nous avons donc adapté notre méthodologie d'analyse en conséquence.

En résumé, dans notre thèse, toute analyse dans le champ de l'analyse interactionnelle est impossible et nous nous en tiendrons aux phénomènes observables dans la transcription. Afin de mener des analyses les plus pertinentes possibles, ces dernières seront menées en tenant compte du cotexte et du contexte interactionnel plus large, tout en gardant à l'esprit que nos inférences ne peuvent être parfaites dans l'attente d'éventuels apports de l'analyse interactionnelle.

5.7 Méthode pour l'exploitation des corpus et phénomènes étudiés

Les corpus AV-LOC et JU-LOC ont fait l'objet d'analyses quantitatives et qualitatives, comme le recommandent les tenants des CADS et plus largement de la linguistique de corpus (Biber et al., 1998; Partington, 2013). Dans une démarche comparative, les données relevées dans les deux corpus ont été analysées séparément, puis comparées entre elles. Notre recherche a été guidée par la volonté de relever les caractéristiques discursives saillantes de la construction mutuelle des *oral arguments* par les juges et les avocats. Dès lors, nous présentons dans la suite de ce manuscrit non pas l'étude en détail d'un seul phénomène, mais une pluralité d'éléments complémentaires permettant de mieux comprendre les dynamiques langagières et relationnelles à l'œuvre pendant les débats.

Afin de mener nos analyses, nous avons utilisé des outils textométriques et des outils conceptuels. Les outils textométriques ont permis d'extraire des données des deux corpus ; pour ce faire, nous avons employé en premier lieu TXM, et dans une moindre mesure SketchEngine. En fin de compte, Antconc n'a pas été utilisé, les fonctionnalités de TXM et SketchEngine étant largement suffisantes. Nous avons choisi de nous concentrer sur les mots (lexicaux et grammaticaux) des corpus et les schémas dans lesquels ils étaient employés. Le choix de ce point de départ pour déterminer comment les juges et les avocats coconstruisent

les débats a été motivé par une démarche inductive et la volonté de ne pas « plaquer » sur nos corpus des données observées dans d'autres études. Avant d'aller plus loin, attardons-nous un instant sur la définition de mots grammaticaux et lexicaux.

En linguistique, les mots se divisent en deux catégories : les mots grammaticaux et les mots lexicaux. Les mots grammaticaux sont les plus fréquents dans un corpus et désignent « des mots polyvalents possédant des sens relativement abstraits, tels que les auxiliaires, les conjonctions, les déterminants, les adverbes, les prépositions et les pronoms » (Gledhill, 2015, p. 12). Les mots grammaticaux sont essentiels à la construction de n'importe quel discours en ce qu'ils permettent la construction de combinaisons de mots (Oakey, 2022, p. 187); de fait, l'intérêt de les inclure dans nos analyses est qu'ils vont nous permettre de déceler des schémas et des fonctions qui nous auraient peut-être échappés autrement. Les mots lexicaux recouvrent quant à eux les autres mots du lexique, ceux qui ont le plus souvent un sens dit « plein », comme *argument*, *justice*, *think*, etc.

Afin d'analyser les mots et les schémas associés, nous avons utilisé les commandes *lexique*, *spécificités*, *concordances* et *cooccurrences* de TXM, ainsi que la commande *n-grams* de SketchEngine.

Sur TXM, *lexique* permet de générer la liste de tous les mots d'un corpus, que l'on peut classer par fréquence ou par ordre alphabétique. Les *spécificités* correspondent aux « écarts de vocabulaire entre les sous-corpus, par locuteurs ou par période » (Leblanc, 2017, p. 33). Plus précisément, il s'agit d'une commande qui « calcule une statistique indiquant si les occurrences d'un mot ou d'une requête CQL quelconque paraissent en surnombre (ou en sous-effectif) dans chaque partie d'une partition » (Équipe TXM, 2017, p. 128). En d'autres termes, cette commande offre la possibilité d'évaluer si des mots sont surutilisés ou sous-utilisés dans une partie du corpus par rapport à une autre (ou entre deux corpus), et donc d'apprécier la répartition d'une forme spécifique dans les parties d'un corpus. Le calcul permet d'afficher, pour chaque mot, un indice de spécificité, qui peut aller de -1000 (spécificité négative) à +1000 (spécificité positive) et qui indique le degré de spécificité de chaque forme. Plus l'indice est négatif et proche de -1000, plus le mot est sous-employé ; plus l'indice est positif et proche de +1000, plus le mot est suremployé. Si l'indice est de zéro, alors la forme étudiée n'est pas remarquable et on parle d'une forme banale (Leblanc, 2017, p. 36), et le manuel d'utilisation de TXM précise qu'un mot est considéré comme spécifique

d'une partie à partir de l'indice 3 environ. Ce calcul s'effectue selon le modèle hypergéométrique, selon lequel

une forme est notée spécifiquement positive si sa fréquence dans une partie [ou un sous-corpus] est supérieure à la fréquence théorique attendue, et spécifiquement négative si cette fréquence est inférieure au seuil retenu. (Leblanc, 2017, p. 36)

C'est ce calcul qui nous a permis, en plus de la liste des mots classés par fréquence, de déterminer quels phénomènes linguistiques étaient prégnants dans notre corpus et lesquels nous allions étudier de plus près, comme nous le verrons dans la Partie 3. La fonction *concordance* présente des lignes de texte avec le mot recherché au centre, permettant ainsi de montrer un panorama du comportement lexical et grammatical de ce mot en contexte. Les cotextes gauche et droit donnent des indices des situations dans lesquelles ce mot est employé, de sa fonction discursive et des schémas associés (Oakey, 2022, p. 190-191). La commande *cooccurrences* est un calcul qui permet de déterminer les *tokens* qui ont tendance à apparaître ensemble dans un même environnement (Née, 2017, p. 113); les résultats sont triés par défaut selon leur indice de spécificité. Enfin, sur SketchEngine, la commande *n-grams* permet de générer une liste de séquences contiguës de mots et/ou de caractères, triée par fréquence. Différents réglages permettent par exemple de générer les *n*-grammes contenant un mot spécifique (comme *think*, *know*...), d'obtenir des séquences dont la longueur est comprise entre 2 et 6 *tokens*, etc. Tous ces résultats nous ont permis d'identifier des marqueurs pertinents pour étudier la coconstruction des interactions verbales entre juges et avocats pendant les *oral arguments*. Nous avons alors pu mener des analyses qualitatives à partir de ces résultats, en étudiant attentivement les contextes et en sélectionnant des exemples précis des marqueurs analysés. Une représentation schématique de cette méthode d'exploitation des données, que nous désignons sous l'appellation *méthode de l'entonnoir*, est présentée en Annexe 6 (p. 433).

Les données observables ainsi dégagées grâce aux outils textométriques ont ensuite été interprétées à la lumière de divers outils conceptuels – détaillés dans la Partie 1 de ce manuscrit – et de nos connaissances acquises sur le domaine du droit américain, et notamment nos entretiens avec des avocats. Notre étude étant comparative, toutes les analyses ont été effectuées sur à chaque fois sur les deux sous-corpus. Pour les analyses qualitatives d'échantillons, nous avons lu attentivement les passages des *oral arguments* précédant ou suivant l'échantillon (parfois sur plusieurs pages), afin d'en comprendre précisément le contexte plus large et d'interpréter plus finement le phénomène étudié.

Signalons enfin que nous avons ponctuellement eu recours à un modèle d'intelligence artificielle générative et plus particulièrement à *ChatGPT* (OpenAI, 2023 - version 3.5). En aucun cas nous ne sommes servie de ce modèle pour la rédaction de ce manuscrit, mais uniquement comme médiateur occasionnel dans le Chapitre 9, dans deux cas de figure. D'abord, pour mieux comprendre les tenants et aboutissants de certaines affaires ; ensuite, pour nous rendre intelligible le contenu très technique des passages précédant ou suivant certains échanges que nous souhaitions commenter. Le but était d'utiliser cet outil pour simplifier les sources existantes. En effet, pour les résumés d'affaire et le contenu informationnel des *oral arguments*, le site web *Oyez* en fournit des analyses et résumés, mais qui sont clairement destinés à un public averti⁸⁶. Par exemple, nous avons demandé au modèle de nous expliquer de quoi parlait l'affaire *The Dutra Group v. Batterton* car le résumé disponible sur *Oyez* était compliqué à comprendre pour une non-juriste. À partir de ce résumé, nous avons repris la source officielle et avons comparé les deux textes afin de voir si *ChatGPT* n'avait pas généré d'informations incorrectes ; cela n'était pas le cas. Nous avons également copié-collé le résumé officiel dans *ChatGPT* en lui demandant de le réécrire en des termes plus simples. Grâce à cette version simplifiée, nous avons pu reprendre la source officielle et la comprendre. De même, pour commenter les emplois en contexte de certains phénomènes étudiés, nous avions besoin de comprendre précisément de quoi parlaient les juges et les avocats ; or, pour certains passages, les échanges étaient si techniques que même une lecture attentive rendait leur compréhension très complexe. Nous avons alors copié-collé l'extrait que nous souhaitions comprendre en demandant à l'outil de simplifier le dialogue. Une fois le résultat généré, nous avons vérifié si ce que *ChatGPT* proposait paraissait possible ou non. Le cas échéant, nous avons donc employé ce *chatbot* comme un outil d'aide à la compréhension permettant de réduire les connaissances techniques nécessaires à l'étude d'un sujet (Crosthwaite & Baisa, 2023).

⁸⁶ Le site web est accessible à cette adresse : <https://www.oyez.org/>

Chapitre 6 – Recherches sur le terrain et entretiens avec des avocats de la Cour suprême

Afin de mieux comprendre notre domaine de spécialité et de mener des analyses les plus précises possibles, nous avons cherché à emprunter aux méthodologies et objectifs de l'ethnographie. Avant d'aller plus loin dans cette section, il nous faut souligner que notre travail n'a pas vocation à s'inscrire dans la lignée de travaux en ethnographie, mais simplement d'emprunter ponctuellement à ce domaine afin de parvenir à une meilleure connaissance et compréhension de notre objet de recherche.

6.1 Pourquoi faire des entretiens ?

L'ethnographie, qui consiste en l'observation d'acteurs particuliers via l'immersion dans un contexte donné, « éclaire la complexité des pratiques, en révèle l'épaisseur » (Beaud & Weber, 2003, p. 10). Ce choix s'inscrit dans la lignée des recherches de plusieurs chercheuses en ASP (Domenec, 2013; Gaillard, 2019; Kloppmann-Lambert, 2021; Stark, 2020; Wozniak, 2011), le consensus étant qu'un travail de terrain est nécessaire pour parvenir à une compréhension optimale d'une communauté spécialisée et de son discours. C'est également ce que Bhatia, dans le cadre de la *Critical Genre Analysis*, défend : pour comprendre la nature des pratiques discursives d'une communauté de discours, les analyses de corpus écrits sont insuffisantes et doivent être complétées par l'apport de spécialistes du domaine et une approche ethnographique, notamment via des entretiens avec des spécialistes de la communauté professionnelle en question pour obtenir leurs perspectives, interprétations et motivations (V. K. Bhatia, 2015, p. 17).

Nous nous sommes en effet rendue compte dès le début de notre thèse qu'étant donné la complexité du domaine du droit américain, a fortiori pour une angliciste de formation, les lectures n'allaient non seulement pas suffire pour nous permettre de comprendre son

fonctionnement dans le détail mais aussi qu'elles ne contenaient pas, ou très rarement, des éléments pourtant essentiels à notre étude, telles que les règles implicites régulant la communauté spécialisée des juristes américains ou l'expérience vécue de l'intérieur d'un avocat pendant un *oral argument*. Puisque nous ne sommes pas juriste et ne connaissons pas personnellement la communauté des juristes américains, il nous a paru fondamental de nous entretenir avec certains de ses membres. En outre, s'il est vrai que des enregistrements audio des *oral arguments* sont proposés sur le site internet de la Cour suprême, l'absence d'un visuel reste problématique si l'on veut analyser finement des phénomènes aussi complexes que les dynamiques de pouvoir entre juges et avocats sans avoir jamais eu le privilège d'assister à un *oral argument* sur place, ni d'avoir pu observer ces dynamiques à l'œuvre en personne. Le seul moyen de nous rendre compte par nous-même était ainsi de nous rendre sur place. Pour des raisons que nous détaillons plus bas, nous n'avons pas été en mesure d'assister à des *oral arguments*, mais nous avons pu mener des entretiens et échanger de façon informelle avec les experts de la communauté, à savoir des avocats et des professeurs de droit américain.

Notre démarche pour les entretiens s'est ainsi articulée autour de trois objectifs :

- Tout d'abord, pouvoir poser des questions à des experts du domaine afin d'explicitier ou de compléter des éléments techniques concernant les *oral arguments* trouvés au cours de nos lectures (par exemple, l'ordre de passage des avocats pendant une session d'*oral arguments* ou le contenu des *briefs* par rapport aux plaidoiries).
- Ensuite, recueillir directement auprès des locuteurs de notre corpus des informations sur leur expérience des *oral arguments* « de l'intérieur », par exemple sur leur préparation ou leurs relations éventuelles avec les autres acteurs des *oral arguments*. Il s'agissait de pouvoir compléter ou nuancer les – rares – informations trouvées dans nos lectures.
- Enfin, demander l'avis expert des avocats sur des points spécifiques, notamment sur des propos concernant les *oral arguments* tenus par des auteurs ou des membres de la communauté spécialisée des juristes américains qui nous avaient interpellés et que nous souhaitions faire vérifier avant de les utiliser dans notre thèse (notamment la métaphore de supérieur/subordonné pour la relation juge/avocat de Wrightsman, 2008) ou bien avoir leur retour sur des éléments saillants de notre corpus sur lesquels nous

étions curieuse de recueillir leur avis (par exemple l'utilisation de « I think » ou de « we »).

La méthodologie concernant ce volet de notre travail est détaillée dans cette section.

6.2 Travail préparatoire aux entretiens

Nous avons initialement prévu de nous rendre à Washington D.C. (lieu où se trouve la Cour suprême) et avons obtenu dans cet objectif deux bourses, l'une de la SAES, l'autre du Collège des Écoles Doctorales, pour ce faire. Le voyage devait avoir lieu en novembre 2020 et nous permettre d'assister à des *oral arguments* (l'accès à la salle d'audience les jours de plaidoiries étant accessible au public) et de mener des entretiens sur place avec des avocats de la Cour.

Malheureusement, en raison de la pandémie de COVID-19, notre séjour sur le terrain a dû être reporté (sans précision de date ultérieure), en attendant que la situation sanitaire se stabilise. Dès mars 2019, la Cour suprême a fermé et les plaidoiries se sont déroulées au téléphone, puis les États-Unis ont fermé leurs frontières. Dans le même temps, nous avons appris en juin 2020 que l'une de nos bourses n'était plus disponible. À partir de septembre 2021, les audiences ont repris en présentiel à la Cour, mais fermées au public, en raison des risques de contamination. En novembre 2021, compte tenu de l'amélioration des conditions sanitaires en Europe et aux USA et de la réouverture des frontières américaines aux touristes étrangers, nous avons alors envisagé un séjour en janvier 2022. La Cour suprême était toujours fermée au public, mais il nous semblait crucial de pouvoir tout de même nous rendre sur place afin de mener des entretiens avec des avocats (et si possible nous rendre sur leur lieu de travail, à défaut de pouvoir assister à des plaidoiries) et consulter des ressources bibliographiques introuvables en France. Nous avons ainsi fixé des entretiens à Washington D.C. pour janvier 2022. Cependant, nous avons dû une nouvelle fois annuler notre séjour début décembre 2021 en raison du variant Omicron et avons contacté les avocats pour leur demander de transposer les entretiens prévus initialement sur place à distance sur Zoom. Nous avons ainsi pu mener nos premiers entretiens fin janvier 2022. Nous avons également pu en réaliser quelques un en

présentiel aux États-Unis, lorsque nous avons finalement réussi à y aller en avril 2022⁸⁷. Notre séjour sur place, qui a duré trois semaines, nous a ainsi permis de réaliser des entretiens en présentiel, de rencontrer une professeure de droit américain⁸⁸ qui a nous fourni de précieuses informations sur la Cour et les *oral arguments*, et de consulter les fonds de la bibliothèque du Congrès. Enfin, un dernier entretien a été réalisé en juin 2022.

Afin d'obtenir ces rendez-vous, nous avons contacté par courriel les avocats qui plaident dans notre corpus (voir la liste en Annexe), en cherchant leurs noms dans un moteur de recherche sur internet. Nous avons choisi au hasard une cinquantaine d'avocats de notre liste de locuteurs (en essayant de respecter une certaine parité entre avocats hommes et femmes, avocats expérimentés à la Cour ou non) et leur avons envoyé un courriel leur présentant brièvement notre profil, notre projet de recherche et leur demandant s'ils accepteraient de participer à un entretien avec nous (voir mail en annexe). Il s'agissait d'attirer leur attention sans susciter la méfiance, en montrant en quoi notre projet de recherche était légitime, scientifique et pertinent (Beaud et Weber 2003 :166). Notre méthode de contact a évolué après nos premiers entretiens : nous avons ensuite procédé par contacts successifs, en appliquant les recommandations de Beaud et Weber (2003, p. 125). En effet, après les 3 premiers entretiens, nous avons demandé aux avocats s'ils pouvaient nous donner des suggestions de collègues qui seraient prêts à participer à échanger avec nous. De cette façon, nous avons pu les contacter de la part de l'avocat avec lequel nous nous étions entretenue, ce qui a très certainement facilité notre premier contact avec eux. Nous avons également continué à solliciter par courriel les avocats de la Cour par ordre alphabétique d'après notre liste.

Nous avons reçu environ 10% de réponses à nos courriels, en majorité positives. Celles indiquant un refus ont été rares : seule une, par ailleurs très aimable, émanant d'une avocate très en vue et qui s'excusait ne pas avoir le temps de nous accorder un entretien. Le cas de figure le plus fréquent a été celui d'une absence de réponse, très probablement par manque de disponibilité, les avocats plaidant à la Cour faisant partie des juristes les plus brillants et les plus occupés du pays. Il est aussi très probable qu'en plus d'être très occupés, certains de ces avocats occupant des fonctions haut placées soit dans l'administration judiciaire du pays

⁸⁷ Ce séjour a été financé avec l'aide de la bourse de la SAES à destination des doctorants et de fonds octroyés par le laboratoire CLILLAC-ARP de l'Université Paris Cité.

⁸⁸ Nous remercions chaleureusement Amanda Frost, professeure à la *American University Washington College of Law*, pour son expertise et sa gentillesse.

(notamment ceux travaillant au *Solicitor General's Office*), soit au sein de leur cabinet, n'aient pas souhaité accepter participer à un entretien portant sur les dynamiques de pouvoir lors des plaidoiries à la Cour. En fonction de leurs réponses, les échanges étaient en effet susceptibles d'entraîner des conséquences sur leurs futures plaidoiries et plus largement leur carrière. Par ailleurs, il est possible que recevoir un courriel d'une adresse inconnue soit considéré comme à risque par le serveur de messagerie des grands cabinets (dans lesquels de nombreux avocats de notre corpus travaillent) et donc que notre message ne soit jamais parvenu à son destinataire.

Au total, nous avons donc pu interviewer six avocats (parmi lesquels cinq plaident dans notre corpus) aux profils divers :

GENRE	Femme	Homme	
	1	5	
TOTAL DES PLAIDOIRIES AVANT AVRIL 2020	Entre 1 et 5	Entre 5 et 20	Supérieur à 20
	3	1	2
LIEU D'EXERCICE	Washington D.C.	Autre État	
	4	2	
TYPE DE LIEU D'EXERCICE AU MOMENT DE L'ENTRETIEN	Cabinet privé	Gouvernement fédéral	Université (clinique juridique)
	4	1	1
A EXERCE AU MINISTERE DE LA JUSTICE	OUI	NON	
	3	3	
A EXERCE COMME ASSISTANT DE JUSTICE À LA COUR SUPREME	OUI	NON	
	2	4	

Tableau 4 - Profils des répondants aux entretiens

Certes peu élevé, le nombre total d'entretiens s'explique à la fois par la difficulté à en obtenir pour les motifs précités et par un choix délibéré de notre part. Le caractère chronophage de la phase de contact avec des avocats, le peu de réponses et le temps passé à mener les entretiens, les retranscrire et les analyser, nous a en effet conduite à préférer, comme le préconisent Beaud et Weber (Beaud & Weber, 2003, p. 177), mener quelques entretiens de manière

approfondie et les exploiter en détail plutôt que de chercher à accumuler un grand nombre d'entretiens courts et difficilement exploitables car vite réalisés. Pour autant, nous sommes pleinement consciente qu'en raison de leur nombre restreint, ceux-ci sont qualitatifs, et que les propos recueillis ne peuvent aucunement être généralisés à l'ensemble des avocats ayant déjà plaidé à la Cour.

6.3 Déroulement et exploitation des entretiens

Il existe différents types d'entretiens : les « non directifs », au cours desquels les enquêtés répondent librement une fois le sujet de l'étude présenté, les « semi-directifs », pendant lesquels les enquêtés répondent librement sur les thèmes que l'enquêteur lui indique, et enfin les « directifs », quand les enquêtés répondent à des questions précises (Fenneteau 2007). Nos entretiens ont alterné entre le semi-directif et le directif. En effet, nous avons préalablement préparé, fait relire et valider (par nos directeurs et une collègue qui avait effectué un travail similaire d'entretiens pour sa thèse) nos questions précises. La liste des questions type est reproduite en annexe de ce manuscrit, et s'organise en quatre grandes thématiques : la présentation personnelle des avocats, les informations sur la préparation en amont des plaidoiries, les *oral arguments* plaidés par l'avocat et les relations avec les autres acteurs des *oral arguments* (juges et confrères). Cependant, au cours des entretiens, nous nous réservions le droit d'adapter le script initial, en changeant l'ordre des questions, ou en supprimant ou rajoutant certaines, selon le profil et les réponses de l'enquêté. Parfois, pour des raisons de temps (lorsqu'un avocat n'avait qu'un moment limité à nous consacrer), nous avons dû sélectionner les questions en nous concentrant sur celles qui nous semblaient les plus intéressantes pendant l'entretien. Enfin, nos questions ont été retravaillées après les deux premiers entretiens, parce que nous nous sommes rendue compte que certaines d'entre elles étaient peu pertinentes ou alors mal formulées.

Avant chaque entretien, nous nous sommes servie des recherches effectuées en début de thèse sur les avocats de notre corpus (voir Annexe 2, p. 413), afin de constituer un « aide-mémoire » sur le professionnel interrogé (cabinet, date du 1^{er} *oral argument*, nom des *oral arguments* où il intervient dans notre corpus...), afin de pouvoir adapter les questions et de

mener un entretien aussi pertinent et précis que possible. Nous faisons également parvenir à chacun d'entre eux un formulaire de consentement rédigé par nos soins⁸⁹, que nous avons joint à ce manuscrit en annexe (p. 431).

Au début de chaque entretien, nous avons rappelé quelques informations concernant notre profil, l'objet de notre thèse et le cadre de l'échange, en nous appuyant sur un « script » rédigé par nos soins afin de n'oublier aucun élément. Pour garantir le respect de la déontologie des entretiens, nous rappelions toutes ces données déjà contenues dans le premier courriel et ce même si les avocats avaient en théorie déjà signé le formulaire de consentement. En outre, nous sollicitons de nouveau la permission d'enregistrer la conversation, en précisant que l'enregistrement était susceptible d'être interrompu à tout moment s'ils le souhaitaient. Nous avons décidé de recourir à cette méthode car « il n'y a pas de bon entretien approfondi sans enregistrement, c'est une condition *sine qua non* » (Beaud & Weber, 2003, p. 208). Ce procédé nous a permis de nous concentrer sur le propos des avocats, de rebondir et d'adapter nos questions, et ensuite de proposer les retranscriptions plus fidèles et nuancées possibles. Nos six entretiens ont duré entre 40 minutes et 1h40, et se sont déroulés soit en personne, soit en visioconférence. Pour un des entretiens en personne, il fut très précieux de pouvoir nous rendre sur le lieu de travail de l'avocat, l'un des cabinets les plus prestigieux de Washington D.C. Enfin, le fait que nos entretiens aient eu lieu de façon espacée, sur six mois au total, nous a permis de pouvoir prendre du recul entre chaque « vague » de rencontre avec les avocats, et aussi de faire évoluer nos questions en fonction de l'avancement de notre recherche et de notre réflexion. À titre d'exemple, la question sur le référent ambigu du pronom *we* lorsqu'employé par les avocats a été posée lors du tout dernier entretien, tout comme celle de la raison de l'emploi de *I think*.

Une fois les entretiens réalisés, nous les retranscrivions dans leur intégralité, en suivant Beaud et Weber qui préconisent une transcription dite « aménagée » ou « finale », méthode accordant une certaine marge de manœuvre à l'enquêteur pour réorganiser la syntaxe ou expliciter les sigles, dans le but de clarifier le propos et de faciliter la lecture. C'est cette

⁸⁹ Nous remercions profondément le Pr. Susan Conrad, de l'Université d'État de Portland (États-Unis), qui a accepté de relire notre formulaire. Nous avons effectué un stage de recherche en linguistique appliquée dans son équipe en 2018-2019. La réglementation de recueil de données humaines étant très stricte aux États-Unis, Susan Conrad avait l'expertise nécessaire pour nous indiquer si notre formulaire était conforme aux standards locaux.

technique que nous avons choisie. Les conventions de transcriptions adoptées dans notre thèse sont explicitées au début de ce manuscrit (p. 9). Pour des raisons de confidentialité, nous avons cependant choisi de ne pas ajouter les transcriptions intégrales en annexe. Seules des citations et des reformulations sont utilisées dans ce manuscrit.

6.4 Apport des entretiens à la thèse

Ces entretiens se sont révélés extrêmement précieux pour notre recherche. Ils ont permis non seulement de confirmer les éléments recueillis au cours de nos lectures, d'éclaircir certains concepts et procédures, mais surtout d'avoir accès à des informations absentes dans la littérature et de nous rendre compte que certaines de nos intuitions étaient à nuancer, voire à rejeter. Par exemple, nous pensions que les juges n'interagissaient que peu ou pas du tout avec les avocats, alors qu'en réalité certains avocats nous ont indiqué se côtoyer régulièrement, voire être des connaissances proches des juges. De même, nous avons sous-estimé l'ampleur de la collaboration entre avocats dans la préparation aux *oral arguments*, et donc l'existence d'un véritable réseau professionnel d'entraide au sein de cette communauté spécialisée. L'un des apports les plus marquants fut leurs réactions à la métaphore de Wrightsman supérieur/subordonné pour qualifier la relation entre juges et avocat (Wrightsman, 2008) : leurs réponses nous ont ainsi conduit à nuancer fortement ce qui constituait notre postulat de départ de nos hypothèses et à réexaminer notre recherche. En effet, les avocats interrogés, tout en étant plus ou moins d'accord avec l'idée que les juges avaient le pouvoir lors de l'audience, ont unanimement rejeté la notion de « subordonné » ; certains d'ailleurs avec une certaine véhémence, l'un des répondants allant jusqu'à affirmer que cet auteur ne devait pas avoir participé à un *oral argument* pour avoir suggéré une telle métaphore (avocat A2). Enfin, l'entretien en présentiel réalisé dans le cabinet de l'un des avocats à Washington D.C. a été l'occasion de découvrir l'environnement de travail de ces avocats d'élite du barreau américain. Pour toutes ces raisons, ces entretiens ont été extrêmement bénéfiques à notre recherche et nous ont permis d'enrichir considérablement notre travail de thèse.

Partie 3 – Résultats et analyses

Dans cette partie, nous présentons les résultats et analyses de notre étude sur corpus. Pour rappel, notre objectif est de décrire, comparer et analyser les moyens linguistiques par lesquels les juges et les avocats négocient les dynamiques conversationnelles pendant les *oral arguments*. Plus précisément, il s'agit de s'interroger sur les stratégies adoptées au cours de leur argumentation pour se positionner et négocier le pouvoir et leurs faces.

Rappelons que notre postulat de départ est que les avocats et juges ayant un statut, un rôle et des buts différents, les relations entre ces deux types participants lors des *oral arguments* sont, dès le départ, asymétriques et hiérarchisées. De fait, les *oral arguments* sont marqués par des dynamiques variées, qui se manifestent dans les prises de position des locuteurs et dont les modalités varient selon la profession des locuteurs (juge ou avocat). Les participants suivent donc une règle discursive tacite qui influence leur façon de s'exprimer, et l'enjeu est de savoir comment, d'un point de vue linguistique, les juges et avocats coconstruisent les débats pour parvenir à leurs fins.

De ce postulat découlent deux hypothèses :

- a) Les juges étant ceux qui possèdent le plus de pouvoir institutionnel, ils contrôlent de fait l'audience et adoptent un discours dominant (Gibbons, 2003), avec peu de dispositifs de réserve, de *boosters* et des dispositifs de politesse suivant le minimum requis pour que l'interaction puisse continuer à se dérouler. Dépourvus d'égales compétences, les avocats doivent dès lors convaincre les juges et utilisent donc davantage de *boosters* pour donner du poids à leur argumentaire, tout en ayant recours à des dispositifs de réserve et des stratégies de politesse pour préserver la face des juges et la leur.
- b) En vue de maintenir leur contrôle de la conversation ou d'en négocier les modalités, les juges et les avocats emploient des stratégies différentes, tenant ainsi des discours divergents et identifiables par des marqueurs caractéristiques.

Nos trois questions sont donc les suivantes :

1. *Quels sont les principaux marqueurs linguistiques utilisés par les avocats et les juges pour gérer les dynamiques conversationnelles au cours de leur argumentation ? En*

d'autres termes, quels sont les marqueurs employés pour prendre position, négocier/maintenir leur pouvoir (institutionnel et situationnel) et préserver leur face et celles des autres pendant les oral arguments ?

- 2. Comment ces marqueurs sont-ils employés par chaque type de participant, c'est -à-dire à quelle fréquence, dans quels schémas et dans quels buts ?*
- 3. Dans quelle mesure ces marqueurs, les schémas associés, leurs fréquences et leurs buts diffèrent-ils selon le type de participant, et pour quelles raisons ?*

Comme expliqué dans le Chapitre 2, notre approche se fonde sur une analyse comparative, dans la lignée des CADS : nous partons des données observables dans les deux corpus JU-LOC (juges) et AV-LOC (avocats) pour ensuite les comparer entre elles. Nous utilisons ainsi la méthode de l'entonnoir pour étudier nos corpus (voir p. 433). Dans la suite de cette partie, nous présentons les analyses quantitatives et qualitatives visant à répondre à nos questions et à explorer nos hypothèses de recherche.

Chapitre 7 – Exploration du lexique des corpus : de premiers indices quant aux marqueurs des dynamiques conversationnelles

En suivant la méthode recommandée par Partington (Partington, 2008), cette section présente les caractéristiques globales de chaque corpus; à partir de ces observations, nous avons pu voir quels étaient les éléments saillants des corpus et potentiels candidats à de plus amples analyses. Cela correspond aux étapes 4 et 5 de la méthode préconisée par Partington (2008) et présentée dans notre thèse en 4.3 (p. 153).

7.1 Listes des mots dans JU-LOC et AV-LOC

Notre approche étant fondée sur l'analyse des données observables de nos corpus, la première étape a été celle de générer la liste des mots des corpus JU-LOC et AV-LOC. Il s'agit d'une première étape incontournable dans les études sur corpus, en ce qu'elle permet un premier « point d'entrée » dans le corpus ; en effet, elle fournit une vision d'ensemble des mots saillants, une première idée des éléments qu'il pourrait être intéressant d'explorer (Née, 2017, p. 51; Partington, 2008, p. 101).

Nous nous sommes concentrée sur les cent premiers mots⁹⁰ de chaque liste en raison de contraintes de temps ; par ailleurs, observer les cent premiers mots permet déjà d'en apprendre beaucoup sur un corpus. Nous n'avons pas fait de *stop-list* excluant certains mots grammaticaux parce que comme nous l'avons dit en 5.7 (p. 172), nous considérons que tous les mots, qu'ils soient lexicaux ou grammaticaux, permettent de caractériser le corpus. Dans

⁹⁰ TXM considère que les signes de ponctuation sont des mots. Il est possible de rédiger une commande qui les exclus, mais nous avons choisi de les conserver car ils peuvent également donner des éléments sur le discours à l'œuvre. Nous choisissons de parler de *mots* pour des raisons de simplification de la rédaction.

les deux corpus, l'observation de la liste fait ainsi ressortir d'abord des mots grammaticaux (pronoms personnels, des marqueurs de l'hypothèse et de la cohésion du discours⁹¹, des modaux) et des mots lexicaux (verbes lexicaux et termes du domaine spécialisé). Précisons que la présence importante de mots grammaticaux parmi les mots les plus employés dans les deux corpus n'est pas surprenante ; en effet, ces mots sont très fréquents quel que soit le genre étudié⁹² (Biber et al., 2007, p. 55). Les listes des cent premiers mots dans chaque corpus sont présentées en Annexe 7 (p. 434).

Nous commentons brièvement dans la suite de cette sous-partie les résultats pour les catégories qui nous seront utiles dans la suite de ce manuscrit. Dans un deuxième temps, nous comparons les résultats avec le COCA, notre corpus de référence. Nous faisons volontairement le choix d'être succincte, car la liste des mots ne constitue qu'une première étape dans notre travail d'analyse. Rappelons que puisque nos corpus ne sont pas de la même taille, les fréquences données sont des fréquences relatives qui ont été normalisées par million de mots (abrégé en PMM).

7.1.1 Résultats quantitatifs pour JU-LOC et AV-LOC

Commençons tout d'abord par les pronoms personnels, dont les résultats sont reproduits dans la Figure 7.

⁹¹ Rappelons que dans le cadre de la Linguistique Systémique Fonctionnelle, la cohésion est un phénomène textuel qui correspond aux éléments linguistiques permettant à un texte ou un discours d'être logiquement articulé et donc compréhensible (G. Thompson, 2014, p. 215).

⁹² Comme nous l'avons vu dans le Chapitre 2, afin de vérifier si ces résultats étaient remarquables, nous les avons ponctuellement comparés un autre corpus de langue orale constitué d'un échantillon de 468 648 mots de la section *spoken* du *Corpus of Contemporary American English* (COCA).

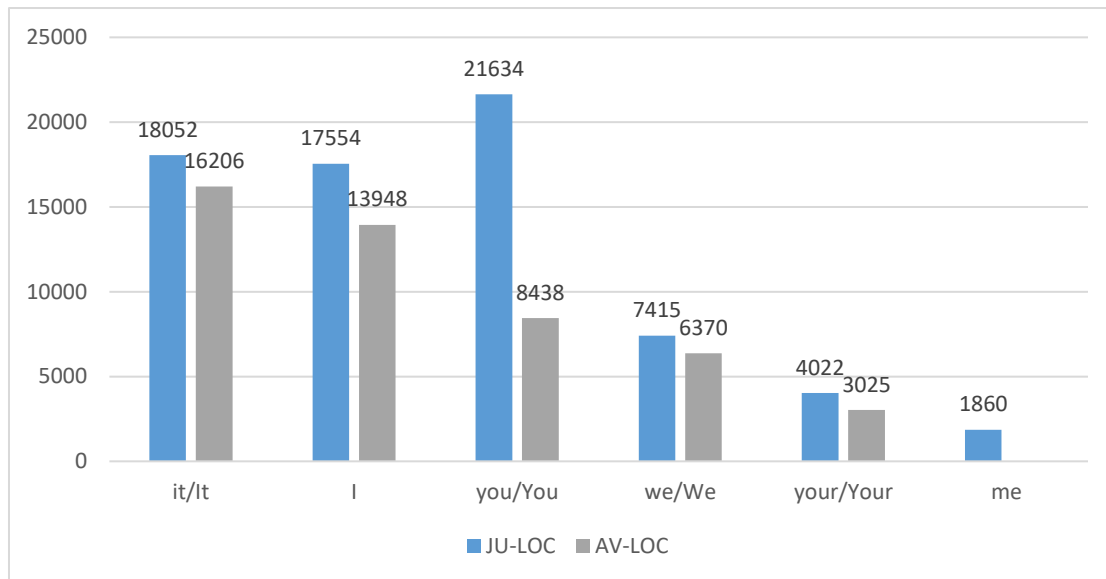


Figure 7 - Comparaison de la distribution des pronoms personnels les plus fréquents dans la liste des 100 premiers mots pour chaque corpus (fréquence PMM)

Pour les avocats (AV-LOC), le pronom *it* apparaît en première position ; *I*, *you* et *we* viennent juste après, ce qui illustre la dimension interactive et conversationnelle des *oral arguments*. Les avocats ont visiblement une préférence pour *I* lorsqu'il s'agit de s'exprimer, ce pronom étant trois fois plus fréquent que *we*. Chez les juges (JU-LOC), le pronom le plus fréquent est *you*, ce qui indique une forte dimension interpersonnelle du discours. *It* est deuxième, suivi par *I*, qui est deux fois plus fréquent que *we* ; comme les avocats, il semblerait que les juges s'expriment d'abord à la première personne du singulier, donc en tant qu'individu et non au nom de tous leurs collègues.

Passons à présent aux mots grammaticaux qui expriment la cohésion du discours, dont les résultats sont reproduits dans la Figure 8.

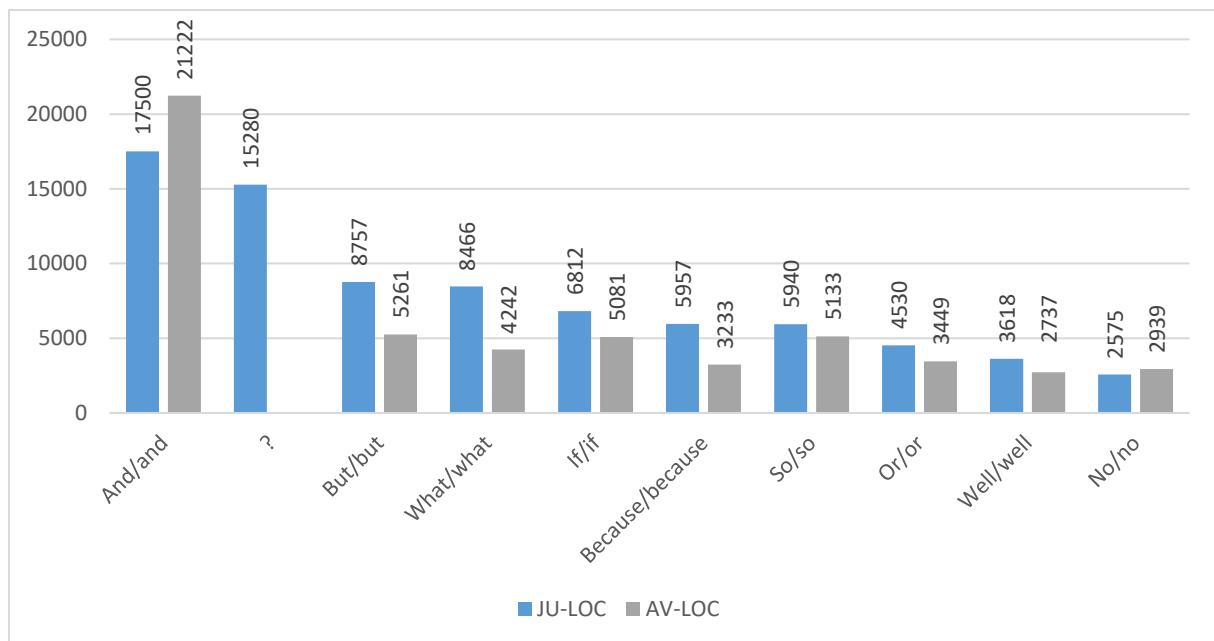


Figure 8 - Comparaison de la distribution des marqueurs de l'hypothèse et de la cohésion dans la liste des 100 premiers mots pour chaque corpus (fréquence PMM)

L'observation de la Figure 8 révèle que dans les deux corpus, les résultats sont assez similaires en termes de mots et de fréquence ; les seules différences notables sont la présence du point d'interrogation et *What* en majuscules chez les juges, ce qui suggère que ce sont ces derniers qui posent les questions.

Tournons-nous à présent vers les résultats pour les verbes lexicaux, reproduits dans la Figure 9.

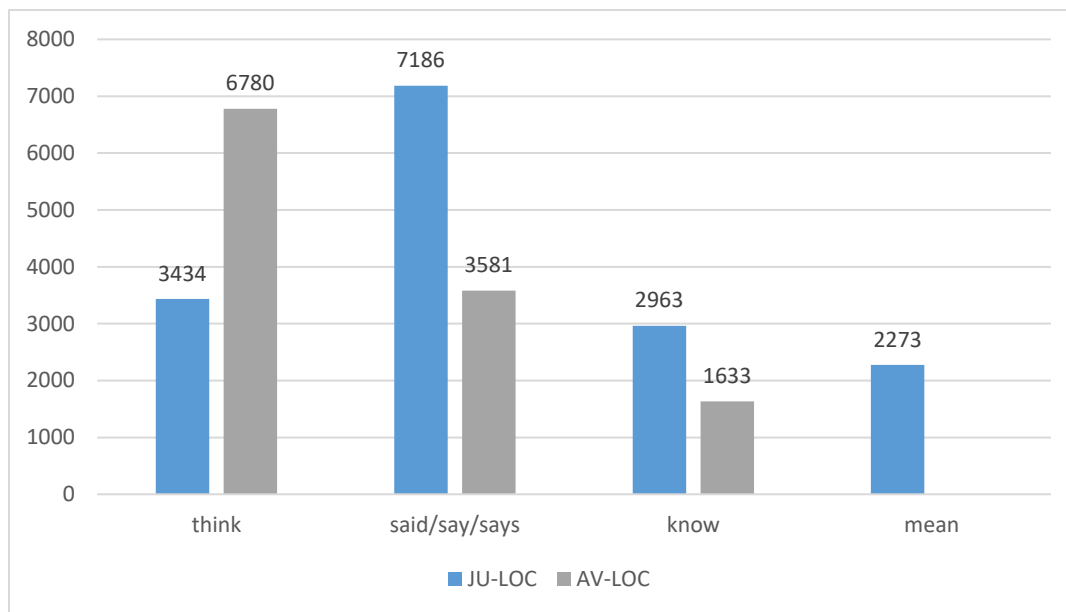


Figure 9 - Comparaison de la distribution des verbes lexicaux dans le liste des 100 premiers mots pour chaque corpus (fréquence PMM)

Chez les avocats, quatre verbes sont présents dans la liste, avec *think* largement en tête, suivi de *said*, *say* et *know*. Chez les juges, six verbes sont représentés, avec dans l'ordre : *say*, *think*, *know*, *mean*, *said* et *says*. Par rapport au corpus des avocats, *mean* et *says* sont présents, et *think* est deux fois moins utilisé chez les juges. Tous ces verbes indiquent des procès ayant trait au raisonnement et à l'argumentation, classés sémantiquement comme des verbes mentaux (Biber et al., 2007, p. 370) ou cognitifs (Scheibman, 2001, p. 50) pour *think*, *know* et *mean* et de communication (Biber et al., 2007, p. 370) pour *say*, *said* et *mean*. Les verbes cognitifs dénotent des activités et des états dont les humains font l'expérience et peuvent être utilisés par les locuteurs pour rendre explicite dans le discours une information subjective (Fetzer, 2014, p. 71). Les verbes de parole/communication impliquent des activités relatives à la communication, qu'elle soit écrite ou parlée (Biber et al., 2007, p. 362).

Enfin, les résultats pour les modaux sont reproduits dans la Figure 10.

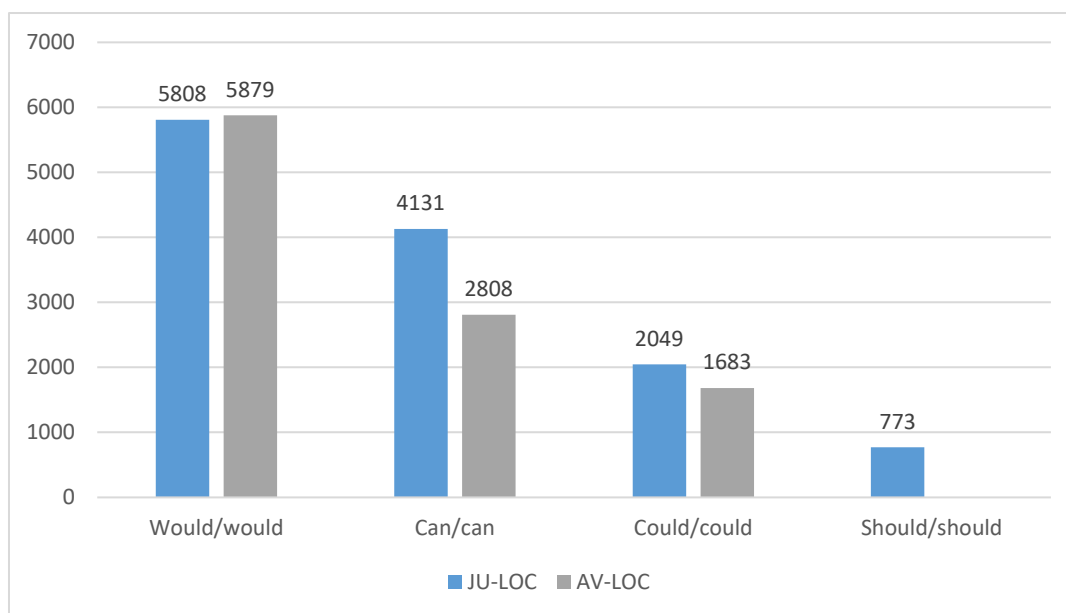


Figure 10 - Comparaison de la distribution des modaux dans la liste des 100 premiers mots pour chaque corpus (fréquence PMM)

Dans les deux corpus, on retrouve les mêmes modaux dans des proportions similaires : *would*, *can*, *could*. *Should* n'est pas parmi les 100 mots les plus fréquents chez les avocats.

7.1.2 Comparaison quantitative des résultats avec le corpus de référence (COCA)

Après nous être concentrée sur les similitudes et différences des mots les plus fréquents entre les corpus JU-LOC et AV-LOC, nous allons à présent comparer ces résultats avec les fréquences dans notre corpus de référence : un échantillon de la section *spoken* du COCA (468 648 *tokens*). L'objectif de cette partie est d'identifier quels mots sont particulièrement remarquables dans les corpus JU-LOC et AV-LOC. Nos deux corpus sont comparables avec notre échantillon du COCA car il s'agit d'interactions orales ; par ailleurs, l'échantillon du COCA comprend des interactions en contexte politique et même juridique. Les résultats pour certains éléments montrant une différence de fréquence significative avec le COCA sont donnés dans le Tableau 5. Les fréquences notables par rapport au COCA sont présentées dans une cellule rouge.

Mot	JU-LOC	AV-LOC	COCA_spoken
You/you	21634	8438	12745
But/but	8757	5261	4364
What/what	8466	4242	4012
If/if	6812	5081	2424
Because/because	5957	3233	1547
think	3434	6780	3021
know	2963	1633	3092
mean	2273	N/A	822
Would/would	5808	5879	2125
Can/can	4131	2808	1818

Tableau 5 - Comparaison des mots les plus fréquents dans AV-LOC et JU-LOC avec un échantillon du COCA (fréquence PMM)

Commentons brièvement ce tableau, qui ne comprend que 10 mots sur les 24 que nous avons retenus en 7.1.1 (p.190). La première chose qu'il nous apprend est donc que la majorité des mots relevés dans AV-LOC et JU-LOC dans la partie précédente (7.1.1) présentent des fréquences non remarquables, car elles sont semblables à celles observées dans le COCA. Par exemple, *I* et *we* ne sont pas présents dans le Tableau 5, alors qu'ils avaient des fréquences hautes dans AV-LOC et JU-LOC. Les fréquences similaires de *I* et *we* entre nos corpus et le COCA s'expliquent certainement par la nature orale et conversationnelle de ces corpus. De même, les fréquences très proches de la plupart des mots grammaticaux trouvent leur justification dans le fait que ces derniers sont toujours très fréquents quel que soit le corpus (Biber et al., 2007).

Cependant, les cases en rouge montrent que certains éléments de AV-LOC et JU-LOC ont des fréquences singulières par rapport à l'échantillon du COCA, qui appartient pourtant au même registre (la conversation).

Certes, les pronoms personnels sont toujours classés parmi les plus fréquents d'un corpus de langue parlée, comme l'a confirmé notre vérification dans un échantillon du COCA ; leur fréquence importante dans les corpus JU-LOC et AV-LOC était donc attendue. Cependant, pour *you*, le résultat est intrigant : il montre une fréquence relative de 12738 occurrences PMM dans le COCA, ce qui est bien supérieur à la fréquence de ce pronom dans AV-LOC (8438 PMM) et bien inférieur à celle du corpus JU-LOC (21634 PMM).

Par ailleurs, concernant les marqueurs de l'hypothèse et/ou de la cohésion du discours, la forte représentation de ces mots parmi les cent plus fréquents n'est pas surprenante : dans l'échantillon du COCA, on les retrouve tous dans la liste des 100 mots les plus fréquents. Cependant, la comparaison avec les fréquences dans l'échantillon du COCA montre des résultats intéressants. Tout d'abord, les fréquences des lemmes *but* et de *what* dans JU-LOC sont presque deux fois plus importantes que celles de leurs équivalents dans le COCA. Pour AV-LOC, ce sont les fréquences de *if* et de *because* qui sont environ 1,5 fois plus importantes que celles de ces mots dans le COCA. Enfin, dans JU-LOC, la fréquence d'*if* est deux fois supérieure à celle dans le COCA, et celle de *because* trois fois supérieure.

Pour les verbes cognitifs, par rapport aux fréquences relevées dans le COCA, celle de *know* dans AV-LOC est deux fois inférieure, alors que *think* dans AV-LOC a une fréquence deux fois supérieure. Dans JU-LOC, c'est *mean* qui est 2 fois plus employé que dans le COCA.

Enfin, concernant les modaux, on retrouve dans l'échantillon du COCA *would*, *can* et *could* parmi les 100 premiers mots. Cependant, la comparaison des fréquences montre que dans AV-LOC et JU-LOC, *would* est deux fois plus utilisé que dans le COCA ; par ailleurs, *can* est deux fois plus fréquent dans JU-LOC que dans le COCA.

Les deux listes des cent premiers mots triés par fréquence et leur comparaison avec un échantillon du COCA nous donnent donc de premières indications quant aux caractéristiques discursives des *oral arguments* et des mots favorisés par chaque participant pour coconstruire l'interaction et en gérer les dynamiques. La liste des mots constitue ainsi une première étape quantitative et un premier point d'entrée dans le corpus fournissant des indications sur la manière d'argumenter de chaque type de participants. Cependant, il faut aller plus loin, car les listes de mots renseignent sur le discours des locuteurs sans autre forme d'organisation que la fréquence. Comme le recommande Partington (Partington, 2008), il faut générer une liste de

mots-clés pour le ou les corpus étudiés. Pour cela, nous avons utilisé la fonction *spécificités* de TXM.

7.2 Listes des spécificités dans JU-LOC et AV-LOC

Rappelons que la fonction *spécificités* permet de contraster deux corpus (nous renvoyons à la Section 5.7, p. 172, pour les explications précises). Nous avons donc pu, en générant la liste des spécificités pour chaque corpus, faire ressortir pour chacun d’eux les mots suremployés par rapport à l’autre corpus. Comme pour les listes de mots triés par fréquence, nous n’avons pas établi de *stop-list*. TXM considère qu’un mot est spécifique d’un corpus à partir de l’indice 3 ; cependant, pour des questions de temps, nous nous sommes concentrée sur les mots avec un indice supérieur à 15. Les deux listes sont reproduites ci-dessous⁹³ (Tableau 6) et nous commentons ici les résultats les plus marquants.

⁹³ Les didascalies indiquant les noms des locuteurs ont été enlevées, ainsi que les signes de ponctuation « [», «] », « (» et «) ».

Avocats			Juges				
	Mot	Indice		Mot	Indice	Mot	Indice
	Court	1 000,0		you	1 000,0	Suppose	30,4
	Honor	1 000,0		?	1 000,0	go	30,3
	Your	266,0		your	1 000,0	argument	28,6
	the	155,1		Is	160,8	just	26,7
	think	141,6		'm	135,0	've	26,6
	in	95,6		Why	130,0	tell	26,6
	Section	85,0		What	117,2	Counsel	25,9
	of	64,1		You	115,0	have	25,9
	our	62,6		what	113,0	ahead	25,7
	Congress	58,4		do	110,9	we	25,5
	The	44,4		n't	102,9	us	25,5
	Yes	42,5		right	99,9	wrong	25,0
	Chief	39,2		mean	91,0	't	24,9
	First	36,8		How	86,3	minutes	24,9
	And	33,5		why	82,4	ask	24,8
	its	31,2		Do	79,6	can	24,8
	Act	30,8		seems	78,2	pretty	23,3
	actually	30,7		say	77,7	Go	22,9
	has	28,0		Okay	77,0	assume	22,6
	Petitioner	25,8		counsel	76,7	see	22,2
	again	25,1		're	74,8	sorry	21,9
	Justice	25,1		me	73,2	he	21,6
	.	24,7		thought	69,4	read	21,5
	also	24,1		Can	69,2	something	21,2
	claims	23,6		But	67,8	interrupt	20,9
	page	23,3		...	64,3	Clement	20,5
	please	23,0		how	62,2	says	20,3
	Our	21,8		understand	59,2	get	19,8
	under	21,1		Would	58,7	does	18,7
	and	19,8		All	56,0	lot	18,6
	reasons	19,7		I	56,0	question	18,3
	was	19,5		know	53,0	now	18,0
	text	19,4		but	53,0	I'm	17,5
	decision	19,0		guess	52,7	judge	17,5
	context	19,0		Does	46,4	person	16,6
	for	18,4		if	42,1	whatever	16,5
	because	18,3		maybe	41,0	or	16,5
	versus	17,9		Could	40,1	Thank	15,8
	certainly	17,5		Mr	40,1	about	15,3
	specifically	17,5		Are	37,2		
	This	17,1		saying	36,9		
	courts	16,8		suppose	35,4		
	There	16,4		okay	34,4		
	It	16,1		want	33,5		
	We	15,3		seem	32,4		
	Petitioners	15,3		Ms	31,9		
	recognized	15,3		it	31,4		
	as	15,2		submitted	31,1		
	friend	15,1		people	30,7		

Tableau 6 - Listes des spécificités pour les corpus AV-LOC et JU-LOC jusqu'à l'indice de spécificité 15, classées par ordre décroissant

Logiquement, les deux listes n'ont aucun mot en commun (TXM étant sensible à la casse, *your* et *Your* sont par exemple considérés comme deux mots distincts).

Dans JU-LOC, les résultats confirment les tendances observées dans les listes des mots, avec les mêmes parties du discours et types de mots lexicaux que ceux identifiées dans les listes de mots : pronoms personnels, verbes cognitifs, modaux et termes du domaine/discours spécialisé. Les trois mots ayant l'indice 1000⁹⁴ (soit le maximum permis par TXM) sont *you*, *?* et *your*, c'est-à-dire des mots grammaticaux (pour des raisons de simplification de la rédaction, nous parlerons de « mot » même pour des signes de ponctuation). Ces trois mots qui apparaissent comme les plus spécifiques au corpus nous donnent comme indication que le discours des juges est fortement interpersonnel : il inclut visiblement des questions et la prise en compte très forte de l'interlocuteur. Les nombreuses majuscules en début des mots en *wh-* ou des modaux (*Can*, *Would*, etc.) confirment que ces mots sont utilisés dans des questions, et donc que le discours des juges se caractérise par un usage marqué des questions. Parmi les mots lexicaux, on trouve essentiellement des verbes, comme *mean*, *know* ou *say*. Remarquons que ces verbes sont surtout des verbes dont le sens de base dit un processus cognitif ou fait référence à la parole (Biber et al., 2007; Scheibman, 2001) et qu'ils sont surreprésentés dans la liste des spécificités : il n'y en avait que quelques-uns dans la liste des mots triés par fréquence, mais on en trouve ici 22 sur 88 mots, soit un quart de la liste. Les mots en *wh-* sont également très présents, de même que les modaux, les marqueurs de l'hypothèse et/ou de la cohésion du discours (*if*, *maybe*, *but*, etc.) et les pronoms de première personne du singulier et de deuxième personne.

Dans AV-LOC⁹⁵, on trouve surtout des pronoms de deuxième personne et de première personne du pluriel, des marqueurs de l'argumentation, des termes du domaine/discours spécialisé et quelques verbes. Les deux mots dont l'indice de spécificité est égal à 1000, donc les plus saillants du corpus, sont *Court* et *Honor*, puis, juste après, *Your*. Cette surreprésentation s'explique à la fois par l'utilisation de la formule rituelle *Mr. Chief Justice and may it please the Court* et du vocatif *Your Honor*. Ensuite, on trouve *think* à un indice très élevé, puis un certain nombre de mots grammaticaux parmi lesquels beaucoup semblent indiquer l'articulation d'arguments, tels *And*, *also* et *because*. Parmi les mots lexicaux, hormis

⁹⁴ Nous ne tenons pas compte des didascalies indiquant le nom du locuteur, qui sont logiquement placées à l'indice maximal car elles sont rattachées au discours des juges, et n'existe donc pas dans le corpus des avocats.

⁹⁵ Comme pour le corpus des juges, nous ne prenons pas en compte les noms des locuteurs dans les didascalies.

think, on remarque notamment la présence de termes spécialisés juridiques, comme *counsel* ou *petitioner*.

7.3 Analyse de l'observation du lexique

7.3.1 Analyse des listes des mots

Dans les deux corpus AV-LOC et JU-LOC, les listes des 100 premiers mots sont relativement similaires, à la fois en termes de catégories et de fréquence. Si l'on s'arrête à ces listes, il semblerait que les deux discours soient proches, sans contrastes frappants, ce qui ne correspond pas à nos deux hypothèses de recherche (p. 153), qui prévoyaient des discours différents. Cependant, puisque les listes des 100 mots les plus fréquents de tout corpus sont souvent les mêmes (présence de mots grammaticaux notamment), il convient d'analyser ces résultats avec prudence et d'essayer d'en faire ressortir les éléments particuliers à nos deux corpus.

En premier lieu, ces listes fournissent des indices quant au discours de chaque type de locuteur (avocats ou juges). Leurs discours apparaissent notamment comme étant caractérisés par une forte dimension (inter)personnelle et argumentative, avec quelques différences notables entre chaque corpus.

Les deux corpus sont marqués par l'usage très fréquent de pronoms personnels avec des proportions similaires dans le COCA pour *I* et *we*, ce qui confirme la nature conversationnelle des *oral arguments*. Les pronoms personnels de première personne (*I* et *we*), en tant qu'autoréférences, sont considérés comme des outils utilisés par les locuteurs pour se positionner et présenter un énoncé interpersonnel (Hyland, 2005, p. 181). De même le pronom *you* permet aux locuteurs de mentionner leurs interlocuteurs, et donc de les impliquer directement dans l'interaction (Hyland, 2005, p. 182). Par rapport au corpus de référence, *you* est très fréquent dans nos deux corpus, et plus particulièrement dans JU-LOC.

Par ailleurs, le recours à certains mots grammaticaux indiquant l'hypothèse et/ou la cohésion du discours comme *if* et *because*, en ce qu'ils présentent une fréquence remarquable par rapport aux fréquences du COCA (surtout pour JU-LOC), corrobore la nature argumentative des *oral arguments* et suggère l'importance donnée à l'articulation logique d'un discours, en particulier en ce qui concerne l'expression de l'hypothèse et de la cause.

Les deux listes des mots ont également révélé la forte présence des verbes cognitifs et de communication. Cette prééminence de verbes cognitifs peut en partie s'expliquer par la nature conversationnelle des *oral arguments* : comme le remarque Biber, le registre de la conversation est typiquement caractérisé par la mention de ce que les participants pensent (verbes cognitifs) ou disent (verbes de communication) (Biber et al., 2007, p. 371). Cependant, des disparités entre AV-LOC et JU-LOC apparaissent, avec *think* qui est très clairement surreprésenté chez les avocats, alors que les juges privilégient *know* ainsi que *say* et ses flexions. La comparaison avec le COCA, qui appartient pourtant au même registre de la conversation, est intrigante. En effet, dans AV-LOC, *think* est deux fois plus employé que dans le COCA et *know* est deux fois moins fréquent que dans le COCA. Ce fort contraste relevé entre le COCA (rappelons que l'échantillon utilisé est de la conversation) et ces deux verbes dans AV-LOC pose donc question. Si l'on garde à l'esprit que les verbes cognitifs peuvent servir à exprimer le positionnement du locuteur (Biber et al. 2007 :985), pourquoi donc les avocats utilisent-ils tant *think* et si peu *know* ?

Enfin, les deux corpus présentent une forte fréquence de *would*, *could* et *can*, dans des proportions assez similaires. *Should* est présent dans les 100 premiers mots seulement chez les juges. Par rapport au COCA, *would* est plus fréquent dans AV-LOC et JU-LOC. Rappelons que les modaux peuvent être utilisés pour se positionner (Biber et al. 2007 :970).

Si l'on revient à nos deux hypothèses de départ (p. 153), les listes des mots semblent donc aller à leur rencontre, à tout le moins en partie. En effet, les discours des juges et des avocats paraissent similaires, puisqu'on retrouve les mêmes catégories de mots et, à l'intérieur de ces catégories, de grandes similitudes dans les mots les plus fréquents, ce qui va à l'encontre de l'hypothèse (b). Par ailleurs, les deux discours sont assez lisses, dans le sens où l'on ne trouve quasiment pas d'adjectifs ou d'adverbes jouant le rôle de *boosters* ou de *hedges* Si notre hypothèse (a) prévoyait un tel discours pour les juges, ce n'était pas le cas pour les avocats, qui auraient dû, selon la littérature, montrer un argumentaire ponctué de *boosters* ou de

hedges (Gibbons, 2003). Cependant, la présence de verbes tels que *think*, de pronoms personnels de première personne et de modaux pourrait indiquer du positionnement, selon les schémas dans lesquels ils sont utilisés (Biber et al., 2007; Hyland, 2005). Les *boosters*, *hedges* et autres marqueurs du positionnement sont donc certainement à chercher dans des schémas qui n'apparaissent pas dans une liste de mots. En d'autres termes, l'expression du positionnement chez les juges et avocats ne semble pas être lexicale, mais plutôt grammaticale.

7.3.2 Analyse des listes de spécificités

La comparaison des deux listes des spécificités montre qu'il existe bien des différences marquées entre les deux corpus, comme en témoignent les nombreux mots avec un indice très élevé⁹⁶, ce qui semble confirmer notre hypothèse (b) selon laquelle les discours des juges et des avocats diffèrent et sont identifiables via des marqueurs caractéristiques.

Dans le détail, dans la liste des spécificités pour le corpus JU-LOC, la forte présence de verbes cognitifs et de communication, couplée à celle des pronoms de deuxième personne du singulier et du point d'interrogation, suggèrent un discours tourné vers l'interlocuteur, plutôt direct et orienté vers l'action. Ce sont eux qui semblent dicter le rythme de l'audience, puisqu'ils posent les questions et apostrophent leurs interlocuteurs ; ce résultat est en adéquation avec la littérature concernant le DSA et nos lectures et propres recherches sur les *oral arguments*. Plus surprenant de prime abord, bien que siégeant en collège, on trouve pourtant dans leur liste des spécificités non pas les pronoms *we* ou *us*, mais *I* et *me*. Il semble donc que les juges favorisent un discours à la première personne du singulier. Toutefois, cette tendance s'explique si l'on revient aux caractéristiques de la culture juridique américaine ainsi qu'à la nature même de l'*oral argument* et de ses conditions de réalisation. En effet, comme nous l'avons vu dans le Chapitre 3 (en 3.1, p. 74), les juges ont la possibilité de rédiger une *opinion* séparée et donc individuelle, qu'elle soit dissidente (*dissenting*) ou bien convergente (*concurring*). Nous faisons donc l'hypothèse que les juges utilisent *I* car ils préparent déjà une potentielle décision personnelle. Par ailleurs, en 3.3 (p. 94), nous avons expliqué que les juges n'échangeaient pas au sujet de l'affaire avant les débats : ils ne connaissent donc pas l'avis de

⁹⁶ Rappelons que TXM considère qu'un mot est spécifique à une partie à partir de l'indice 3.

leurs confrères sur le cas examiné, et ne peuvent donc pas s'exprimer au nom des neuf juges, sauf dans des cas très spécifiques. Ils s'expriment donc en leur nom seulement. Dès lors, il est logique que les pronoms de première personne du singulier apparaissent comme caractéristiques de leur discours.

Au contraire, le discours des avocats semble plutôt tourné vers l'articulation d'un propos centré sur des décisions de justice, a priori avec peu d'adresses directes aux juges et le verbe *think* au cœur de leur argumentaire. On se demande donc ici pourquoi c'est ce verbe qui est le plus caractéristique du discours des avocats. De même, la présence de *We* et *Our/our* interroge ; les avocats étant seuls lorsqu'ils plaident, on pourrait s'attendre à ce qu'ils utilisent la première personne du singulier.

Concernant l'hypothèse (a), comme pour la liste des mots, les résultats sont plus incertains. S'il est indéniable que les deux discours diffèrent, le fait est que les résultats présentés dans les listes de spécificités suggèrent qu'ils le font selon des modalités qui ne sont pas celles que prévoyait la littérature sur le DSA (Gibbons, 2003).

Il semble, d'après ces premiers résultats, que dans les *oral arguments*, la gestion des dynamiques conversationnelles – et donc le positionnement des locuteurs – s'opère selon des modalités singulières. Certes, la présence de certains marqueurs semble confirmer l'hypothèse (a), avec par exemple le *booster certainly* chez les avocats et l'absence de *boosters* dans la liste des juges, ou encore les majuscules en début de phrase et le point d'interrogation qui semblent indiquer que les juges posent les questions et donc ont la main sur le rythme de l'audience. Cependant, on trouve *maybe* chez les juges, qui indique plutôt un dispositif de réserve et *would* et *could*, qui peuvent être utilisés pour atténuer la force d'un propos. De même, on ne trouve pas chez les avocats de dispositifs de réserve prototypiques décrits par la littérature (tels que *perhaps* ou *might*), ni de *boosters* (à l'exception de *certainly*). Il faudra donc aller plus loin, en regardant les lignes de concordance de certains mots retenus, pour vérifier nos hypothèses.

Comme le suggérait Partington (Partington, 2008) dans sa proposition de méthodologie pour analyser un discours en ayant une approche par corpus, la liste des spécificités⁹⁷ nous a permis

⁹⁷ Partington parle de *mots-clés*, mais il s'agit peu ou prou de la même chose, en ce qu'il s'agit d'un outil permettant de mettre en évidence les contrastes entre deux corpus.

de dégager des mots qui semblent particulièrement représentatifs de chacun des corpus AV-LOC et JU-LOC, et dont certains méritent d'être étudiés pour en comprendre le fonctionnement et les implications pour le discours analysé.

7.4 Résumé du Chapitre 7

À ce stade de notre recherche, il est donc d'ores et déjà possible de dresser un premier portrait du discours des juges et des avocats lors des *oral arguments* et d'apporter des éléments de réponses à la question de recherche (1) :

1. *Quels sont les principaux marqueurs linguistiques utilisés par les avocats et les juges pour gérer les dynamiques conversationnelles au cours de leur argumentation ? En d'autres termes, quels sont les marqueurs employés pour prendre position, négocier/maintenir leur pouvoir (institutionnel et situationnel) et préserver leur face et celles des autres pendant les oral arguments ?*

En effet, les résultats donnés par les listes de mots et des spécificités fournissent des éléments relatifs aux marqueurs linguistiques favorisés par chaque type de participants dans leur argumentation. Ces éléments sont les pronoms personnels de première et deuxième personne, certains verbes cognitifs et de parole, des modaux et de marqueurs de l'hypothèse et/ou de la cohésion du discours.

Nous avons donc identifié ce que Partington appelle des « éléments clés » (Partington, 2008, p. 101-102). Nous allons maintenant passer à l'étape 6 de sa méthode : étudier les concordances de ces éléments clés, c'est-à-dire observer leur comportement en contexte pour mieux en comprendre le fonctionnement.

Nous proposons donc d'explorer plus en détail certains des mots des listes de spécificités et des listes de mots pour comprendre pourquoi ils sont suremployés dans l'un ou l'autre des corpus, et ce qu'ils disent de la gestion des dynamiques conversationnelles. La liste des

spécificités mettant en évidence des contrastes qui ne sont pas ceux auxquels nous nous attendions, étudier certains des mots présents nous permettra de découvrir comment ceux-ci sont utilisés par les locuteurs, et à quelles fins. En premier lieu, nous nous concentrerons sur des mots grammaticaux qui sont employés comme outils de construction de la relation interpersonnelle au cours des *oral arguments*. Les pronoms *I* et *we*, permettant aux locuteurs de se construire une identité discursive spécifique, seront étudiés. Le pronom *you*, qui est employé pour représenter l'interlocuteur, sera ensuite analysé. Enfin, la conjonction *if* et ses emplois dans les subordonnées de condition feront l'objet d'une étude. Après avoir étudié ces dispositifs grammaticaux de la construction et gestion de la conversation, nous nous intéresserons aux verbes cognitifs *think*, *mean* et *know* et leur emploi dans les *oral arguments*. Tout au long de ce chapitre, nous tentons de faire le lien entre nos observations linguistiques et la culture juridique américaine.

Chapitre 8 – Des mots grammaticaux au service de la construction des relations interpersonnelles : les autoréférences (*I, we*), la mention de l’interlocuteur (*you*) et la conjonction *if*

Dans ce chapitre, nous étudions certains mots grammaticaux remarqués dans le Chapitre 7. Nous allons successivement examiner les distributions, les schémas et les emplois associés de quatre éléments utilisés par les juges et les avocats pour coconstruire les *oral arguments*. Nous observerons d’abord les pronoms *I* et *we*, qui donnent la possibilité aux locuteurs de se construire une identité discursive spécifique. Ensuite, nous étudierons le pronom *you*, qui est utilisé pour représenter l’interlocuteur. Enfin, nous analyserons la conjonction *if* et ses emplois dans les subordonnées de condition.

8.1 Les autoréférences et la construction d’une identité discursive

8.1.1 Éléments théoriques, méthode et questions de recherche

Rappelons que les autoréférences sont l’une des ressources clés utilisées par les locuteurs pour exprimer leur positionnement en discours (Hyland, 2005). Elles comprennent les pronoms de

première personne (*I, we...*) et les adjectifs possessifs (*our, my...*) auxquels les locuteurs ont recours pour projeter une certaine image d'eux-mêmes pendant l'interaction (Hyland, 2005). L'étude de ces autoréférences est centrale lorsqu'on s'intéresse au positionnement :

Presenting a discorsal self is central to the writing process (Ivanic, 1998), and writers cannot avoid projecting an impression of themselves and how they stand in relation to their arguments, their discipline, and their readers. The presence or absence of explicit author reference is generally a conscious choice by writers to adopt a particular stance and disciplinary-situated authorial identity. (...) personal reference is a clear indication of the perspective from which a statement should be interpreted (...). (Hyland, 2005, p. 181)

Bien que Hyland décrive une situation relative au discours écrit dans cet extrait, nous considérons à l'instar de Chaemsaithong (2017, 2019) que le même phénomène se produit à l'oral.

L'objectif de cette partie est d'observer comment le recours à des autoréférences par les juges et les avocats révèle l'adoption, pour chaque type de participants, d'un positionnement discorsif spécifique et donc de la construction d'une image de soi, participant ainsi à leurs stratégies de gestion des dynamiques conversationnelles. La première question que nous avons explorée est la suivante :

1. Quels sont les autoréférences utilisées par chaque type de participants, et à quelles fréquences ?

Pour y apporter des éléments de réponse, nous avons continué à suivre la méthode recommandée par Partington (Partington, 2008), en analysant dans le détail certains des éléments repérés auparavant grâce aux listes des mots et des spécificités générées par TXM.

Ainsi, en reprenant les deux listes des 100 premiers mots classés par fréquence, nous constatons que les pronoms les plus fréquents étaient *it, you, I* et *we* dans les deux corpus. Si l'on suit Hyland (2005), parmi ces pronoms, *I* et *we* sont des autoréférences. Or, la forte présence de ces deux pronoms personnels sujets dans les deux listes a attiré notre attention et c'est pourquoi nous nous sommes concentrée sur ce point pour cette partie. Par ailleurs, dans notre mémoire de Master 2 (Guillerit, 2017), nous avons déjà souligné la prééminence de ces deux pronoms dans les *oral arguments* et avons mis en avant leur caractère notable par

rapport au discours juridique écrit. En effet, ce dernier privilégie d'ordinaire les tournures impersonnelles (Tiersma, 1999, p. 71), mais dans le DSA, les pronoms personnels sont largement utilisés par les protagonistes (Chaemsaithong, 2017, 2019; Fetzer, 2014). On trouve ainsi dans les listes des mots des corpus AV-LOC et JU-LOC les fréquences suivantes :

Mot	JU-LOC			AV-LOC		
	Fréquence brute	Fréquence PMM	Rang dans la liste des mots	Fréquence brute	Fréquence PMM	Rang dans la liste des mots
<i>I</i>	8200	17554	9	11206	13948	11
<i>We/we</i>	3464	7415	22 (<i>we</i>) 180 (<i>We</i>)	5118	6370	26 (<i>we</i>) 110 (<i>We</i>)

Tableau 7 – Comparaison des fréquences des autoréférences *I* et *we/We* dans les deux listes de mots triés par fréquence dans AV-LOC et JU-LOC

Les fréquences et les rangs de ces deux pronoms dans les deux corpus révèlent que les autoréférences font partie intégrante du discours des juges et des avocats lors des *oral arguments*. *I* et *we* constituent ce que Biber *et al.* nomment des « attributions explicites du positionnement » (2007, p. 976) car leur mention attribue le positionnement au locuteur, par opposition à une attribution implicite, comme c'est le cas avec d'autres structures présentes dans notre corpus, notamment *it seems*. Nous verrons cependant que dans notre étude, cette notion d'attribution explicite est à nuancer, les juges et les avocats utilisant parfois, dans le cadre de développement hypothétiques, ces pronoms pour faire référence à des identités hypothétiques (par exemple lorsque l'avocat ou le juge se met à la place de quelqu'un d'autre au cours du développement d'un raisonnement en utilisant *I*). Le Tableau 7 montre les juges et les avocats utilisent généralement l'autoréférence *we* dans des proportions similaires (environ 7000 PMM pour les juges et 6000 PMM pour les avocats), mais que les juges emploient *I* légèrement plus que les avocats (environ 17500 PMM pour les juges et 14000 PMM pour les avocats).

Les listes des spécificités (Tableau 6, p. 198) révèlent de plus des résultats intéressants ; en effet, c'est *I* qui est présent dans la liste des juges, et *We* dans celle des avocats. Or, ces résultats semblent contre-intuitifs au premier abord : les juges siégeant en collège, on pourrait s'attendre à ce que *We* soit spécifique à leur discours ; au contraire, les avocats plaidant individuellement, on aurait attendu *I* comme pronom spécifique. C'est pourtant l'inverse que

suggèrent les listes des spécificités : les avocats commencent de nombreuses phrases par *We* et les juges emploient *I*.

Afin de comprendre comment et pourquoi ces deux autoréférences étaient autant utilisées par les juges et les avocats, nous avons mené une étude quantitative et qualitative de chaque pronom dans chacun des corpus à partir de la fonction *cooccurrence* de TXM. Nous avons procédé à une analyse fonctionnelle de ces autoréférences afin de mieux appréhender leurs modalités d'utilisation.

Dans notre mémoire de Master 2 (Guillerit, 2017, p. 98-99), nous remarquons que la colligation < pronom personnel + verbe > était très productive dans notre corpus, avec une préférence sémantique⁹⁸ en ce qui concerne les pronoms personnels *I* et *we* pour les verbes cognitifs, de communication et d'interaction sociale. Plus précisément, nous avons mis en évidence la haute fréquence des collocations grammaticales < *I/we* + *believe* >, < *I/we* + *think* >, < *I/we* + *know* >, < *I/we* + *say* >, < *I/we* + *agree* >. Nous faisons le constat que cette forte présence indiquait que les locuteurs, qui sont les sujets grammaticaux de ces structures, prennent position au cours des *oral arguments* en donnant leur point de vue et en s'impliquant personnellement dans l'énoncé. Nous avons cherché à approfondir cette observation et à répondre aux questions suivantes pour chaque pronom dans les deux corpus :

2. *Est-il possible d'identifier des schémas propres à ces autoréférences ?*
3. *Dans quels objectifs les participants utilisent-ils les autoréférences ?*

Afin de répondre à ces questions, nous avons utilisé la fonction *cooccurrence* de TXM ; pour des raisons de temps, nous avons observé les résultats jusqu'à l'indice 30⁹⁹. Pour chaque cooccurent, nous avons opéré un tri en ne retenant que les cooccurents pertinents pour nos questions de recherche. En effet, certains cooccurents n'étaient en réalité pas intéressants, par exemple le pronom *I* comme cooccurent de *I*, qui correspond au fait que les locuteurs répètent souvent *I* lorsqu'ils hésitent ou ne trouvent pas leurs mots ; de même, certains mots

⁹⁸ Pour rappel, le phénomène de préférence sémantique désigne la cooccurrence entre un élément du lexique et d'autres éléments de lexique qui appartiennent à une classe sémantique spécifique (Sinclair, 2003).

⁹⁹ La fonction *n-grams* de SketchEngine n'a pas été utilisée car il n'est pas possible de chercher les n-grammes d'un pronom via cette plateforme.

grammaticaux comme *'re* ou *am* n'ont pas été retenus car ils étaient peu pertinents. Par ailleurs, une analyse détaillée des concordances de chaque occurrence de *I* et *we* et de leurs cooccurents n'étant pas possible pour des raisons de temps, nous avons procédé en deux étapes. Dans un premier temps, nous les avons parcourues pour identifier les schémas les plus fréquents et leurs emplois associés. Nous avons trié les lignes de concordance d'abord par pivot (c'est-à-dire $\langle we/I + \text{cooccurrent} \rangle$, par exemple *we know*), puis à gauche, puis à droite. Dans un second temps, nous avons analysé qualitativement un échantillon aléatoire de 10% des lignes de concordance pour chaque cooccurrent, en gardant à l'esprit les grandes tendances que nous avons repérées au préalable.

8.1.2 L'autoréférence *I*

Le pronom personnel sujet *I* est un pronom de première personne du singulier. Prototypiquement, il fait référence sans ambiguïté au locuteur, qui l'emploie pour se positionner (Biber et al., 2007, p. 976; Du Bois, 2007, p. 143). Lorsqu'il l'utilise, son discours devient plus personnel et subjectif (Chaemsaitong, 2017), en ce que les locuteurs y ont recours de façon consciente pour adopter un positionnement particulier et une identité spécifique (Hyland, 2005, p. 181). Le recours à *I* est à la fois référentiel (il renvoie au locuteur), mais également rhétorique (il introduit une notion de subjectivité et d'engagement personnel dans l'argumentation). En effet, il serait possible d'employer des tournures impersonnelles de type *it seems that*, mais les locuteurs font souvent le choix de mettre leur personne en avant via *I*. Cas particulier de notre corpus, le pronom *I* est aussi parfois utilisé par les locuteurs pour faire référence non pas à eux-mêmes, mais à un soi fictif dans une situation hypothétique.

8.1.2.1 *I* chez les avocats

La liste des cooccurents retenus de *I* (dans un empan de 3 à gauche et à droite de *I*, en partant de l'indice 30 jusqu'à l'indice le plus élevé) chez les avocats est présentée dans le Tableau 8.

Cooccurrent	Indice
mean	238
'd	184
think	127
want	110
And	109
would	100
say	75
believe	73
guess	65
understand	35
agree	33
submit	31
sorry	30

Tableau 8 - Liste des cooccurrents retenus de I dans le corpus AV-LOC, triés par indice de spécificité

Cette liste contient des verbes cognitifs ou de communication (*mean*, *think*, *say*, *believe*, *guess*, *understand*) ainsi que les verbes *agree*, *want* et *submit*, le modal *would* (et sa forme contractée *'d*), l'adjectif *sorry* et la conjonction de coordination *and*. Le schéma < I + verbe > est donc particulièrement productif dans le corpus AV-LOC, avec un net phénomène de préférence sémantique pour les verbes cognitifs ou de communication, qui représentent la moitié des cooccurrents retenus.

Les avocats utilisent ainsi l'autoréférence I avec des verbes cognitifs ou de communication pour exprimer d'abord ce qu'ils pensent, croient, comprennent, etc. Il s'agit donc pour eux de s'impliquer personnellement dans leur argumentation juridique et d'y introduire une certaine subjectivité. Par ailleurs, il a été montré que dans un contexte juridique, lorsque les

participants à un procès utilisent <*I* + verbe cognitif>, ils traduisent clairement leur engagement vis-à-vis de la vérité de la proposition (Chaemsaithong, 2017, p. 115).

Notons cependant que les séquences *I mean*, *I think*, *I believe* et *I guess* peuvent également être des marqueurs pragmatiques (leur contenu sémantique est alors réduit); le *I* ne renvoie à la personne du locuteur que de façon minime, la collocation prenant une fonction moins référentielle, mais interpersonnelle ou textuelle ; en d'autres termes, la collocation ne sert plus à désigner un contenu de pensée, mais à faire preuve de politesse envers son interlocuteur ou à organiser le discours. Dès lors, une réduction de la spécificité référentielle du pronom se produit (Scheibman, 2001, p. 75). Mais même lorsqu'il s'agit de marqueurs du discours, la présence du pronom *I* révèle tout même une forte personnalisation du discours des avocats, ces derniers n'hésitant pas s'impliquer directement dans l'argumentation. Lorsque le verbe est employé dans son contenu sémantique plein, la cooccurrence avec *I* peut être utilisée pour exprimer le degré d'engagement des avocats envers le contenu de la proposition, notamment pour leur implication vis-à-vis de leur propos (Extrait 2) ou au contraire en limiter la force en le signalant comme subjectif (Extraits 2 ; 3).

Extrait 2

[JUSTICE GINSBURG] Can... can we ... can we go back to the question that I asked? If breaking into someone's home and searching and seizing, if that's not a Fourth Amendment violation because the person is a non-citizen and it happened abroad, you said a cross-border shooting is more complicated. Why should it be different?

[MR. VLADECK] So, Justice Ginsburg, with respect, **I actually think** it was this Court that said that in *Hernandez I*. And **I think** the reason why is because there is some uncertainty in the lower courts, as reflected in the Ninth Circuit's decision in the *Rodriguez* case, the original three-judge panel decision in this case.

(Hernandez)

Dans l'Extrait 1, on trouve d'abord <*I* + *think*> modifié par un adverbe, *actually*. Dans sa réplique, l'avocat répond à une question de la juge Ginsburg ; il lui fait remarquer que la réponse à son interrogation est en fait à trouver dans une décision prise par la Cour, et donc que la question n'est pas vraiment pertinente. Cependant, l'avocat sait qu'il ne peut pas lui dire frontalement ; il use alors d'une stratégie discursive pour préserver à la fois sa propre face et celle de son interlocutrice. Ainsi, l'avocat fait précéder sa réponse du groupe

prépositionnel *with respect*, qui indique un désaccord à venir. Il utilise ensuite *I actually think* pour introduire le fond de sa réponse. Ce *I actually think* nous semble indiquer une prise de distance en ce qu'il indique que *it was this Court that said that in Hernandez I* n'est pas un fait avéré, mais simplement une opinion de l'avocat. Au contraire, dans la phrase suivante, *I think* est précédé de la conjonction de coordination « and ». La séquence *and I think* est considérée dans la littérature comme un *booster* (Fetzer, 2014; Szczyrbak, 2020), le *and* indiquant la continuité de l'argumentation avec ce qui a été dit dans le cotexte gauche. On peut donc voir comment, dans cet extrait, l'avocat commence sa réponse avec prudence, ayant recours à une marque de politesse *with respect*, ensuite au *hedge I actually think*, pour enfin s'imposer plus clairement et revenir au point qui l'intéresse avec le *booster And I think*. Ce *and* marque certes la continuité avec le cotexte gauche, mais aussi, dans une certaine mesure, une rupture : il indique le passage entre une réponse prudente à une question et le retour de l'avocat au cœur de son argumentaire, ce dernier se saisissant de l'occasion pour donner ses arguments (ici, l'indécision des cours inférieures).

Extrait 3

[MR. BURGESS] (...) The last point I'd like to make is with regard to Rule 4 (a) and to Texas's argument about that. Their argument, as **I understand** it, relies on examples that exclusively involve instances that are not seeking genuine Rule 59 (e) relief and you need to look beyond the pleading to that ... to at least that extent.

(Banister)

Dans l'Extrait 3, la proposition *as I understand it* est placée en incise, puisqu'elle se situe entre le sujet (*their argument*) et le verbe (*relies*). L'objet de *understand* est *it*, ce pronom étant une cataphore du sujet de la proposition principale, *their argument*. C'est donc cet argument qui est modulé par l'avocat grâce à l'incise. La proposition principale est ainsi présentée comme étant l'émanation de la subjectivité de l'avocat. Ce dernier se montre donc prudent en reprenant l'argument de l'État du Texas, puisqu'il indique qu'il s'agit de son interprétation. Cette précaution oratoire signale donc la subjectivité du propos de l'avocat.

I est aussi utilisé avec le verbe *want* pour structurer l'argumentation des avocats en attirant l'attention des juges sur un point particulier, le schéma le plus courant étant *< I + want + to +*

verbe d'argumentation¹⁰⁰ >. < *I + want* > permet dès lors à l'avocat de se positionner comme prenant – temporairement – le contrôle de l'audience et se mettant en avant via le *I* et le recours à ce verbe de désir (Extrait 4). Il est parfois précédé du *do* emphatique, ce dernier renforçant encore davantage l'autorité que s'octroie l'avocat et son implication personnelle (Extrait 5).

Extrait 4

[MR. GELERT] (...) So **I want** to address what I ... what I see as the government's fundamental point now.

(DptofHomelandSecurityVsThuraissigiam)

Extrait 5

[MR. MICHEL] (...) Now **I do want** to make the point that aiding and abetting liability will not always be available.

(Lorenzo)

Au contraire de la valeur de *booster* associée à < *I + want* >, l'autoréférence peut également être utilisée dans une construction jouant le rôle de *hedge* et permettre à l'avocat de préserver sa face et celle de son interlocuteur. C'est notamment le cas du schéma < *I + would/'d + verbe* >, *would* étant un modal portant une valeur de prédiction et de volition, mais marquant l'hésitation ou la politesse lorsqu'il dit la modalité déontique et qu'il n'est pas temporel (Greenbaum & Quirk, 1990; Mignot, 2016). Le prétérit est ici exploité pragmatiquement pour remplir les objectifs argumentatifs des avocats, objectifs liés au rapport interpersonnel existant entre ces derniers et les juges, et qui obligent les avocats à se montrer polis et prudents. Ces valeurs sémantiques du modal *would* sont parfaitement compatibles avec le désir contradictoire des avocats de présenter leurs arguments en paraissant convaincants et sûrs d'eux, tout en prenant souvent des précautions oratoires pour témoigner de leur respect envers les juges en se montrant particulièrement polis. *Would* est ainsi associé à des verbes tels que *think, say, submit, suggest, point out, ask, agree* ou encore *add*. *Would* étant un modal

¹⁰⁰ Nous créons cette catégorie pour faire référence à des verbes qui n'appartiennent pas exactement à la même classe sémantique mais qui sont utilisés par les locuteurs au cours de leur argumentation, tels que *address, answer, to be clear, emphasize, point out*, etc.

subjectif (au sens où le raisonnement qu'il dénote émane d'une personne et non pas de possibilités matérielles, comme pour *can*) (Mignot, 2016, p. 207), il renforce d'autant plus la dimension personnelle déjà présente avec *I*, et donc le degré de prudence et de politesse du propos.

Extrait 6

[JUSTICE BREYER] Your view is that ... that, in fact, under the Fourteenth Amendment, this statute is valid insofar as my Captain Marvel example deliberately takes property from people. So is that what your point is?

[MR. PARK] Yes, if the ...

[JUSTICE BREYER] All right. If that's your point, then you concede their point, whether they raised it or not, somebody else would, you concede that this legislation is valid. You're just saying it only applies to instances where the state deliberately takes Captain Marvel. That would cure my problem to a considerable degree, but that is the concession on your part?

[MR. PARK] I think it follows naturally from this Court's Georgia decision, but **I would add** one additional element, which is, to complete a due process violation for a deprivation of property, two additional features are required; you need to be deliberate and there needs to be no alternative remedy.

(Allen)

Extrait 7

[JUSTICE ALITO] (...) Doesn't that tell you we want to look at something other than merely the elements of the offense?

[MR. BECK] **I would agree**, Your Honor, but not conduct. Here ... and ... and this kind of goes back to Justice Gorsuch's question to the government, how do we construe this when the word " offense " is the subject phrase for both subsection (A) and subsection (B)?

(UnitedStatesv.Davis)

Dans ces deux extraits, le *would* n'est pas temporel, mais sert l'argumentation des avocats. Dans l'Extrait 6, Mr. Park répond à une question du juge Breyer, qui lui demande de confirmer le contenu de son argumentaire. L'avocat rétorque alors que ce qu'il vient de dire découle naturellement de la décision de la Cour concernant la Géorgie, mais qu'il souhaiterait y ajouter un élément supplémentaire. En insérant *I would add*, l'avocat signale poliment son

souhait de nuancer et de compléter la première partie de sa réponse. Par rapport aux deux *would* épistémiques de la réplique du juge Breyer (soulignés dans l'extrait), il ne s'agit pas ici d'un irréel dans une situation hypothétique, mais bien d'une exploitation pragmatique du modal qui indique un rapport interpersonnel dans lequel les juges ont l'ascendant. Dans l'Extrait 7, Mr. Beck indique poliment son désaccord partiel avec la question du juge, pour ensuite introduire son objection à l'aide de la conjonction de coordination *but*.

La forme contractée *'d* est quant à elle utilisée préférentiellement comme *hedge* pour inviter poliment les juges à suivre l'argumentation de l'avocat dans la structure < *I'd (also/just) like* + proposition en *to* > (177 occurrences sur 267), comme *I'd like to make (four points)*, *I'd like to point out*, *I'd like to start with*, *I'd like to turn to*. La formule *I'd like* contient en effet à la fois une valeur de politesse et de manque d'assurance face à l'interlocuteur (Quirk, 1985, p. 1433). Cette structure joue ainsi le rôle de *hedge* et d'organisation du discours.

Extrait 8

[MR. UNIKOWSKY] Thank you, Mr. Chief Justice. **I'd like to begin** by a comment that my colleague made that they are giving the word " inadmissible " the same consistent meaning across the statute.

(Barton)

Dans l'Extrait 8, l'avocat commence son *rebuttal*, c'est-à-dire une prise de parole de quelques minutes soustraites de son temps d'*oral argument* pour qu'il puisse s'exprimer après l'*oral argument* de son collègue et ainsi conclure la session. Afin d'organiser son propos et de signaler aux juges le premier point de son argumentaire, Mr. Unikowski commence par dire *I'd like to begin by...* . Cette formulation, typique d'autres types de discours (tel le discours académique en conférence), lui permet de structurer sa prise de parole, tout en demeurant poli et en signifiant aux juges que ce sont eux qui contrôlent le déroulement de l'audience. En effet, avec *I'd like to*, l'avocat pose son propos comme étant soumis au bon vouloir des juges ; en théorie, ceux-ci pourraient refuser.

Précisons que cet usage du modal *would* n'est pas l'apanage des avocats ; on trouve *I would* ou *I'd* suivi d'un verbe ou de < *like* + proposition en *to* > à 488 reprises PMM (228 brutes)

chez les juges. Cependant, cette proportion est deux fois inférieure à celle des avocats (1104 occurrences PMM, soit 887 brutes). Par ailleurs, ses constructions sont différentes : *think* et *say* sont communs au discours des avocats, mais il y a également *like to know*, *like to hear*, *have thought*, < *like you to* + verbe >. Dans le contexte des *oral arguments*, où le discours des participants se doit d'être courtois, il est logique que les juges utilisent également *I would* pour modaliser leur propos. Nous parlerons plus en détail de *I would have thought* dans la Section 9.2.2.4 (p. 314), mais limitons-nous pour l'instant à affirmer qu'il s'agit pour les juges d'exprimer poliment un désaccord. Avec *know*, *hear* et *you*, les juges exigent quelque chose ; or, un tel emploi n'est pas présent chez les avocats, ce qui confirme que ce sont les juges qui sont en position de force et détiennent l'autorité pendant l'audience.

Revenons à présent aux cooccurents de *I* chez les avocats. On retrouve également comme collocation < *I'd like* + *to* + *reserve* + syntagme nominal (+ *for rebuttal*) >, le syntagme nominal étant soit *the balance of my time*, *the remainder of my time*, *the rest of my time* ou *my time*. Cette collocation correspond en fait à une *formula*¹⁰¹ caractéristique du genre de l'*oral argument*, qui marque la fin de l'*oral argument* d'un avocat si celui-ci souhaite garder du temps pour le *rebuttal* (Guillerit, 2017, p. 113). Dans le contexte extrêmement ritualisé et solennel des *oral arguments* (voir notre Chapitre 3), les formules sont légion. Ce sont des séquences figées qui constituent l'une des spécificités du discours juridique et qui jouent souvent un rôle structurel dans le discours. Elles fonctionnent comme des macro-organisateur et sont présentes dans des contextes particuliers (Granger, 1998, p. 154; Kjær, 1990, p. 26). Par exemple, chaque session d'*oral arguments* s'ouvre avec la formule < *We'll hear argument this morning in* + nom de l'affaire examinée > et se termine par *The case is submitted*. Tiersma explique ainsi que ces formules « aident à encadrer la procédure, en marquant son début et sa fin » et qu'elles permettent de souligner le caractère exceptionnel de l'*oral argument* par rapport à un échange plus informel entre un avocat et un juge (Guillerit, 2017, p. 113; Tiersma, 1999, p. 100-101). Les formules sont omniprésentes dans le discours juridique pour des raisons historiques : au XIX^{ème} siècle, avec le développement de l'imprimerie, les ouvrages et les codes visant à former les avocats ont été diffusés sur l'ensemble du territoire américain, et avec eux les conventions de langage (donc les formules

¹⁰¹ Nous utiliserons à présent l'équivalent français *formule/formules* pour des raisons de simplification de la rédaction.

et les *boilerplates*¹⁰²) propres à chaque genre juridique. Au fur et à mesure des années, de nouveaux ouvrages ont été publiés, en conservant les anciennes formules et en y ajoutant de nouvelles, d'où leur dimension archaïque (Guillerit, 2017, p. 112; Mellinkoff, 1963, p. 275-277; Tiersma, 1999, p. 100). Bien que la collocation < *I'd like + to + reserve + syntagme nominal (+ for rebuttal)* > ne soit pas totalement figée puisqu'il existe de très légères variations (par exemple, insérer un *just* entre le '*d* et le *like*), on peut considérer qu'étant donné son caractère peu modifiable et son rôle structurel, il s'agit d'une formule. D'ailleurs, la formule n'a pas de réel rôle performatif : le *Guide for Counsel* précise que si l'avocat souhaite garder du temps pour le *rebuttal*, il doit en informer le *Marshal* de la Cour au moins un jour en avance (The Supreme Court of the United States, 2021, p. 7). Lorsque l'avocat la prononce, ce n'est pas elle qui entraîne la mise en place d'un *rebuttal*, puisque cette prise de parole a déjà été prévue la veille de l'audience au plus tard. Lorsque l'avocat la profère, il s'agit donc seulement d'une formule rituelle qui fait partie du protocole de la Cour et destinée à rappeler aux juges qu'il y aura un *rebuttal*. Par conséquent, le *I* de cette formule rituelle n'est à notre sens pas à considérer comme ayant une fonction pragmatique particulière ; nous pensons qu'il a perdu de sa force pragmatique et s'est grammaticalisé de par son appartenance dans cette formule rituelle. Aucune occurrence du pronom *we* n'a d'ailleurs été recensée dans le corpus, ce qui vient confirmer le caractère figé de la formule.

L'Extrait 7 cité plus haut (p. 216) permet aussi d'illustrer la valeur de *hedging* du verbe *agree* (ici accompagné de *would*, mais que l'on trouve aussi seul). L'avocat l'utilise dans cet extrait pour minimiser l'objection qui suit, signifiée par *but*, qui est une conjonction de coordination signifiant le contraste ou la concession (Biber et al., 2007, p. 559). Parmi les lignes de concordance analysées en détail, le schéma < *I + agree + marqueur de la concession/contraste* > représente 37,5% des occurrences de < *I + agree* > (dans un empan de 4). Ce résultat n'est pas concordant avec les résultats de Szcyrbak dans son étude de *but* dans 10 *oral arguments* de 2013 (Szcyrbak, 2017), cette dernière remarquant la rareté de ce schéma au profit d'autres marqueurs du désaccord¹⁰³. < *I + agree* > semble être utilisé dans notre corpus par les avocats pour signaler leur accord sur un point particulier ; cet accord est

¹⁰² Les *boilerplates* sont des termes et formules standardisés employés dans le discours juridique écrit, comme les contrats, textes législatifs, etc. (Tiersma, 1999, p. 59)

¹⁰³ En suivant les résultats de Szcyrbak et en observant les lignes de concordance, nous avons également testé ce schéma en remplaçant *but* par d'autres marqueurs de contraste et de concession, à savoir *now*, *although*, *yet*, *though* et *however*, mais aucune occurrence n'a été trouvée.

cependant souvent suivi d'un élément qui vient le nuancer et permet à l'avocat d'enchaîner avec un autre point de l'argumentation (Extrait 9). Lorsqu'il est précédé d'un *hedge* tel que *would* ou *almost*, il signale un accord mesuré ou une concession (Extrait 7, p. 216).

Extrait 9

[MR. BHABHA] Mr. Chief Justice, I think it is certainly a different case if an expert only relies on public data. Then **I absolutely agree** you have exactly what the expert relied upon. In a case like this, however, and I think in many cases like this ... and this is why vocational expert testimony has been a subject of criticism ... the public data alone is not only not enough, but it is often of an entirely different character because the taxonomy in the public data, in the BLS data, uses a far larger definition of jobs than what the DOT, the Dictionary of Occupational Titles, codes, which is what the AL ... the A ... the VE is required to identify.
(Biestek)

Dans cet extrait, l'ajout d'un adverbe d'intensité à gauche de *agree* donne au schéma *I absolutely agree* une valeur de *booster* et signale un engagement renforcé de l'avocat. Cependant, *I absolutely agree* est suivi dans le cotexte droit de *however*. Il s'agit donc pour l'avocat de signaler son plein accord sur un point spécifique, mais ensuite d'y introduire une nuance. On peut ainsi voir dans ce *booster* une stratégie de politesse négative visant à préserver la face de l'interlocuteur.

La forme négative (<*I* + négation + *agree*>) est présente dans le corpus, mais dans des proportions minimales par rapport à la forme affirmative (20 occurrences PMM sur 198, soit 10% des occurrences de *agree*). On peut émettre l'hypothèse que la forme négative est peu présente car elle heurte fortement la face de l'interlocuteur et est réservée à de rares moments où l'avocat est en désaccord total avec l'un des juges ; comme nous l'ont indiqué les avocats dans nos entretiens, ils n'hésitent pas à le faire si besoin. La forme qui semble être préférée pour montrer son désaccord est <*I* + *disagree*> (dans un empan de 3 mots), qui est un peu plus formel, à 86 reprises PMM (69 brutes) dans le corpus. Même si l'on ajoute les occurrences de <*I* + négation + *agree*> et de <*I* + *disagree*>, on obtient 106 occurrences PMM, soit une proportion faible en comparaison avec la forme positive (140 PMM). Les avocats n'utilisent donc que de façon marginale ces marqueurs de désaccord.

On trouve par ailleurs l'usage de l'autoréférence *I* comme *hedge* avec l'adjectif *sorry*, majoritairement utilisé dans la séquence *I'm sorry* (142 occurrences PMM sur les 175 PMM de *sorry*) comme *hedge* par l'avocat pour diverses raisons. Elle peut par exemple permettre de notifier poliment au juge qu'un élément de sa question n'a pas été compris, entendu ou a été oublié (Extrait 10). Lorsqu'elle est suivie d'une adresse directe à un juge (par son nom ou *Your Honor*), la construction sert souvent à signaler au juge qui vient d'interrompre l'avocat que ce dernier lui laisse la parole (Extrait 11). Il peut aussi s'agir d'utiliser *I'm sorry* comme mécanisme de réparation quand l'avocat s'est trompé (par exemple en donnant une date erronée) ou n'a pas été clair et vient corriger son erreur (Extrait 12). Enfin, *I'm sorry* peut agir comme mécanisme de politesse négative pour minimiser un désaccord avec ce que vient de dire le juge (Extrait 13).

Extrait 10

[MR. KNEEDLER] We ... we ... we think the phrase " substantive change " here is different from substantive legal standard, which is ... we think is the same as substantive ... as substantive rule. And, **I'm sorry**, I ... I forgot the third point you asked me.
(Azar)

Extrait 11

[MR. GARRE] (...) And if you think of this in a Steel Seizure type framework, to the extent that this Court has authority to recognize implied private rights at all, then surely that authority is at its lowest ebb ...
[JUSTICE GINSBURG] Mister ...
[MR. GARRE] ... where the government itself isn't arguing for that. **I'm sorry**, Justice Ginsburg.
[JUSTICE GINSBURG] Before ... your white light is on, I appreciate that, but you presented one question clearly, and that was scienter versus negligence.
(Emulex)

Extrait 12

[MR. BLAND] (...) There was a law review article by an advocate. It's not really a law review article and a peer-reviewed article. I think it's more like a blog. But, anyhow, a guy writes an article saying ...

[JUSTICE ALITO] Since when are law review ...

[MR. BLAND] ... we're worried this is going to be a lot of our problem.

[JUSTICE ALITO] Since when are law review articles peer reviewed?

[MR. BLAND] You know, that's a good point.

[JUSTICE ALITO] Who are they ... who are they reviewed by?

[LAUGHTER]

[MR. BLAND] You're totally right. I ... **I'm so sorry**. I ... I should never have said that, you're right.

[JUSTICE ALITO] They should be ... maybe they should be peer reviewed.

[MR. BLAND] Law review articles are student reviewed, they're not peer reviewed. I ... I ... I withdraw. That was ...

(Home)

Extrait 13

[JUSTICE SOTOMAYOR] (...) and then potentially not to have an avenue of relief when it comes to enforcing the arbitration award.

[MR. SHANMUGAM] Justice Sotomayor ...

[JUSTICE SOTOMAYOR] That's why ... I'm sorry ... that's why I think one of the amici said the courts are not understanding that, at the core, this is always about have you agreed to arbitrate an issue? And, if you haven't, you shouldn't be forced to.

[MR. SHANMUGAM] Justice Sotomayor, **I'm sorry** to have interrupted, but two points in response to that.

(Henry)

Dans l'Extrait 13, Mr. Shanmugam souhaite réagir aux propos de la juge Sotomayor ; il tente de lui signifier son souhait de reprendre la parole une première fois avec le vocatif *Justice Sotomayor*, mais cette dernière continuant, il réitère sa tentative, cette fois en faisant suivre l'adresse de *I'm sorry* pour minimiser la violence de l'interruption, qui est introduite par *but*.

Lorsque l'autoréférence est utilisée avec *submit*, la construction joue le rôle de *hedge* de par le sémantisme du verbe. Le *Oxford English Dictionary* (Oxford University Press, 2000) explique que lorsqu'il prend ce sens, ce verbe est un terme du domaine juridique et sert à « présenter (quelque chose) comme une opinion ou une proposition ». *Submit* est surtout utilisé par les avocats dans les constructions *I submit* (12 occurrences), *I would (also) submit* (22 occurrences) et *I would (also) respectfully submit* (17 occurrences). Déjà formel, *submit* prend une dimension encore plus polie lorsqu'il est précédé de *would* et encore davantage avec l'adverbe *respectfully*. Pour les occurrences retenues, le prétérit de *would* est toujours modal et déontique, et exprime donc prudence et politesse de la part des avocats utilisent ces constructions. L'omniprésence *respectfully* lorsque *submit* est modifié par un adverbe (la seule exception est une seule occurrence de *certainly*) par 8 avocats différents suggère qu'il pourrait s'agir d'un schéma propre au genre des *oral arguments*. < *I + submit* > est utilisé par les avocats soit pour introduire une proposition en *that*, soit en incise (entre deux virgules sur la transcription) pour exprimer poliment et prudemment un argument qui n'est pas un fait, mais une opinion présentée comme personnelle, comme le montre l'Extrait 14, dans lequel Mr. Shanmugam commente la phraséologie d'une loi et sa lecture par l'avocat de la partie adverse.

Extrait 14

[MR. SHANMUGAM] (...) In the words of Justice Day, if the intention was to include beer or wine, whether intoxicating or not, the use of this phraseology was quite superfluous. And **I would respectfully submit** that Mr. Jay really has no alternative way of reading the very familiar term " otherwise. "

(Helsinn)

Enfin, *I* est aussi parfois utilisé par les avocats pour adopter une identité hypothétique : le *I* ne renvoie alors pas à l'avocat qui le prononce, mais à un soi hypothétique dans une démonstration juridique. L'autoréférence est alors précédée d'un verbe de parole de type *say* et l'avocat s'exprime au discours indirect libre (Extrait 15).

[MR. YANG] (...) But that doesn't mean that the claimant can simply say, well, **I want** a report, and if you don't provide a report from your private clients, there's not substantial evidence.

(Biestek)

Ce type d'emploi est assez fréquent dans le corpus AV-LOC. Dans nos échantillons, il représente environ 10% des occurrences selon ses cooccurents. Il illustre ainsi l'importance dans les *oral arguments* de ces développements hypothétiques : comme nous le verrons plus en détail en 8.3 (p. 255), explorer des scénarios hypothétiques est au cœur des audiences. L'avocat se met personnellement en scène, en adoptant temporairement une identité fictive, illustrant ainsi encore son implication dans l'audience.

En résumé, cette analyse de l'autoréférence *I* chez les avocats nous a donc fourni des éléments permettant de formuler l'hypothèse selon laquelle *I* et ses cooccurents sont utilisés pour faire référence à des phénomènes individuels au cours de l'argumentation afin de remplir divers objectifs discursifs, notamment ceux de renforcer leur propos, d'émettre des réserves, de préserver la face de leur interlocuteur et la leur, ou encore d'organiser leur discours. De façon plus ponctuelle, *I* permet aux avocats de développer un raisonnement hypothétique en se mettant à la place de quelqu'un d'autre. Cette forte présence de *I* est à souligner dans les *oral arguments*, ces derniers étant censés mettre en jeu une argumentation fondée sur le droit (qui serait donc plutôt impersonnelle) et non des sentiments, contrairement d'autres genres du DSA. Le discours des avocats est donc fortement personnalisé et sa subjectivité est prégnante. Cette double spécificité discursive confère également au discours de l'avocat une dimension de modestie et d'honnêteté, comme nous l'a suggéré l'avocat A1 : en formulant leur énoncé comme provenant de leur personne, ceux-ci se présentent aux juges comme des individus qui reconnaissent que ce qu'ils disent n'est pas un fait établi, mais un avis personnel que les juges peuvent apprécier à sa juste valeur. Cet emploi reflète selon nous la règle édictée par l'ABA (2024) selon laquelle le devoir d'honnêteté de l'avocat envers la Cour doit primer sur celui de défendre son client. De façon générale, cet usage de *I* illustre l'asymétrie de la situation de communication et la déférence des avocats envers les juges qu'elle implique.

Il s'explique aussi plus simplement car bien que représentant un ou des clients et ne préparant pas l'audience seuls mais avec une équipe juridique, les avocats sont seuls à parler devant les juges. Il est donc logique que dans leur développement et dans leurs réponses aux questions des juges, ils aient recours à la première personne du singulier, même si, comme nous le verrons en 8.1.3.1 (p. 232) ils utilisent aussi *we* dans des cas précis.

8.1.2.2 *I* chez les juges

La liste des cooccurrents retenus de *I* (dans un empan de 3 à gauche et à droite de *I*, en partant de l'indice 30) chez les juges est présentée dans le Tableau 9.

Cooccurrent	Indice de spécificité
guess	181
understand	150
think	127
mean	127
know	107
thought	103
sure	80
want	61
read	40
see	39

Tableau 9 - Liste des cooccurrents retenus de *I* dans le corpus JU-LOC, triés par indice de spécificité

Chez les juges, les cooccurrents de *I* que nous avons retenus sont surtout des verbes cognitifs ou de communication (*guess*, *understand*, *think*, *know*, *thought*, *mean*), ainsi que *want*, *read*, *see* et l'adjectif *sure*. Comme dans AV-LOC, le schéma < *I* + verbe > est très productif dans

le corpus JU-LOC, avec une préférence sémantique marquée pour les verbes cognitifs ou de communication.

Utilisé comme sujet de verbes cognitifs ou de communication, le pronom *I* dénote ainsi le positionnement du juge qui parle par rapport à un élément soulevé dans l'argumentaire de l'avocat ou qu'il souhaite lui-même aborder. Comme indiqué par Chaemsaithong (2017, p. 115), dans un contexte juridique, lorsqu'un participant à un procès utilise < *I* + verbe cognitif >, ce schéma traduit souvent son engagement vis-à-vis de son énoncé. Signalons que comme pour les avocats, lorsqu'il est associé à *guess*, *think*, *know* et *mean*, il peut aussi s'agir d'un marqueur pragmatique. Selon le verbe associé, l'autoréférence peut ainsi revêtir plusieurs valeurs, notamment renforcer ou au contraire adoucir la force de l'énoncé ; en tout cas, il s'agit pour le juge de s'impliquer personnellement dans l'audience et de rendre son propos plus subjectif.

Extrait 16

[JUSTICE KAGAN] (...) I ... **I understand** that there are some variations in the historical record and even in states now, but ... but there are some number of states, a great number, 46 states, 48 states, whatever it is, that go further than you do in terms of saying something more is required than the mere capacity to ... to formulate criminal intent, and that that something more in large measure is some ability to ... to ... to make moral judgments and to distinguish between right and wrong.

(Kahler)

Dans l'Extrait 16, la juge Kagan utilise *I understand* et la proposition suivante comme dispositif de politesse négative pour faire une concession à l'avocat, préservant ainsi la face de ce dernier, avant de lui objecter un argument avec deux *but* (soulignés dans l'extrait). Il aurait été possible pour elle de signifier cette concession à l'avocat grâce à une forme impersonnelle de type *it is true that... but...*, mais elle a choisi de personnaliser sa prise de parole et d'inclure son expérience personnelle dans l'argumentation en utilisant le pronom *I*. Alors que les neuf juges siègent en collège, la forte cofréquence de *I* avec des verbes cognitifs et de communication – ces derniers dénotant des phénomènes d'ordre privé et individuel – montre donc qu'ils s'engagent personnellement dans l'argumentation en cours, donnant ainsi

une dimension subjective à leur prise de parole et leur permettant de préserver la face de leur interlocuteur, ou au contraire de donner davantage de poids à leur argumentaire.

Le schéma *<I + want>* indique clairement la mise en avant du souhait du juge qui le prononce, ce dernier se plaçant dans une position de contrôle de l'échange et affirmant dès lors son pouvoir institutionnel. En effet, alors que les avocats utilisent plutôt ce schéma pour structurer leur discours, les juges y ont recours pour exiger un éclaircissement ou une réponse de l'avocat, menaçant ainsi la face de ce dernier. Le juge indique clairement qu'il demande personnellement quelque chose de l'avocat, ce qui rend difficile pour ce dernier de pas y accéder. Ainsi, dans l'Extrait 17, la juge Sotomayor et Ms. Ross sont en train de débattre de la définition fédérale du terme *structure*. L'enjeu dans cette affaire est de savoir si la définition du vol avec effraction (*burglary*) selon la loi fédérale, qui le définit comme s'appliquant à *any building of structure*, peut s'appliquer ou non aux véhicules qui ont été aménagés pour y dormir. L'avocate, qui représente le gouvernement américain, défend la position selon laquelle les véhicules aménagés pour y dormir font bien partie de telles structures, et tombent donc sous le coup de la loi fédérale relative au vol avec effraction. L'avocate explique donc qu'il faut une définition précise de *structure*, car le Congrès ne semble pas disposé à le faire. Au moment de l'extrait, la juge exige donc de l'avocate qu'elle la guide sur le type de définition qu'il faudrait donner.

Extrait 17

[JUSTICE SOTOMAYOR] Or give some understanding of what the federal meaning of it was. In our cases, we very clearly excluded vehicles. We said that. And so now you want us to put a gloss on that. And **I want** to know how and what guidance we give on that gloss.

[MS. ROSS] Yes, Your Honor. So ...

(UnitedStatesv.Stitt)

Le schéma *<I + want>* a par ailleurs une dimension fortement interpersonnelle chez les juges, puisqu'il est souvent utilisé pour obtenir quelque chose de l'avocat ; *want* est ainsi souvent suivi de *you* dans le cotexte droit (Extrait 18).

[JUSTICE ALITO] (...) What **I want you** to tell me is, what is the practical chance ... this is the beneficiary of this plan ... that I'm not going to get paid my benefits? What do you tell that person?

(Thole)

Passons à présent à un autre cooccurrent : *sure*. Il est intéressant car s'il peut, au premier abord, sembler s'agir d'un *booster*, l'observation des lignes de concordance a montré qu'il est en fait surtout utilisé à la forme négative dans les séquences *I'm not sure* ou *I'm not quite sure*. Il fait ainsi écho à *sorry*, que l'on trouve dans les cooccurrents de *I* chez les avocats, en ce qu'il joue également un rôle de *hedge* dans le discours des juges. *Sure* est souvent suivi d'un mot interrogatif (*how, why, what...*) ou bien d'un verbe dénotant un processus de compréhension (*understand, follow...*), et il est alors utilisé comme dispositif de politesse négative pour amoindrir la force d'une divergence ou le signalement d'un manque de clarté chez l'avocat, préservant ainsi la face de ce dernier (Extrait 19). On trouve également les séquences *I want to make sure* et *I want to be sure*, qui témoignent de la volonté des juges de comprendre en détail les tenants et les aboutissants de l'argumentaire des avocats pour prendre une décision qui soit la plus éclairée possible (Extrait 20). Ces deux séquences forment également un acte de discours indirect et relèvent de la politesse négative : au lieu de poser une question directe à l'avocat ou de lui dire qu'il n'a pas été clair, la responsabilité de l'absence de compréhension complète d'un point spécifique est présentée comme émanant du juge. Au moyen de ces séquences, le juge signale poliment mais fermement qu'il souhaite disposer de davantage d'éléments et invite en fait l'avocat à réexpliquer un point particulier, sans toutefois mettre ce dernier en difficulté.

[JUSTICE KAGAN] Well, **I'm not sure** I understand your answer, Mr. Clement, because, if there's one thing that we've made clear again and again, it's that the analysis ought to be district by district.

(VirginiaHouse)

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Counsel, I ... **I want to make sure** I understand what your test is. You say that the ... it has to be the means ... I guess the point source has to be the means of conveyance to the jurisdictional water?

(County)

Avec les verbes *read* et *see*, les juges font référence à leur compréhension d'un texte ou d'un élément en particulier, mettant ainsi au cœur de leur discours leur point de vue personnel. La séquence *I read* peut être utilisée au sens de *lire un document* (un *brief*, un arrêt, etc.) et donc faire référence à la préparation préalable des juges. Elle est cependant surtout employée dans le sens de *I understand*, notamment lorsqu'elle est précédée de *as* (Extrait 21), c'est-à-dire comme procès cognitif lié à la dimension argumentative et métatextuelle du discours juridique. De la même façon, *I see* ou *< I don't see + how/why >* font référence à la façon dont les juges conçoivent un point particulier (Extrait 22). Ces fonctions correspondent au cadre des *oral arguments*, dans lequel les juges participent à l'audience en tant qu'individus, et non en tant que collège. Les juges ont préparé l'audience chacun de leur côté, et ont donc une vision très personnelle des points soulevés dans le *brief*. Il est donc tout à fait logique que ces verbes ayant trait à leur conception des choses ou à leur préparation en amont soient associés à l'autoréférence *I*.

[MR. GANT] Yes. You're referring to the petition for certiorari? Yeah. The petition for certiorari clearly presented the discovery rule for consideration. And that ...

[JUSTICE KAGAN] Well, but, again, what did that mean?

[MR. GANT] Well, I think ...

[JUSTICE KAGAN] As **I read** the petition, it really did not address whether there was an equitable exception of ... of ... of the ... of the kind that the Third Circuit might have thought had been waived.

(Rotkiske)

Extrait 22

[JUSTICE ALITO] Well, I ... **I don't see** how the second interest is implicated much at all, because this ... this word and all sorts of other words can be used in connection with the sale of goods.

(Iancu)

Enfin, comme chez les avocats, *I* est parfois utilisé dans un contexte hypothétique et ne fait pas alors référence au juge qui parle, mais à un soi fictionnel. Le juge se met à la place de quelqu'un d'autre pour faire avancer le débat et pousser le raisonnement. Le pronom est alors précédé d'un verbe de parole, qui indique le passage au discours indirect libre (Extrait 23).

Extrait 23

[JUSTICE GORSUCH] Well, but if it's the key ... if it's the key fact in dispute ... and it really is in all these cases, right? I mean, that's why you have a vocational expert, is how many jobs are there going to be that this person could ... could do. If it's the key thing in dispute, and the expert has said I ... **I want** to keep my evidence on which **I'm** relying secret, it's not, as in Justice Breyer's example, saying **I'm** basing it on my experience over 30 years in the industry, and then you could maybe ask about that, and you could have your own expert with years in the industry could opine on that.

(Biestek)

Chez les juges, le schéma < *I* + verbe > est donc productif. L'autoréférence est surtout utilisée pour dénoter des phénomènes d'ordre individuel, qu'ils soient cognitifs (le fait de penser, de savoir, de concevoir, etc.) ou qu'ils fassent référence à des actions émanant de la personne seule du juge (la lecture d'un *brief* avant l'audience, la volonté d'avoir des éclaircissements sur un point, etc.). Il peut aussi s'agir d'un *I* qui ne dénote pas une entité existante (le juge), mais un soi fictif dans une situation hypothétique. Comme chez les avocats, le recours à *I* peut donc être référentiel, mais aussi rhétorique quand *I* est employé dans des dispositifs de politesse négative qui tendent à préserver l'avocat. Cependant, fait notable par rapport à cet emploi rhétorique de *I*, les juges l'utilisent également dans des schémas qui menacent la face négative de l'avocat.

Comme chez les avocats cependant, ce phénomène d'autoréférence à la première personne du singulier est à souligner dans un genre discursif censé mettre en jeu des arguments légaux et non pas l'expérience personnelle de ses participants. Ainsi, les interprétations et développement autour des lois et faits dans les *oral arguments* semblent toujours être incarnés par une individualité, contrairement au discours impersonnel des textes législatifs. Par ailleurs, l'utilisation de *I* par les juges paraît contre-intuitive au premier abord, les juges siégeant en collège. Mais cet usage correspond en fait à la nature conversationnelle des *oral arguments*, à la façon dont les juges préparent les audiences et plus largement à la culture juridique américaine. Tout d'abord, le principe fondamental des *oral arguments* est de se réunir pour poser des questions et obtenir des réponses des avocats ; les juges font donc référence à leurs incompréhensions personnelles et plus généralement à leur point de vue. De plus, cet usage de *I* s'explique à la lumière de la façon dont les juges se préparent pour les *oral arguments* : ils étudient les *briefs* des avocats sans véritablement se concerter et siègent sans avoir discuté préalablement de l'affaire avec leurs collègues ; dès lors, ils ne peuvent pas s'exprimer au nom du groupe. Il est donc tout à fait logique que pour les actions ayant trait à ces phénomènes individuels, les juges utilisent le pronom *I* : ce sont leur propre vision de l'affaire, leurs incompréhensions et leurs objections qui vont faire l'objet de leur prise de parole. Par ailleurs, dans la culture juridique américaine, les juges sont ceux qui font le droit lorsqu'ils rendent leurs décisions, le droit y étant conçu comme provenant d'abord des tribunaux (Zoller, 2014, p. 52). Dès lors, cette utilisation de *I* semble illustrer le fait que les juges se présentent comme des individus ayant un rôle actif dans le processus d'élaboration du droit, au contraire du système français où le juge n'est pas perçu comme un individu, mais comme le représentant de l'institution judiciaire et dont le rôle est avant tout d'identifier la règle de droit qui permettra de résoudre le cas (Deumier, 2019, p. 170). Enfin, une dernière hypothèse concernant cet emploi de *I* est que dans la culture juridique américaine, les juges sont en mesure, pour chaque décision, de rédiger une *opinion* convergente ou dissidente en leur nom propre.

8.1.3 L'autoréférence *we*

Par rapport à *I*, le pronom *we* peut être utilisé par le locuteur pour marquer un positionnement plus engagé et une projection de soi moins subjective, car il ouvre le discours à l'interlocuteur. L'énoncé du locuteur apparaît comme émanant d'un collectif et non d'une individualité ; dans cette perspective, le pronom *we* peut être considéré comme un *booster* et un outil de négociation du pouvoir situationnel. Bien que *we* ait été décrit comme permettant d'attribuer explicitement le positionnement au locuteur par rapport à des formes impersonnelles, le référent précis de *we* dépend en réalité du contexte (Biber et al., 2007). Dans le cas de notre étude, *we* peut désigner, de façon non exclusive, le locuteur (le *nous* de majesté, au singulier, qui désigne l'avocat seul), le locuteur et son auditoire (le *we* inclusif, au pluriel) ou le locuteur et des personnes non présentes dans la salle (le *we* exclusif, au pluriel). Dans son article consacré notamment à l'étude du positionnement des avocats lors d'un procès, Chaemsaitong montre ainsi comment la polyvalence, voire le flou référentiel de *we* peuvent être utilisés comme stratégie argumentative pour convaincre les jurés, car il permet de faire apparaître une opinion comme émanant d'une communauté à laquelle le locuteur s'identifie plus ou moins clairement, ce qui lui donne davantage de poids. De cette façon, l'interlocuteur aura moins tendance à remettre en cause l'énoncé du locuteur, parce qu'il l'interprétera comme étant représentatif de l'opinion de sa communauté (Chaemsaitong, 2017, p. 117). Nos analyses montrent que de façon générale, le recours à *we* par les locuteurs des *oral arguments* s'explique soit par des raisons rhétoriques (le *we* est un outil stratégique visant à convaincre), soit par des raisons référentielles (le *we* renvoie vraiment à une pluralité d'individus), soit les deux.

8.1.3.1 *We* chez les avocats

La liste des cooccurrents retenus de *We/we* (dans un empan de 3 à gauche et à droite de *I*, en partant de l'indice 30) chez les avocats est présentée dans le Tableau 10.

Cooccurrent	Indice de spécificité
talking	144
know	123
think	106
here	51
agree	49
saying	47
believe	40
asking	36

Tableau 10 - Liste des cooccurrents retenus de *We/we* dans le corpus AV-LOC, triés par indice de spécificité

Les cooccurrents retenus de *we* chez les avocats sont le déictique *here*, les verbes cognitifs *think*, *believe* et *know*, le verbe *agree*, ainsi que des verbes à la forme progressive (*saying*, *asking*, *talking*). Comme pour *I*, schéma < *we* + verbe > est très productif dans le corpus AV-LOC, avec une préférence sémantique marquée pour les verbes cognitifs ou de communication.

Avec les verbes *believe* et *think*, lorsqu'il est utilisé par un locuteur seul, *we* joue souvent le rôle de *booster* (Fetzer, 2008, 2014). Dans les schémas < *we* + *believe* > et < *we* + *think* >, le phénomène dénoté par le verbe est avant tout individuel ; l'utilisation d'un pronom pluriel pose donc question. D'après nos observations, lorsque le verbe ayant pour sujet *we* est *think* ou *believe*, le référent du pronom n'inclut pas les juges, les avocats n'ayant pas accès à ce que les juges pensent ou croient. Le *we* renvoie en fait souvent à l'avocat et ses collègues ou bien à l'avocat et son client ; c'est donc un *we* exclusif. Remplacer le *I* par défaut (c'est d'abord une personne seule qui croit ou pense) par un *we* revient à renforcer l'engagement du locuteur envers son propos et le fait paraître plus sûr de lui, puisque ce qui était une opinion individuelle apparaît désormais comme celle d'un collectif, comme dans l'extrait suivant :

[MR. GUARNIERI] Well, we ... **we think** that language is naturally read to include the decisions that precede the order of removal.

(Nasrallah)

Dans l'Extrait 24, l'opinion de l'avocat apparaît comme ayant plus de poids, car elle est présentée comme émanant d'un ensemble pluriel, par opposition à *I think*, qui indiquerait une opinion personnelle de l'avocat. La présence du marqueur du discours « well » en début de phrase puis des points de suspension signalant une hésitation montrent que Mr. Guarnieri cherche ici ses mots ; ce moment de flottement est vite compensé par l'utilisation de *we*. Cependant, l'usage de *we* indique toujours qu'il s'agit d'une opinion, et non pas d'un fait.

Nous avons, au cours de nos entretiens, demandé à l'un des avocats (avocat A6) quels étaient, à son avis, les référents de *we* lorsque ce pronom était utilisé avec un verbe cognitif tel que *think*. Selon lui, il s'agirait de faire référence à ses clients s'il en représente plusieurs dans le cas où il agit au bénéfice d'un organisme (une entreprise, une association, etc.), pour rappeler que la position défendue est celle de ses clients, et non pas leur position personnelle en tant qu'avocat. Nous lui avons demandé s'il pouvait s'agir d'un *nous* de majesté, mais selon lui, cet usage est peu répandu. *We think* serait donc une variante de *I think*, utilisée non pas comme un *nous* de majesté pour faire référence à l'avocat seul, mais pour rappeler que la position défendue est celle d'un collectif, c'est-à-dire l'avocat et ses clients. Dès lors, cette dernière en est renforcée, puisqu'elle apparaît comme émanant d'un groupe et donc comme ayant plus de poids que celle d'un individu seul. En présentant cette position comme venant d'un collectif, l'avocat négocie ainsi le pouvoir situationnel de l'échange en sa faveur : son argumentaire paraît avoir davantage de poids et sa personne gagne en prestance et en assurance.

Passons à présent à l'adverbe *here*. Ce déictique de localisation permet d'indiquer à l'interlocuteur où se situe le procès dénoté par le verbe¹⁰⁴, que cet endroit soit géographique ou métaphorique. On le retrouve dans le corpus AV-LOC au sein d'expressions telles que

¹⁰⁴ Source : <https://glossary.sil.org/term/place-deixis>

what we have here, we're dealing here, we're here, etc. Avec le collocat *here*, le référent de *we* est souvent ambigu : il peut à la fois désigner l'avocat seul (*nous* de majesté avec la fonction de *booster*, mais cet usage a été écarté par les avocats avec lesquels nous avons échangé), l'avocat et son équipe ou client (*we* exclusif), et l'avocat, son équipe et les juges (*we* inclusif). Quoiqu'il en soit, *here* permet de mettre en avant cet « ici », qui peut être la salle d'audience, l'étape du raisonnement, ou tel passage dans un texte juridique. Cet emploi ambigu relève de la politesse positive en ce qu'il permet de créer une communauté entre l'avocat et ses interlocuteurs et rappelle que tous sont réunis pendant cette audience pour aller vers un but commun, à savoir résoudre l'affaire en cours.

Extrait 25

[MR. PERRY] (...) **We have here** a phrase, " full costs, " that is not explicit. The fact that **we're here** today shows that it's not explicit.

(Rimini)

Dans l'Extrait 25, le référent de *we* est ambigu. En effet, même s'il semble que le *we* désigne plutôt l'avocat et les juges, et même les personnes dans la salle en général pour la deuxième occurrence de *we*, on peut aussi considérer que ce *we* désigne l'avocat et son client/équipe. Le fait est que *we* est équivoque, et peut donc être interprété différemment par les personnes qui l'entendent. D'un point de vue rhétorique, ce *we* a donc l'avantage de pouvoir être à la fois perçu comme un *booster* marquant un engagement renforcé de l'avocat, qui met en avant sa personne face aux neuf juges, et à la fois comme un outil rhétorique de politesse positive permettant à l'avocat de mettre en lumière le fait que lui et les juges sont réunis pendant cette audience pour avancer ensemble vers une solution visant à clarifier le droit américain.

Dans la même perspective, la forme progressive des cooccurents *talking*, *saying* et *asking* est particulièrement intéressante, car elle souligne le fait que le procès sémantique est en cours de déroulement et qu'il est repéré comme en coïncidence avec le moment l'énonciation (Mignot, 2016). Le choix de l'aspect en *-ing* permet à l'avocat de mettre l'accent sur « l'argumentation de l'ici et du maintenant » (Szczyrbak, 2016, p. 162) et la notion de communauté de discours réunie lors d'un événement spécifique. On peut ainsi faire l'hypothèse que < *we* + verbe à la forme progressive > est utilisé comme un outil d'argumentation par les avocats pour gagner

du pouvoir situationnel. En effet, en couplant ces verbes au pronom *we*, l'avocat présente le procès comme émanant d'un collectif, et est donc moins subjectif qu'avec *I* (Extrait 26). Dans certains cas, notamment pour *talking* et *asking*, le référent de *we* est particulièrement flou et inclut potentiellement les juges ; le propos apparaît comme étant aligné sur ceux des juges et l'avocat se fait alors le porte-parole des intérêts de la communauté. *We* devient alors un outil de politesse positive.

Extrait 26

[MR. BARNETTE] Your Honor, just to briefly adjust what you said in your question, if I may, **we're not saying** counterclaim defendants. **We're saying** the parties that are solely defendants.

(Home)

L'Extrait 26 montre d'ailleurs un schéma repéré par Szczymbak (Szczymbak, 2016, p. 162), qui est celui de « I'm-not-saying-A, I'm-just-saying-B » (dans notre extrait avec le pronom *we*) et qui permet au locuteur d'insister sur le fait que son point de vue est continu et ne change pas. L'avocat apparaît donc comme étant fiable, ce qui est l'un des objectifs communicationnels des *oral arguments* pour les avocats. L'argument de l'avocat se trouve ainsi renforcé, d'autant plus qu'il est utilisé avec le pronom *we* et non *I*.

Le schéma $\langle we + agree \rangle$ semble être surtout utilisé par les avocats soit pour signaler leur accord avec ce qui vient d'être dit, soit en vue de faire une concession. La forme négative est très peu utilisée (7 occurrences PMM sur 157 PMM, soit 6 occurrences brutes sur 126). Comme pour *I*, l'observation détaillée d'un échantillon des cooccurrences a montré que le schéma $\langle we + agree + marqueur\ de\ la\ concession/contraste \rangle$ représente environ 33% des occurrences, et est donc employé pour préserver la face de l'interlocuteur avant d'introduire une objection ou un contre-argument. Lorsque $\langle we + agree \rangle$ n'est pas précédé de la négation, d'un *hedge* tel que *would*, ou suivi de marqueurs concessifs, l'observation des lignes de concordance laisse à penser que ce schéma est surtout utilisé comme *booster*, c'est-à-dire pour renforcer son propos et son engagement. Par rapport à $\langle I + agree \rangle$, dont nous avons parlé plus haut, $\langle we + agree \rangle$ permet de mettre l'accent sur le fait que ce n'est pas l'avocat seul qui acquiesce, mais un collectif, donnant ainsi davantage de poids à son propos. Le

réfèrent de *we* peut alors être soit l’avocat et son équipe ou client (Extrait 27), soit l’avocat et les juges (Extrait 28).

Extrait 27

[MS. SEE] Well, Your Honor, **we agree** that if this Court ... if this Court believes that the determination of the case turns on those fact-specific inquiries, particularly on the significant differences test, the West Virginia Supreme Court did not reach them.

(Dawson)

Extrait 28

[MR. SUMMA] But I think **we agree** here that the point that we're trying to decide here is whether Congress intended this type of crime to qualify.

(Schular)

Dans ce dernier extrait, le contexte (souligné) nous renseigne sur le réfèrent de *we* : il désigne les juges et l’avocat, puisque l’action *decide* est l’apanage des juges dans le cadre de la procédure légale aux États-Unis. L’autoréférence *we* est un outil de politesse positive qui relève d’un choix stratégique : il permet à l’avocat d’insister sur le fait que lui et les juges font partie de la même communauté, et donc de souligner leur objectif commun, à savoir donner une issue à l’affaire jugée et donc apporter une solution juridique pour clarifier le droit américain. L’avocat se positionne comme étant non pas défenseur d’une partie, mais comme un acteur juridique partageant les mêmes aspirations que les juges. Il apparaît alors comme étant raisonnable, fiable et avec des objectifs alignés avec ceux des juges.

Le pronom *we* est enfin utilisé comme sujet du verbe *know*, toujours au présent simple (à deux exceptions près) et de façon préférentielle à la forme affirmative *we know*, et dans une moindre mesure à la forme négative (45 occurrences PMM sur 321, soit 36 occurrences brutes sur 258). D’après nos observations, *we know* est utilisé pour remplir deux fonctions pouvant se cumuler : faire un bilan des connaissances au moment de l’audience (Extrait 29 ; Extrait 31) ou indiquer la source d’une connaissance (Extrait 30). Ces fonctions sont concordantes avec la nature des *oral arguments* et les objectifs communicatifs de chaque type de participants : les juges posent des questions et attendent des réponses, et les avocats sont

censés être en mesure de répondre à leurs interrogations. En cooccurrence avec *know*, *we* est ambigu ; il est en effet difficile de déterminer avec certitude quel est son référent. Comme pour certaines occurrences de *we agree*, cette ambiguïté référentielle peut être interprétée comme un choix stratégique de la part de l’avocat. Par opposition à *I know*, qui ne renverrait qu’aux connaissances de l’avocat seul, le recours au *we* permet de créer une communauté avec les juges, et donc de les inclure dans le raisonnement et l’argumentation en cours.

Extrait 29

[MR. GOLDSTEIN] Well, I do think that the ... the way the integrated product doctrine has worked, and I think we can also cut through the ambiguities and what the marginal cases are, because they concede liability as to the gaskets that shipped with it originally. So **we know** we're dealing with an integrated product there. The integrated product doctrine works as saying if you build something into your machine and it is going to operate as intended, it is the manufacturer of the integrated product, the turbine, the pump, in our examples, that has the ... the common law duty to warn.

(Air)

Dans cet extrait, Mr. Goldstein utilise *we know* comme outil pédagogique pour dresser un bilan de l’état des connaissances au moment de l’audience ; l’avocat met ainsi l’accent sur ce qui est connu lorsque celle-ci débute. Il s’agit de récapituler les éléments connus du dossier pour ensuite pouvoir avancer dans l’argumentation. Remarquons que ce *we know* arrive après deux occurrences de *< I + think >* (soulignées dans l’extrait). On passe donc du pronom *I* au pronom *we* en l’espace de quelques lignes, ce qui marque une gradation dans l’engagement de l’avocat vis-à-vis de son pronom, l’usage de *we* ayant pour effet de montrer que la connaissance en question n’est pas seulement celle de l’avocat, mais d’un collectif. *We know* joue alors le rôle de *booster* dans le discours ; ce rôle est renforcé par la présence de *so*, qui fait le lien entre le cotexte gauche et *we know*, en présentant *we know* comme la conséquence des informations précédemment mentionnées.

L’Extrait 30 illustre également cette fonction de *booster* :

[JUSTICE ALITO] I mean, this would be a different case if some of those 49 soldiers whose names are associated with this monument were Jewish or ... or Muslim or a member of some other non-Christian faith and the town insisted on putting their names on a monument in the form of a cross. But there's no evidence that that's what happened here.

[JUSTICE ALITO] Is that right?

[MS. MILLER] ... two things, Your Honor: One, **we don't know** the names ... **we don't know** the ... the religious beliefs of those on the cross. **What we know** is that there's about 14 of them, seven of whom are buried in Arlington, that do not have a cross on their headstone, even though Arlington had the cross as an available emblem.

(American)

L'avocate répond à la question du juge Alito en faisant mention de l'état des connaissances au moment de l'audience. Elle commence ainsi par ce qui n'est pas connu (les noms et les convictions religieuses des soldats sur la croix), pour ensuite terminer par ce qu'elle et son équipe savent grâce à une proposition clivée en wh- (ou pseudo-clivée) : *What we know is that...* . Ce réagencement syntaxique lui offre la possibilité d'exprimer un contraste avec le cotexte gauche tout en assurant une continuité textuelle avec ce dernier (Mignot, 2016). Cette construction permet par ailleurs de focaliser (donc de mettre en avant) la proposition enchâssée, ici *there's about 14 of them, seven of whom are buried in Arlington, that do not have a cross on their headstone, even though Arlington had the cross as an available emblem*. L'avocate souligne ainsi que malgré l'absence de certaines informations qui lui auraient permis de répondre pleinement à la question du juge, elle a revanche connaissance d'autres éléments et s'en sert pour faire avancer son argumentaire.

[MR. LIU] (...) Common law robbery, which has a felony definition of force, force overcoming resistance, cannot be satisfied by the merest touching. **We know** that because not only do the treatises say so, but Florida in particular has said so in the Walker case, which involved a ... a ... a mere touching where someone took ... took away someone's property, and that did not rise to the level of common law robbery. And so ...

(Stokeling)

Dans l'Extrait 31, Mr. Liu indique la source de son argument, à savoir des traités et une jurisprudence de l'État de la Floride. Il apparaît ainsi comme étant fiable car il justifie la source de ce qu'il avance : on voit ici comment la dimension profondément intertextuelle du discours juridique, qui est fondé sur les précédents, joue en faveur de l'avocat. Cette précision lui confère l'identité d'une personne à laquelle on peut se fier, d'autant plus que le *we* permet de présenter l'information dite par le verbe comme étant celle émanant d'un collectif, rendant de fait l'information encore plus certaine, car partagée. Cette fonction de *we know* se retrouve lorsque le verbe est suivi de la préposition *from* ou bien d'un marqueur de type *because* dans le cotexte droit. Ce *we* est par ailleurs ambigu, car il peut être perçu comme un nous exclusif ou inclusif. Cette ambiguïté permet là encore d'inclure les juges dans le propos, leur rappelant que tous sont réunis lors de l'audience pour servir un but commun.

En résumé, l'autoréférence *we* est ainsi utilisée chez les avocats en cooccurrence avec le déictique *here*, les verbes cognitifs *think*, *believe* et *know*, le verbe *agree*, ainsi que des verbes à la forme progressive (*saying*, *asking*, *talking*). Le schéma < *we* + verbe > est donc très productif. Ce pronom personnel peut soit être un outil rhétorique visant à convaincre, soit faire véritablement référence à un collectif. Dans le détail, le recours à ce pronom personnel de première personne pluriel joue souvent le rôle de *booster*, permettant aux avocats de donner plus de poids à leur propos. En effet, il permet de présenter l'information donnée comme émanant d'un collectif et non d'une seule personne. Les avocats gagnent ainsi du pouvoir situationnel, revêtant temporairement une identité renforcée lors de l'audience. Le flou référentiel accompagnant souvent ce pronom, puisqu'il est souvent difficile de déterminer avec certitude s'il renvoie à l'avocat et son équipe (*we* exclusif) ou client ou à l'avocat et les juges (*we* inclusif), peut lui être interprété comme un outil de politesse positive, donc un outil rhétorique visant à convaincre les juges. En effet, il rappelle que les juges et les avocats forment une communauté unie autour d'objectifs communs.

8.1.3.2 *We* chez les juges

La liste des cooccurents retenus de *We/we* (dans un empan de 3 à gauche et à droite de *I*, en partant de l'indice 30) chez les juges est présentée dans le Tableau 11.

Cooccurrent	Indice de spécificité
should	112
look	39

Tableau 11 - Liste des cooccurrents retenus de *We/we* dans le corpus JU-LOC, triés par indice de spécificité

Les cooccurrents de *we* que nous avons retenus sont le modal *should* et le verbe *look*. Par rapport à l'autoréférence *I*, les cooccurrents de *we* les plus hauts dans la liste donnée par TXM ne comprennent quasiment pas de verbes lexicaux – *look* étant la seule exception. Nous avons retenu ces deux mots car les autres cooccurrents ayant un indice supérieur à 30 étaient peu pertinents (*'re* et *'ve* par exemple).

Avec *should*, *we* est utilisé dans des structures interrogatives, interro-négatives ou affirmatives. La fréquence de ce modal avec un pronom personnel de première personne semble logique, car *should* ainsi utilisé indique la modalité déontique (c'est-à-dire recouvrant les notions de permission, d'injonction, de conseil etc.) et implique donc un rapport interpersonnel (Mignot, 2016, p. 195).

De façon générale, lorsque les juges utilisent *< we + should >*, le référent du pronom est les juges perçus comme collègue unique. Il ne s'agit pas d'un emploi visant à signaler un engagement marqué du juge, mais plutôt de faire référence à ce que la Cour, en tant que collègue, devrait faire (en demandant conseil à l'avocat ou en l'affirmant) ou alors de reformuler le propos de l'avocat (de type *you said that we should do this*).

Quand *should* est employé dans des questions, il s'agit souvent pour le juge de demander conseil à l'avocat, et plus particulièrement son avis sur le sujet, comme le montre l'Extrait 32. Le juge exige alors de l'avocat – ce dernier étant perçu comme expert sur le sujet – une réponse à ses questionnements. Cependant, avec cet emploi de *we should*, les juges se placent parfois, de façon surprenante, dans une position d'attente qui semble être en contradiction avec leur position d'autorité. Notre hypothèse est que cette demande réelle de conseil se produit dans le cas d'un juge favorable à la position de l'avocat, ce qui est le cas dans l'Extrait 32 : d'après nos recherches, le juge Alito a voté en faveur du client de Mr. Wilson. En exprimant une demande de conseil, il signale qu'il a besoin de l'avocat (notamment pour

convaincre ses collègues lors de la conférence, ou alors pour se convaincre lui-même s'il était encore indécis), mettant ainsi en valeur la face positive de ce dernier et entraînant une perte de pouvoir situationnel. La culture juridique américaine fournit donc un éclairage supplémentaire quant à cet emploi : les juges, au moment des débats, préparent le moment de la conférence ainsi qu'une potentielle opinion séparée dans laquelle ils devront argumenter ; dès lors, ils ont besoin de réponses et d'éléments de démonstration. Toutefois, le simple fait que le juge pose des questions à l'avocat témoigne également du maintien de son pouvoir institutionnel, puisque son statut lui permet de poser des questions directement à l'avocat et donc d'exiger de lui des réponses.

Extrait 32

[JUSTICE ALITO] What approach have we taken in prior cases involving the necessary elements of proof in the 1983 action? Have we said that we will import the common law rule as of 1871 entirely, or has that been a consideration in our decision-making?

[MR. WILSON] Justice Alito, it's been a consideration in that the Court does not ... not necessarily just impart them in whole, but it can adopt various things as it sees in light of the intent of Section 1983.

[JUSTICE ALITO] So do you think **we should** do that here? Or I thought you were arguing a minute ago that **we should** just adopt whatever the common law rule was.

(Nieves)

Cependant, dans le cas où le juge n'a pas voté en faveur du parti défendu par l'avocat, on peut plutôt voir dans *we should* une forme de scepticisme et une menace pour la face négative de l'avocat (Extrait 33).

Extrait 33

[JUSTICE GORSUCH] ... you know, these things leak. You know, it's possible. Maybe ... maybe not. But at least there's a metaphysical possibility they can do something other than be a know-nothing. And so, again, can you help me understand why we would want to encourage insider trustees and provide special rules for them? What ... what's gained by employees? I didn't see any real account in the briefs, I'll be honest, as to what ... what Congress was getting at here, why it's a good idea, why **we should** ... why **we should** underwrite it?

[MR. CLEMENT] So, you know, I don't want to quibble too much on the premise. I mean, if it leaks, it's public information, so you're in a different box. But I want to be responsive, and here's what I would say.

(Retirement)

En cooccurrence avec *we*, *should* peut également être employé dans des propositions affirmatives pour faire référence à ce que la Cour devrait faire ou non selon l'un des juges (Extrait 34) ou bien reformuler ce que la Cour devrait faire selon l'avocat (Extrait 33, *why we should underwrite it?*). Pour ce dernier emploi, *we should* est précédé dans le cotexte droit d'un verbe de parole comme *argue* ou *say*.

Extrait 34

[JUSTICE SOTOMAYOR] I'm ... that's what I'm having trouble with. Whether 17 (a) (2) was charged or not is irrelevant, because the way 17 (a) is structured, it's not controlled by Janus at all.

[MR. HEIM] Well ...

[JUSTICE SOTOMAYOR] Because it doesn't talk about making statements. It talks about obtaining money or property by statements. There's no reason why **we should** limit, under Janus or otherwise, limit (3) from ... or 17 (a) (1) or (3) from taking their natural meaning.

(Lorenzo)

Enfin, comme avec *I*, les juges font parfois usage de *we* pour faire référence à une identité fictive dans un contexte hypothétique. Il s'agit de faire avancer l'argumentation en imaginant des scénarios dans lesquels les juges revêtent temporairement une autre identité alignée avec celle de l'avocat pour les besoins de leur démonstration ou de leur raisonnement. Cet emploi suggère que les juges cherchent également à rappeler à l'avocat que tous font partie de la

même communauté et que les opinions et arguments échangés sont partagés. Par exemple, dans l'Extrait 35, pour servir sa démonstration, le juge Breyer se projette dans la peau de l'avocat et de son client :

Extrait 35

[JUSTICE BREYER] You're a good lawyer. I wouldn't think there was actually a problem of their being ignorant. Maybe there is. I don't know what it is. I haven't seen it. So does it boil down to ... and you said this, but I don't think you're right ... that ... that, on the one hand, you said EPA gets some kind of permanent easement on their property to tell them what to do. But isn't that an overstatement? What EPA can do is they can say we don't want you physically to change this land. And if you think that they are unreasonable, you go to court. That's their side of it. And you say they're unreasonable. Okay? That's simple. And most people can do that. And if you win, then it's really about the same thing. You can go and say, look, we under our Montana statute believe that we should not just get money, but **we should** get money that is earmarked and must be used to make physical changes in the property.

(Atlantic)

Cette identité fictive est signalée par le verbe *say* (souligné dans l'extrait) dans le contexte à gauche du *we*, qui indique des paroles rapportées. On remarque ainsi le passage de la première personne du singulier lorsque le juge parle de lui-même au début de l'extrait (*I wouldn't think, I don't know, I haven't seen it, I don't think*) à la première personne du pluriel lorsqu'il endosse cette identité hypothétique pour servir son argumentation.

Le deuxième cooccurrent retenu pour *we* chez les juges est *look*. Le référent de *we* dans ces schémas varie selon le contexte : il peut s'agir des juges seuls ou des juges et de l'avocat.

Extrait 36

[JUSTICE KAGAN] (...) And in that context, I think all of that stuff that we talked about in *Baze* about why we should refer to state-considered judgments really falls away because there's been no considered judgment, surely by the legislature and, in general, by officials, about ... about one particular person. And it strikes me that because that's true, the way **we look** at a case like this has to change. So I'm ... I'm wondering, you know, what your response to that is.

(Bucklew)

Dans cet extrait, le *we* de *we look* désigne les juges. Au début de ce passage, *we talked about* et *we should refer to* font référence à la Cour suprême en tant que collègue. La juge commente l'arrêt de 2008 *Baze v. Rees*. Elle revient ensuite au présent, et *we look* désigne les juges actuels, présents dans la salle. La façon de concevoir cette affaire, de la considérer, est un procès qui revient aux juges, et non à l'avocat.

De même, dans l'Extrait 37, le référent de *we* est explicité dans la réponse de l'avocat, qui répond au juge en disant *one question you would have to ask* ; ce *you* indique que le *we* fait bien référence aux juges seuls.

Extrait 37

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Is that what **we look at**, or do **we look at** the actual event, which is, you know, the anchor leaps up from the bottom, you know, damages the hull, then returns to the bottom? I mean, that ... that ... that's a pretty abnormal occurrence, even if there are a lot of anchors.

[MS. ROSS] So it's possible, Your Honor, that some court might, with actual evidence about that question, decide that that is an abnormal occurrence. I don't think that's correct. I think you would look at the presence of large debris on the floor of the river. And one question you would have to ask is, even without the leaping up, so to speak, how much of that debris sits that high above the river?

(CITGO)

Parfois, le référent de *we* est cependant moins clair, car il gouverne un verbe dont le procès peut être réalisé par les juges et les avocats et que le contexte immédiat ne permet pas d'en déterminer le référent précis, comme c'est le cas dans l'Extrait 38.

Extrait 38

[JUSTICE KAGAN] But ... but what Solem makes relevant is, when **we look** back to those periods, we ask about was it cession or was it something short of cession, meaning allotment?
(Carpenter)

Ici, nous penchons vers une interprétation de ce *we* comme inclusif, désignant les juges et les avocats. Recourir à ce *we* permettrait de souligner comment, lors des *oral arguments*, les juges et les avocats sont réunis pour trouver une solution ensemble, et forment ainsi une communauté de discours dont le but est de parvenir à une décision pour l'affaire. Le *we* serait ici un dispositif de politesse positive qui soulignerait cet objectif commun vers lequel les acteurs des *oral arguments* sont orientés.

L'autoréférence *we* est donc utilisée chez les juges surtout avec *should* et *look* pour faire référence aux juges en tant que collègue (donc à la Cour suprême). Cependant, les juges jouent aussi parfois sur le flou référentiel de *we*, afin de pouvoir inclure dans leur démonstration la communauté discursive formée par les juges et les avocats lors des *oral arguments*. Avec *should*, le juge utilise son pouvoir institutionnel en se permettant de poser des questions directement à l'avocat et donc d'exiger de lui des réponses ; cependant, cette demande de conseils sur ce que le juge doit faire affaiblit parfois son pouvoir situationnel, car elle le place dans une position d'attente et de conseils de la part de l'avocat. Ces demandes effectuées à l'encontre de l'avocat s'expliquent aussi par la nature des *oral arguments* et la culture juridique américaine : les audiences sont un moment de discussion que le juge utilise pour construire son raisonnement. La présence de *look* comme cooccurent s'explique par la nature des *oral arguments* : lors de ces audiences, il est forcément question d'attirer l'attention de son interlocuteur sur certains sujets ou de mentionner la façon dont les participants conçoivent certains points de droit. Enfin, le *we* des juges peut renvoyer à une identité réelle (les juges dans la salle notamment), mais aussi à un soi fictif dans des situations hypothétiques. Dans ce dernier cas, le juge se met à la place du Congrès ou d'un client et fait comme s'il parlait en

leur nom, dans le but de donner un exemple concret qui fera avancer le débat en cours. Ce dernier emploi s'explique par la nature même des *oral arguments*, ces derniers visant à explorer toutes les conséquences possibles et imaginables d'une décision des juges.

8.1.4 Réponses aux questions de recherche

Dans cette partie consacrée aux autoréférences *I* et *we* dans les corpus AV-LOC et JU-LOC, nous avons donc montré comment les juges et les avocats utilisent ces pronoms pour gérer les dynamiques conversationnelles à l'œuvre pour prendre position, négocier le pouvoir et leurs faces pendant l'audience.

Bien que dans les deux corpus le pronom *it/It* soit toujours plus fréquent que *I* et *we*, la forte présence des autoréférences fournit des informations quant à la façon dont les juges et les avocats se projettent dans le discours et se construisent une identité spécifique, puisque ces pronoms sont des éléments permettant de caractériser le positionnement des locuteurs (Hyland, 2005). Lors des *oral arguments*, *I* et *we* signalent divers degrés d'engagement personnel au cours de l'audience et une mise en jeu de la subjectivité des avocats et des juges. Ils témoignent également de l'importance donnée aux rapports interpersonnels et des différentes prises de position des locuteurs. Ce niveau élevé d'implication personnelle dans la conversation est de prime abord surprenant, mais se comprend en fait à la lumière de la nature des *oral arguments*, de la préparation en amont et plus largement de la culture juridique américaine.

Reprenons à présent nos questions de recherche du Chapitre 8 afin de proposer une conclusion sur ces premiers résultats.

1. Est-il possible d'identifier des schémas propres à ces autoréférences ?

Nous avons montré que dans les deux corpus, la colligation < *I/we* + verbe > était particulièrement productive. Dans le détail, certaines constructions se retrouvent dans les deux corpus, telles que < *I* + *mean/think/guess* >. Chaque corpus a par ailleurs ses constructions

propres. On trouve ainsi chez les juges < *we + should* > ou < *I + want + you* >, et chez les avocats la construction *I'm sorry* ou < *I + would + verbe* >. Ces constructions propres se comprennent à la lumière des buts communicatifs de chaque type de participant et de leur pouvoir institutionnel au moment de l'audience.

2. Dans quels buts les participants utilisent-ils les autoréférences ?

Ces autoréférences permettent aux juges et aux avocats de se construire une identité spécifique pendant l'échange. Ainsi, deux grands types d'emplois non-exclusifs des autoréférences *I* et *we* ont été mis en évidence : référentiel et rhétorique.

Tout d'abord, *I* et *we* peuvent simplement être utilisés pour faire référence à une personne seule (*I*), ou à plusieurs personnes (*we*). On trouve ainsi des occurrences de *we* qui désignent les neuf juges et des emplois de *I* qui désignent l'avocat ou un juge seul. Les locuteurs peuvent également avoir recours à *I* et *we* pour des raisons rhétoriques : ces pronoms sont alors utilisés comme des dispositifs de politesse négative ou positive par les juges et les avocats pour se donner à voir d'une certaine façon. Les pronoms *I* et *we* permettent ainsi de préserver la face de l'interlocuteur, de convaincre, de gagner du pouvoir situationnel ou de maintenir le pouvoir institutionnel. Par ailleurs, dans les deux corpus, certains *we* sont ambigus car il est difficile d'établir avec certitude leur référent : s'agit-il d'un *we* exclusif ou d'un *we* inclusif ? Ce brouillage référentiel, qui relève de la politesse positive, permet alors la construction d'une identité partagée et de mettre l'accent sur l'existence d'une communauté de discours, ce qui donne la possibilité de présenter ce qui est dit comme moins contestable que si c'était le locuteur seul via *I* qui l'affirmerait. Un autre type d'emploi rhétorique mis en évidence est celui concernant certains emplois de *I* et de *we* ne se référant pas à des personnes réelles, mais au contraire à des identités fictives développées dans le cadre d'une argumentation hypothétique. Ces autoréférences sont dès lors des éléments permettant de renforcer la démonstration des locuteurs ; elles font à ce titre partie de leur stratégie argumentative.

8.2 Impliquer l'interlocuteur pendant l'interaction : *you* comme outil argumentatif

En parallèle de cet emploi remarquable des pronoms *I* et *we*, la liste des 100 premiers mots des deux corpus et celle des spécificités du corpus JU-LOC font apparaître *you* comme mot-clé particulièrement saillant. Nous souhaitons ici brièvement nous attarder sur la distribution et les fonctions de ce pronom, en nous demandant ce que ces éléments peuvent nous dire des interactions entre juges et avocats pendant les audiences. En effet, *you* est cité dans le modèle du positionnement de Hyland comme un élément permettant d'impliquer l'interlocuteur dans le discours et de signaler l'existence d'une communauté entre les participants (Hyland, 2005, p. 182). De plus, toute argumentation a pour objectif de voir y adhérer ceux et celles à qui elle est adressée et ne peut être efficace que si l'auditoire y prête suffisamment attention (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1971, p. 23-24). Or, la forte présence de *you* suggère donc une dimension interpersonnelle omniprésente, étant précisé que le pronom *one* peut également être employé pour faire référence à l'autre mais est plus formel et moins susceptible de désigner l'interlocuteur présent dans la pièce (Quirk, 1985), est en comparaison quasi-absent des deux corpus. Le pronom *you* est donc clairement favorisé ; il importe désormais d'identifier et de comprendre les raisons et les modalités de son utilisation. Quels sont ainsi les référents de ce *you*, et que peut-il nous dire des dynamiques conversationnelles à l'œuvre ?

Commençons tout d'abord par observer sa distribution dans les deux corpus (Figure 11). Cette figure montre que les juges emploient 2,5 fois plus *you* PMM que les avocats. Il semble donc que les juges soient ceux qui initient le plus l'interaction, en s'adressant directement à l'interlocuteur à de nombreuses reprises. Le pronom *you* est d'ailleurs celui qui affiche la distribution de *you* la plus contrastée entre les deux corpus (Figure 12).

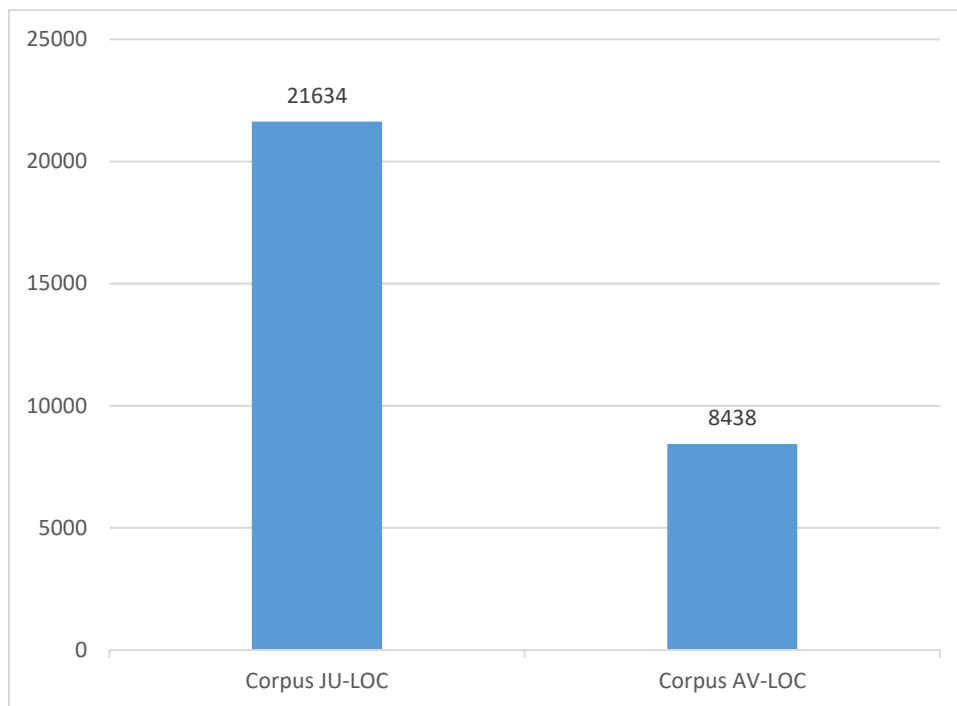


Figure 11 – Comparaison de la distribution du lemme *you* (*You/you*) dans les deux corpus (fréquences normalisées PMM)

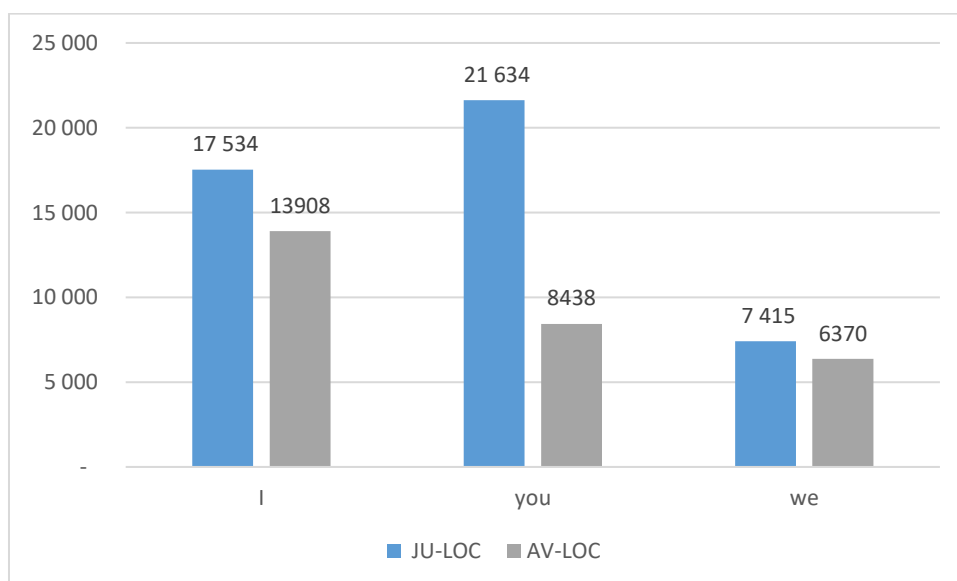


Figure 12 - Comparaison de la distribution des pronoms personnels (fréquences normalisées PMM)

Cependant, le propre de *you* en contexte interactif est d'être référentiellement polyvalent : typiquement, il peut désigner une ou des personnes précises (le *tu* ou le *vous*), mais aussi correspondre au *on* en français, c'est-à-dire un interlocuteur générique, indiquant que ce qui

est dit dans l'énoncé est valable pour toute personne (Biber et al., 2007, p. 328-330). Ainsi, une lecture détaillée d'un échantillon de 100 occurrences de *you* dans chaque corpus a montré que *you* était certes parfois adressé directement et clairement à l'interlocuteur physique, mais était aussi parfois un *you* générique employé au cours de l'argumentation par les juges et les avocats (Figure 13).

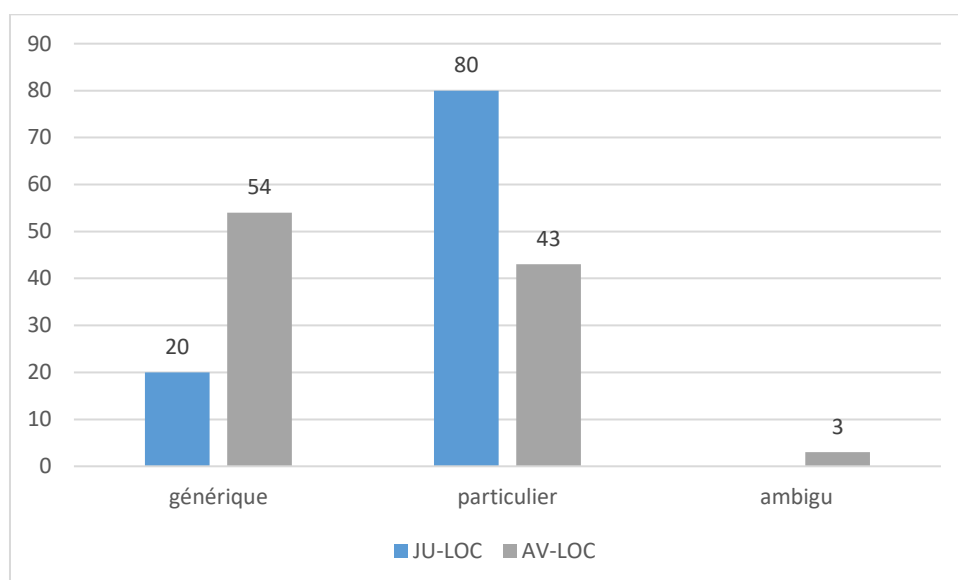


Figure 13 - Comparaison de la distribution des emplois de *you* dans un échantillon de 100 occurrences dans chaque corpus

Ce graphique révèle un contraste important entre les emplois du pronom selon le corpus. En effet, chez les avocats, la répartition entre emploi particulier (désignant le ou les juges) et générique (désignant toute personne) est relativement équilibrée, avec 54% d'emplois génériques et 43% d'emplois spécifiques. Par contre, chez les juges, la préférence pour l'emploi particulier (désignant l'avocat) est très nette, avec 80% des occurrences, contre 20% d'emplois génériques.

Dans le corpus AV-LOC, l'emploi particulier de *you* fait référence soit à un seul juge, soit à tous les juges. L'avocat s'adresse alors directement à ses interlocuteurs, comme dans l'Extrait 39 :

[JUSTICE BREYER] (...) The government is not relying on that?

[GENERAL FRANCISCO] No, we are relying on it in this sense.

[JUSTICE BREYER] Oh, you are.

[GENERAL FRANCISCO] One ... one, we think it fortifies our other arguments, but I know ...

[JUSTICE BREYER] Of course, it does.

[GENERAL FRANCISCO] ... **you** don't ... I know **you** don't want me to push on that, so I'm not going to push on that. We're relying on it to the sense that to the extent there is any ambiguity here, we think it is strongly dispelled by the history of these statutes.

(R.G.)

Parmi ces *you* particuliers, on trouve également des formules pour ouvrir l'*oral argument*, à savoir « Thank you, Mr. Chief Justice, and may it please the Court » ou « Thank you » pour le clore. Mentionnons aussi des occurrences du marqueur pragmatique *you know* qui permettent aux avocats d'inclure leurs interlocuteurs dans le discours, d'inviter les juges à coconstruire avec eux l'argumentation en cours et de présenter des informations comme étant partagées par tous les locuteurs ; nous parlerons plus en détail de ce marqueur en 9.4 (p. 336).

Avec l'emploi générique, le *you* désigne un *on* fictif (comprenant à la fois les juges, l'avocat et toute personne en général) mis en scène dans des scénarios le plus souvent hypothétiques (Extrait 40 ; Extrait 41). L'avocat peut ainsi développer son propos en lui donnant une dimension d'expérience commune : il s'agit de « se mettre à la place » de cette entité fictive désignée par *you*.

[MR. STRIS] In the same way that if I own property and **you** come and **you** put your toe on it, even though I never saw **you**, **you** didn't step on my tulips, **you** didn't upset me in any way, **you** impaired my property right.

(Thole)

Extrait 41

[MR. MARWELL] (...) There are also some statutes, Justice Alito, where the plain language of the statute, we think, supports our view. Maine had a statutory sentencing provision that said **you** can be punished not only for burglary but also for the offense that **you** commit after entering or remaining. Maine had that entry or remaining statute.

(Quarles)

L'échantillon observé présentait également deux occurrences que nous n'avons pas pu classer, car les avocats ont été interrompus par un juge et n'ont donc pas pu terminer leur phrase. L'emploi de *you* chez les avocats est donc équilibré : il se répartit entre emploi particulier pour s'adresser exclusivement à un ou des juge(s) et emploi générique pour désigner une ou des personnes fictives auxquelles les juges peuvent s'identifier.

Chez les juges, le *you* générique est rare. Il est utilisé de façon similaire à celle que nous avons décrite chez les avocats : dans une argumentation hypothétique. Ce pronom est ainsi un outil argumentatif permettant là encore de mettre en avant la portée générale de l'argument, qui concerne tout un chacun. L'emploi particulier de *you* est donc majoritaire et concerne essentiellement des questions adressées directement à l'avocat (Extrait 42) et parfois une reformulation des propos ou des positions précédents de l'avocat (Extrait 43).

Extrait 42

[JUSTICE SOTOMAYOR] Can we define ... can **you** define foreseeability ... or feasibility, I'm sorry? Does the statute have to authorize it for it to be feasible?

(Bucklew)

[JUSTICE KAVANAUGH] Okay. The other part of that is **you** were making an argument that the words of the statute here expressly displaced equitable discovery. And I think that "s a shakier argument because that would mean any time it's not in the statute itself, it "s also ... meaning discovery, it's also expressly displaced. **You** don't need this argument to win, but **you** are giving it as an alternative, and I want to press **you** on that.

(Rotkiske)

Ces emplois, et surtout ceux dans les questions, sont permis en raison de la nature *des oral arguments*, de la culture juridique américaine et du pouvoir institutionnel des juges : obtenir des clarifications au moyen de questions est pour eux l'objectif premier des débats et constitue l'un des éléments clé du processus juridique américain en général, l'objectif de tout procès étant de discuter des faits le plus précisément possible pour construire un raisonnement analogique solide et ensuite trancher le litige (Deumier, 2019, p. 170). De surcroît, les juges peuvent poser des questions car leur statut institutionnel le leur permet, contrairement aux avocats. Ainsi, l'objectif des juges et leur statut expliquent pourquoi *you* est particulièrement employé par ces derniers : puisqu'ils posent des questions, il est logique que ce pronom soit plus fréquent dans leur corpus. Ce *you* peut selon nous se comprendre comme menaçant, dans une certaine mesure, la face négative de l'avocat : ce dernier doit absolument répondre et sa liberté est donc limitée par cette adresse directe. En effet, comme l'explique David Frederick, l'un des impairs à éviter pendant les audiences est d'esquiver une question des juges : « Peu de choses irritent plus un juge qu'une réponse qui ne répond pas directement à la question posée » (Frederick, 2019, p. 245). L'avocat A6 a confirmé cette information, expliquant qu'il est impératif de répondre à leurs questions, sous peine de les irriter au plus haut point. Cependant, il place également le juge dans une position d'attente, puisqu'il peut signaler de sa part un manque d'information ou de compréhension que seul l'avocat peut combler, ébranlant quelque peu le pouvoir situationnel du juge. Le statut institutionnel du juge lui permet cette position défavorable sans pour autant perdre complètement la face.

En résumé, dans les deux corpus, *you* est donc un outil argumentatif et rhétorique utilisé par les participants pour s'adresser directement à leur(s) interlocuteur(s) ou développer un argument en y insérant un *you* générique à valeur générale. En tout état de cause, l'usage très fréquent de ce pronom, surtout chez les juges, confirme la dimension hautement

interpersonnelle des *oral arguments* et montre comment les participants jouent sur la référence des pronoms pour mieux capter l'attention de leur auditoire et tenter de contrôler l'audience.

8.3 *If* et les subordonnées de condition : de l'expression d'une hypothèse à la négociation des dynamiques conversationnelles

Passons enfin au dernier mot grammatical que nous avons choisi d'étudier : la conjonction *if*. Ce mot est présent dans les deux corpus à des fréquences élevées : 6812 PMM chez les juges et 5081 PMM chez les avocats. *If* (avec une majuscule) est par ailleurs présent dans la liste de spécificités des juges, avec un indice de 42,1, ce qui en fait un mot très caractéristique de leur discours. Pendant nos entretiens avec les avocats, plusieurs ont par ailleurs insisté sur l'importance des *hypotheticals* pendant l'audience, c'est-à-dire des scénarios hypothétiques envisagés par les juges et les avocats. Cet usage, propre à la culture juridique de *common law*, rappelle l'importance du raisonnement analogique à la Cour suprême. Dans nos corpus, *if* sert précisément à introduire des propositions subordonnées circonstancielles de condition, qui permettent d'exprimer des hypothèses. Nous nous sommes donc intéressée à ce marqueur, en nous demandant comment il était employé par les juges et avocats pour coconstruire l'interaction pendant les *oral arguments*.

8.3.1 Éléments théoriques, questions de recherche et méthode

Le mot *if* est une conjonction de subordination permettant d'introduire une proposition subordonnée circonstancielle de condition (Extrait 44) ou une proposition subordonnée interrogative indirecte (Biber et al., 2007, p. 85). Dans les deux corpus, *if* est le plus souvent

employé dans des subordonnées de condition, et c'est donc à ce type de propositions que nous avons choisi de nous intéresser.

Extrait 44

If the bank had been a separate taxpayer, [it would have been the owner of this tax refund, not merely an unsecured creditor].

(Rodriguez)

Pour les analyser, la littérature a opéré plusieurs classifications. Elles ont ainsi été étudiées selon le degré de probabilité qu'elles expriment (Biber et al., 2007; Huddleston & Pullum, 2002; Leech & Svartvik, 2013) ou bien selon leurs fonctions en discours (Carter-Thomas, 2007; Lastres-López, 2019; Quirk, 1985; Sweetser, 1990). En raison de nos questions de recherche qui concernent les dynamiques conversationnelles, nous avons décidé de nous inscrire dans la lignée des études qui étudient les subordonnées de condition selon leur fonction. D'après cette classification, les propositions subordonnées circonstancielles de condition ont ainsi pour rôle prototypique l'expression d'une « condition directe », où *if* permet de faire le lien entre la protase (la subordonnée, en gras dans l'Extrait 44) et l'apodose (la proposition principale, soulignée). Ces subordonnées

convey that the situation in the matrix clause is directly contingent on that of the conditional clause. Put another way, the truth of the proposition in the matrix clause is a consequence of the fulfilment of the condition in the conditional clause. (Quirk, 1985, p. 1088)

Ainsi, dans l'Extrait 44, *it would have been the owner of this tax refund, not merely an unsecured creditor* aurait été vrai seulement si la condition *If the bank had been a separate taxpayer* avait été réalisée. Le lien causal se situe au niveau du contenu propositionnel de l'énoncé (Sweetser, 1990, p. 117). Cependant, les subordonnées en *if* ne sont pas uniquement destinées à exprimer un tel lien de cause à effet ; elles peuvent aussi exprimer une « condition indirecte » lorsque la condition de la protase n'est pas directement liée à la situation décrite dans l'apodose, mais à l'acte de discours implicite contenu dans l'énoncé (Quirk, 1985, p. 1089). Ces subordonnées fonctionnent au niveau interpersonnel, comme dans cet extrait :

And **if I could**, I 'll just very briefly read that sentence.

(Smith)

Ici, l'avocat n'a pas pour intention de dire qu'il existe une relation causale entre le contenu propositionnel *I'll just very briefly read that sentence* et le fait qu'il demande la permission de le faire. En fait, la relation entre la protase et l'apodose se situe au niveau de l'acte de discours exprimé dans la protase, c'est-à-dire une permission. La subordonnée fonctionne comme un dispositif de politesse négative visant à préserver la face de l'avocat.

Les subordonnées en *if* sont donc polyfonctionnelles :

[C]onditional constructions do not make a homogeneous set, but rather allow speakers to express many different semantico-pragmatic nuances, which can be more or less detached from the prototypical conditional meaning of the construction. (Lastres-López, 2019, p. 78)

C'est cette souplesse fonctionnelle des subordonnées en *if* qui a justifié notre intérêt pour leur étude. Notre analyse de ces propositions et de leurs fonctions s'inscrit dans la lignée des classifications fonctionnelles citées plus haut.

Plus particulièrement, dans son étude de ces propositions en *if* dans la conversation ordinaire et le discours juridique, Lastres-López (2019, 2020) a élaboré un classement selon les trois méta-fonctions du langage identifiées par Halliday dans le cadre de la Linguistique Systémique Fonctionnelle (Halliday & Matthiessen, 2014). Selon cette approche, le langage opère à trois niveaux fondamentaux : idéationnel, interpersonnel et textuel. La fonction idéationnelle correspond à la façon dont nous utilisons le langage pour parler du monde ; la fonction interpersonnelle renvoie à son utilisation pour interagir avec autrui ; la fonction textuelle désigne l'emploi du langage pour organiser le discours (G. Thompson, 2014, p. 30). Dans les travaux de Lastres-López, la fonction idéationnelle correspond aux subordonnées en *if* prototypiques, c'est-à-dire celles qui expriment une relation de cause-effet ; les locuteurs les utilisent pour parler des situations réelles, potentielles ou irréelles. La fonction interpersonnelle recouvre les subordonnées en *if* employées pour établir des relations entre les participants à l'interaction ; ces propositions n'expriment pas de conditions de vérité, mais permettent aux locuteurs de négocier leurs rôles en discours, notamment en se positionnant. Enfin, la fonction textuelle rassemble les subordonnées en *if* qui constituent des signes

explicites d'organisation et de cohésion du discours aidant le locuteur à passer d'un argument à un autre (Lastres-López, 2020).

Nous avons donc adapté cette classification à nos corpus pour analyser l'emploi des subordonnées en *if* chez les juges et les avocats. Plus particulièrement, nous avons cherché à répondre aux questions suivantes :

- 1) *Quelles sont les fonctions des subordonnées de condition en if dans les deux corpus AV-LOC et JU-LOC ?*
- 2) *Ces fonctions diffèrent-elles selon les participants, et si oui, pourquoi ?*

Pour fournir des réponses à ces questions, nous avons d'abord suivi le même protocole dans les deux corpus. Avec la fonction concordance de TXM, nous avons commencé par chercher le lemme¹⁰⁵ *if* ; nous avons ensuite sélectionné au hasard 100 lignes de concordance. Les lignes ont été lues attentivement afin d'enlever les subordonnées interrogatives indirectes, les propositions non classables (notamment en cas d'interruption ou de reformulation), les subordonnées de comparaison, etc. Ces constructions ont enfin été classées selon trois fonctions qui ont émergé de notre étude des lignes de concordance :

- *Argumentative*, comprenant les constructions prototypiques. Il s'agit pour les locuteurs d'utiliser des énoncés hypothétiques pour aller plus loin dans l'argumentation ;
- *interpersonnelle*, permettant d'établir une relation avec l'interlocuteur et comprenant les marques de politesse, de déférence, l'humour, etc. ;
- *organisationnelle*, incluant les marqueurs de cohésion du discours et permettant d'aider le locuteur à articuler son argumentaire ou à faire référence à un texte de loi particulier.

Ces fonctions ne sont pas mutuellement exclusives ; quand une même subordonnée semblait pouvoir correspondre à plusieurs fonctions, nous avons opéré des choix selon le contexte et les schémas identifiés. Une fois les résultats dégagés dans chaque corpus, nous les avons comparés. Dans la suite de ce chapitre, nous détaillons ainsi les résultats chez les juges, puis les avocats, pour enfin les analyser et les comparer.

¹⁰⁵ Nous avons cherché le lemme afin d'inclure dans les résultats *if* et *If*.

8.3.2 *If* chez les juges

Commençons tout d'abord par le corpus JU-LOC, celui des juges. La recherche du lemme *if* dans TXM et la lecture attentive de 100 lignes au hasard nous ont permis de dégager 70 constructions en *if*, soit 150 PMM. Les résultats de notre classification fonctionnelle, ramenés à un score sur 100 pour permettre la comparaison avec le corpus AV-LOC, sont présentés dans la Figure 9.

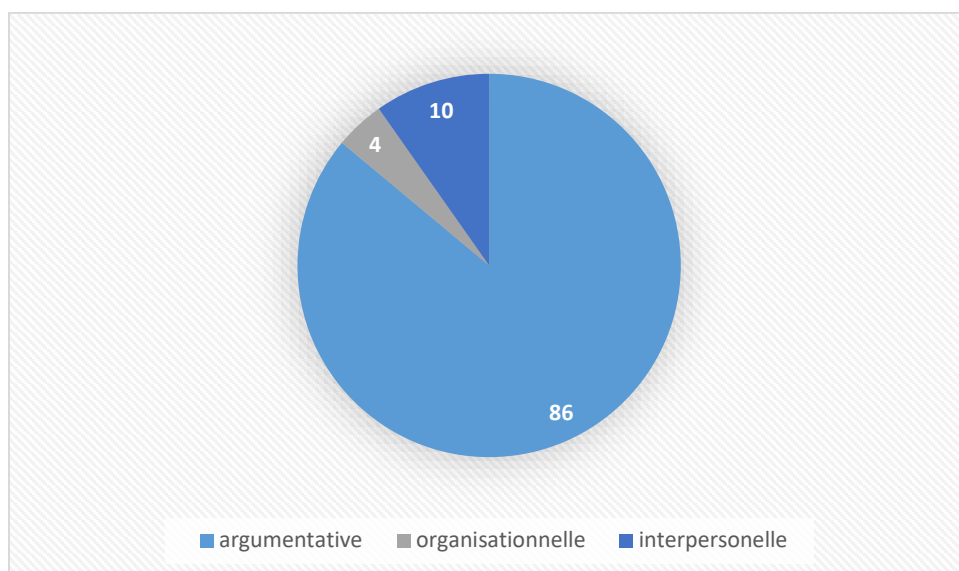


Figure 14 – Répartition des fonctions des subordonnées de condition en *if* dans le corpus JU-LOC (fréquences normalisées pour 100 occurrences)

D'après les résultats de notre échantillon, les juges emploieraient donc majoritairement les subordonnées de condition en *if* dans une visée argumentative, puis dans une moindre mesure pour construire leurs relations avec leurs interlocuteurs ; enfin, quelques rares occurrences de ces constructions sont utilisées pour organiser leur discours.

Commençons tout d'abord par examiner les constructions en *if* à fonction argumentative. Dans le corpus des juges, cette fonction se décline en 3 sous-fonctions non exclusives :

- a) Établir les conditions selon lesquelles des faits juridiques sont vrais (Extrait 46) ;

- b) tester les limites d'un raisonnement hypothétique (Extrait 47) ;
- c) réunir des informations en posant des questions (Extrait 48).

Dans le cas de la fonction argumentative (a), il s'agit pour les juges de signaler « Si P, alors Q s'applique », P (la protase) étant la condition requise pour que Q (l'apodose) soit vraie. Il s'agit de rappeler à l'avocat ou à leurs collègues les conditions d'application d'une jurisprudence, d'un texte ou d'une procédure. P et Q signalent donc une cooccurrence habituelle entre deux situations ; on peut alors remplacer *if* par *when* (Carter-Thomas, 2007). L'Extrait 46 en montre un exemple :

Extrait 46

[JUSTICE SOTOMAYOR] (...) So there's a substantive right... if your... your crime was of transient immaturity, not to be sentenced.

(Mathena)

Si l'on remet cette phrase dans l'ordre canonique, on obtient :

If your crime was of transient immaturity, there's a substantive right not to be sentenced.

Au moment ce passage, la juge explique ceci : la décision précédente a établi l'impossibilité pour un État de condamner à la prison à vie sans possibilité de libération conditionnelle un mineur dont les crimes reflèteraient un état transitoire d'immaturité (*transient immaturity*). Il est donc question d'ici de préciser les conditions sous lesquelles *there's a substantive right not to be sentenced* sont vraies : ces conditions sont le fait de commettre un crime témoignant de cette immaturité. On peut ici remplacer *if* par *when*.

La fonction argumentative (b), la plus fréquente dans notre échantillon, se manifeste lorsqu'un juge teste la logique d'un argument en l'étendant à des situations hypothétiques ; on a alors « Si P était ceci, alors Q serait cela » ou bien « Si P alors Q », dans un contexte hypothétique où P n'est pas encore vrai dans le monde réel, mais seulement une possibilité. Ces constructions sont présentes dans les scénarios hypothétiques élaborés par les juges pour

étudier les implications de l'affaire, ainsi que les conséquences de la position défendue par les avocats ou d'une décision des juges. Cet emploi est illustré par l'Extrait 47 :

Extrait 47

[JUSTICE ALITO] Mr.... Mr. McGill says that **if your interpretation of extrajudicial killing is correct, then the terrorism exception doesn't apply to terrorism.**

(Opati)

Enfin, la fonction argumentative (c) donne la possibilité aux juges d'obtenir des informations de la part des avocats ; il s'agit de leur demander ce qui se passerait si P arrivait en leur posant la question, comme dans l'Extrait 48 :

Extrait 48

[JUSTICE KAVANAUGH] If we conclude that the powers and duties here are primarily local... and I know you disagree... but, **if we conclude that, do you lose?**

(Financial)

En plus de cette fonction argumentative, les juges emploient plus rarement des constructions en *if* pour contrôler leurs relations interpersonnelles avec les avocats. Ces constructions sont ainsi utilisées non pas pour exprimer une relation de contingence entre P et Q, mais pour maintenir leur pouvoir institutionnel et négocier leur pouvoir situationnel, par le biais de la politesse négative. Ils préservent ainsi la face de l'avocat, comme dans l'Extrait 49 :

[MR. COLE] (...) Then the question is...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Just **if I could interrupt** so I can follow.

[MR. COLE] Yeah.

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] It's because of sex.

[MR. COLE] Because of biological...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] And so... but if you analyze it because of sex, then I think, as has been pointed out...

(R.G.)

Dans cet extrait, le juge Roberts utilise une subordonnée en *if* non pas pour établir un scénario hypothétique, mais pour interrompre poliment l'avocat. Sous l'apparence d'une demande de permission *If I could interrupt*, il réaffirme en réalité son pouvoir institutionnel, puisqu'il interrompt en même temps l'avocat lorsqu'il formule cet énoncé ; or, les interruptions sont l'un des éléments caractéristiques du discours dominant (Gibbons, 2003). Par ailleurs, en réaffirmant son pouvoir institutionnel, il reprend la parole, et donc fait jouer son pouvoir situationnel en reprenant le contrôle des débats. Cependant, il le fait de manière adoucie en utilisant la construction en *if* jouant le rôle de *hedge* afin de préserver la face négative et positive de l'avocat et de permettre la poursuite de l'échange.

Enfin, les juges utilisent les constructions en *if* à la marge pour organiser leur discours et le rediriger. Il n'y a pas de relation de cause à effet entre P et Q : il s'agit plutôt d'attirer l'attention de l'interlocuteur en employant le pronom *you* pour signaler un nouveau point dans leur argumentation, afin de rendre la prise de parole plus facile à suivre. Il peut aussi s'agir de renvoyer à un document pour aborder un point qui les intéresse (Extrait 50). Là encore, la construction en *if* joue comme un dispositif de politesse : l'avocat est poliment invité à coopérer et à suivre le fil de l'argumentaire déroulé par le juge. Cette demande de coopération est cependant un acte de discours indirect : la suggestion présuppose que l'avocat va en effet prendre en compte le texte mentionné.

[JUSTICE BREYER] On that particular point, **if you take paragraph 106 out of your amended complaint**, then it seems to me what they 're saying is all you 've left is you just have an allegation that, well, it always causes more harm... it always... it never causes more harm than good (...).

(Retirement)

En résumé, les juges emploient les subordonnées de condition en *if* surtout dans une visée argumentative, pour nourrir les débats et obtenir les informations nécessaires à leur prise de décision. Pour cela, ils posent des questions, testent les limites de l'argumentation des avocats en élaborant des scénarios et rappellent les conditions en vertu desquelles une loi ou une jurisprudence s'applique. Ces emplois se comprennent à la lumière de la nature même des *oral arguments*, dont le but principal est pour les juges d'éclaircir toutes les zones d'ombre concernant l'affaire et les conséquences d'une décision en faveur du demandeur ou du défendeur. C'est ce que nous ont expliqué les avocats A2 et A4 :

[W]hat the Supreme Court is trying to do is to figure out what should the rule be in this area of law. And what they do with the oral argument is to try to test the ((outer)) limits of the rule or the legal principles that are being advocated to resolve this particular case. And so, the hypothetical question or the question about the limits of the legal principle are front and center about what the oral argument is about. (...) The reason why the Supreme Court has taken the case in the first place is because there's not a precedent that actually decides the case. So, they have to decide the case, but then they have to write a precedent that will affect lots of other cases. And they use the oral arguments as a way to test how wise it is in those other circumstances that this particular principle will apply. (avocat A2)

[T]he justices or the judges are not asking questions because they just want to make things difficult for you. They're asking questions because they want to test the limits of your logic. And so you get lots of questions like "what if?" or "I know that's not this case, but what if the facts were the following, then what would you say?". That's why you get words like "suppose", and "if", and "what if". You cannot answer those questions by saying "Your Honor, those aren't the facts of this case". They know those aren't the facts of this case. They want to know whether you're advocating for a particular principle of law, and they're trying to figure out how, if they adopt your principle of law, it will work in other contexts. (avocat A4)

Les juges utilisent donc les constructions en *if* pour élaborer des scénarios hypothétiques et ainsi en envisager les répercussions avec les avocats. La construction permet de circonscrire le point examiné à un contexte ou des conditions particulières, et donc de débattre de cet élément précis en envisageant toutes les possibilités. Il convient d'être le plus précis possible pour ensuite pouvoir rédiger une décision qui ait la portée désirée, comme nous l'a dit l'avocat A2. Cet usage argumentatif des constructions en *if* est en fait une manifestation du pouvoir institutionnel et situationnel des juges pendant l'audience. En effet, ainsi que l'explique l'avocat David Frederick, l'élaboration de scénarios hypothétiques est par convention le domaine réservé des juges. S'y risquer lorsqu'on est avocat est dangereux car si le scénario a le moindre défaut, « un membre de la Cour pointera immédiatement la différence entre le scénario hypothétique et l'affaire examinée par la Cour » (Frederick, 2019, p. 248). En plus de cette fonction argumentative, les juges emploient ces subordonnées dans une moindre mesure comme dispositifs de politesse afin d'adoucir une interruption ou un désaccord. Enfin, ils y ont plus rarement recours pour organiser et rediriger le discours, invitant poliment l'avocat à passer avec eux à un nouveau point du débat en le mentionnant directement.

8.3.3 *If* chez les avocats

Chez les avocats, dans notre échantillon, nous avons identifié 88 constructions en *if*, soit 110 PMM. Les résultats de notre classification fonctionnelle sont présentés dans la Figure 15.

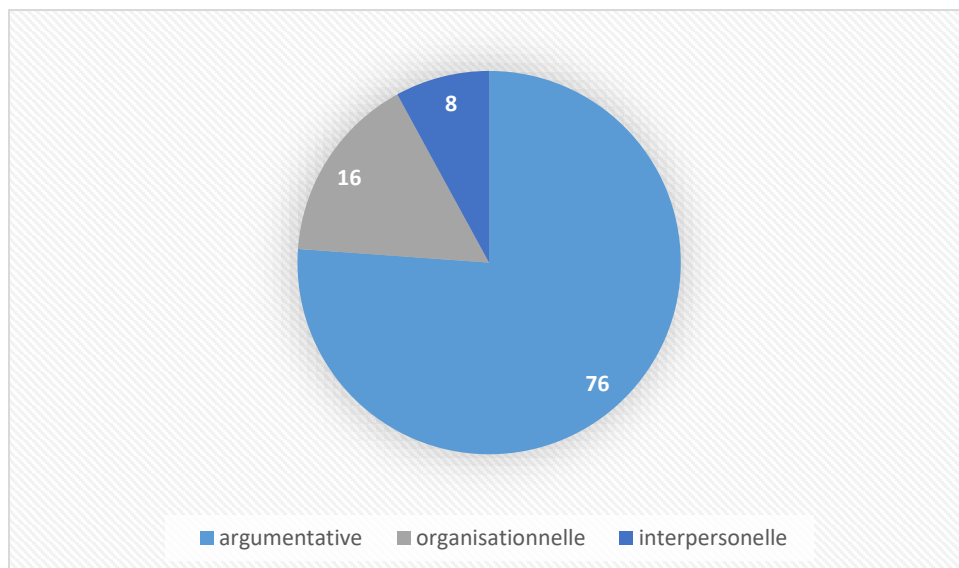


Figure 15 - Répartition des fonctions des subordonnées de condition en *if* dans le corpus AV-LOC (fréquences normalisées pour 100 occurrences)

Les avocats emploient d'abord les constructions en *if* comme outil d'argumentation, cette fonction représentant 76% des occurrences. La fonction organisationnelle arrive en deuxième position, avec 16% des occurrences ; enfin, on compte une minorité de subordonnées en *if* à fonction interpersonnelle, celles-ci ne totalisant que 8% des occurrences.

Entamons notre description des résultats par la fonction argumentative, qui se subdivise en deux sous-fonctions :

- a) Établir les conditions selon lesquelles des faits juridiques sont vrais (Extrait 51) ;
- b) tester les limites d'un raisonnement hypothétique (Extrait 52).

Ces fonctions sont les mêmes que chez les juges, avec quelques nuances, la plus importante étant que pour la fonction (b), les avocats ne sont pas à l'initiative du scénario hypothétique. Nous n'allons donc pas nous étendre sur leurs descriptions ; nous préciserons seulement les éléments spécifiques au discours des avocats.

La fonction argumentative (a) donne la possibilité aux avocats de délimiter les conditions d'application P pour que Q se produise, établissant un lien de cause-effet entre les deux. *If* est ici sémantiquement proche de *when*, car la construction en *if* désigne une cooccurrence habituelle entre deux situations. On peut en voir un exemple dans le passage suivant :

Extrait 51

[MR. STEWART] Well, for example, Section 301 says that any person can bring to the PTO 's attention information... prior art that potentially bears on the validity of an issued patent. But it also says that **if that person explains in writing its reasons for thinking that the new prior art is relevant**, that material shall be included in the file.

(Return)

La fonction argumentative (b) concerne quant à elle les constructions en *if* utilisées par les avocats pour développer leur argumentaire et répondre aux questions des juges comprenant des scénarios hypothétiques (Extrait 52).

Extrait 52

[JUSTICE GINSBURG] How about ...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] So ...

[JUSTICE GINSBURG] ... how about a ... a form that you file so that your employer will directly deposit your pay into your bank account?

[MR. HUGHES] So, Your Honor, **if there is... the element that I just described is not present**, we don't think there's preemption.

(Kansasv.Garcia)

Dans cet extrait, Mr. Hughes répond à un scénario hypothétique développé par la juge Ginsburg, qui lui demande s'il y aurait préemption dans le cas d'un formulaire à remplir pour que l'employeur dépose directement la paie d'un employé sur son compte en banque. Il ne s'agit pas d'un fait de l'affaire examinée, mais d'un cas de figure inventé par la juge afin de mieux comprendre la portée de la préemption dans les affaires de fraude à l'emploi. L'avocat répond alors à la question de la juge en poursuivant le scénario, et utilise donc une construction en *if*.

Les avocats emploient également des constructions en *if* dans un but organisationnel, en guidant poliment les juges vers un point qui joue en leur faveur. Le pronom *you* leur permet

d'impliquer directement les juges dans l'échange et ainsi d'attirer leur attention sur un élément de la procédure ou un fait :

Extrait 53

[JUSTICE KAVANAUGH] You think that was the design of the no-aid clause, to... to help religious institutions?

[MR. UNIKOWSKY] Yeah. **If you look at the transcripts of 1972, that's... is... what it's all about.** There... there is numerous religious leaders who came forward and testified that that's the reason they wanted it.

(Espinoza)

Enfin, les constructions en *if* deviennent des *hedges* et permettent aux avocats, à de plus rares occasions, de négocier les relations interpersonnelles au cours de l'audience, en utilisant de la politesse négative :

Extrait 54

[MR. BHABHA] So, Your Honor, I have a practical answer to your question and a legal answer, and I'd like to give both if I might. As a practical matter, vocational expert testimony has been widely criticized in the courts of appeals, with courts noting that the methodology is at times preposterous, leading to numbers that are likely fabrications.

(Biestek)

Les avocats utilisent donc pour l'essentiel les subordonnées de condition en *if* pour étayer leur argumentation, en élaborant des scénarios ou en rappelant les conditions en vertu desquelles une loi ou une jurisprudence s'appliquent. Parfois, ils les emploient pour rediriger l'interaction en impliquant directement leur(s) interlocuteur(s) ; enfin, plus rarement, ils les utilisent comme dispositifs de politesse négative.

8.3.4 Bilan de l'emploi des subordonnées de condition en *if*

Nous allons à présent résumer cette sous-partie consacrée à l'emploi de la conjonction *if* et plus particulièrement des propositions subordonnées de condition en *if* en proposant des réponses synthétiques à nos questions de recherche énoncées en 8.3.1 (p.255).

1) *Quelles sont les fonctions des subordonnées de condition en if dans les corpus AV-LOC et JU-LOC ?*

Cette sous-partie a révélé que les juges comme les avocats les utilisent selon trois emplois principaux : argumentatif, organisationnel et interpersonnel. La fonction argumentative correspond à l'emploi prototypique des subordonnées de condition, où ces constructions expriment une relation cause-effet entre la protase et l'apodose. Ce type d'emploi est présent dans des scénarios hypothétiques et servent l'argumentation. De façon moins prototypique, les subordonnées de condition en *if* sont également employées pour réguler et organiser le discours : elles sont alors un signal de cohésion du discours (elles indiquent son articulation logique), permettent de rediriger le discours en pointant l'argumentation vers un texte ou un argument spécifique, et guident ainsi l'interlocuteur. De plus, cet emploi organisationnel, par la mention de *you*, donne la possibilité d'impliquer directement l'interlocuteur dans l'argumentaire et donc de le rendre encore plus interactif et dynamique. Enfin, ces subordonnées peuvent être utilisées comme outil de politesse pour établir et négocier la relation entre le locuteur et l'interlocuteur. En résumé, les subordonnées de condition en *if* dans nos deux corpus sont polyfonctionnelles : ce sont des outils à la fois argumentatifs et conversationnels. En cela, elles jouent un rôle actif dans la construction mutuelle de l'interaction.

2) *Ces fonctions diffèrent-elles selon les participants, et si oui, pourquoi ?*

On observe en premier lieu des similitudes d'emploi dans les deux corpus : on retrouve bien les trois mêmes fonctions principales dans AV-LOC et JU-LOC, dans des répartitions similaires pour les fonctions argumentative et interpersonnelle. La fonction argumentative est ainsi la plus employée, avec au moins 75% des occurrences dans les deux corpus.

Cependant, des différences existent dans les emplois de ces structures par les deux types de locuteurs. Tout d'abord, la fonction argumentative en général est à l'initiative des juges : ce sont eux qui élaborent les scénarios hypothétiques. Par ailleurs, la fonction argumentative (c), qui consiste à utiliser les subordonnées en *if* pour poser des questions, est spécifique au corpus des juges. Enfin, la distribution de la fonction organisationnelle est quatre fois plus fréquente chez les avocats que chez les juges.

Ces trois différences peuvent s'interpréter au prisme de la nature des *oral arguments*, des facteurs externes de l'interaction – c'est-à-dire les différents niveaux de pouvoir des participants – et de la culture juridique américaine. En effet, le fait que les juges soient à l'origine des scénarios hypothétiques s'explique par leur pouvoir institutionnel : ils ont l'autorité et peuvent élaborer ces exemples, mais pas les avocats (Frederick, 2019, p. 248). D'ailleurs, la fréquence légèrement plus élevée des subordonnées de condition en *if* chez les juges par rapport à celle observée chez les avocats et sa présence dans la liste des spécificités des juges peut s'expliquer, à notre sens, par le fait que ce sont les juges qui sont généralement à l'initiative d'un scénario hypothétique, comme nous l'ont confirmé les avocats A2 et A4. Ce sont les juges qui orientent les débats lorsqu'ils proposent un scénario hypothétique précis ou qu'ils posent une question. Par ailleurs, la culture juridique américaine permet de fournir une autre explication. Dans le système de *common law*, le raisonnement analogique est primordial, puisqu'il permet de trancher les litiges. Dans les cours inférieures, ce sont les juges qui doivent discuter les faits d'une affaire et ensuite procéder au « rapprochement de ces faits à ceux des précédents judiciaires pour en suggérer la transposition » (Deumier, 2019, p. 170). À la Cour, ce type de raisonnement est aussi présent via des scénarios hypothétiques formulés par les juges : il s'agit de transposer les faits du cas examiné dans une situation imaginée par ces derniers.

En outre, l'absence de la fonction argumentative (c) chez les avocats est une illustration de la nature des *oral arguments* : les juges ont comme premier objectif de s'en servir pour obtenir des réponses de la part des avocats. Par ailleurs, elle révèle la coconstruction de l'échange et des dynamiques de pouvoir à l'œuvre. En effet, pour la fonction (c), les juges posent directement une question à l'avocat : cela leur est permis en raison de leur statut pendant l'audience, qui leur confère suffisamment de pouvoir institutionnel pour être en mesure d'orienter les échanges et de solliciter des réponses.

La fréquence plus élevée de la fonction organisationnelle chez les avocats peut quant à elle s'expliquer d'abord par la nécessité chez ces derniers de rendre leur propos le plus intelligible

possible en vue de convaincre efficacement, puis par celle de recourir à de la politesse négative pour suggérer une nouvelle orientation dans le discours.

8.4 Résumé du chapitre 8

Dans ce chapitre, nous avons vu que les mots grammaticaux *I*, *we*, *you* et *if* peuvent être utilisés selon divers objectifs par les participants. Ces mots sont ainsi employés par les locuteurs pour servir leur argumentation, construire une certaine représentation d'eux-mêmes, impliquer leur(s) interlocuteur(s), ou encore organiser leur discours.

Les autoréférences *I* et *we* sont employées à des fins référentielles ou rhétoriques, et révèlent une forte personnalisation du discours, donc une implication personnelle des locuteurs dans les débats. Elles sont utilisées comme des outils conversationnels leur permettant de se construire une identité discursive au cours de l'interaction et ainsi de négocier ou de maintenir leur pouvoir, tout en préservant leurs faces. Le pronom *you*, quant à lui, confirme que la dimension interpersonnelle est au cœur des *oral arguments*. Il peut avoir pour référent une entité particulière ou générique et il est employé de façon stratégique par les locuteurs comme outil argumentatif et rhétorique en vue d'impliquer leur auditoire. Enfin, les subordonnées de condition en *if* sont un procédé d'argumentation offrant la possibilité de développer des scénarios hypothétiques, mais également de négocier la relation interpersonnelle et d'organiser le discours des locuteurs. L'approche corpus a donc permis de révéler des emplois spécifiques de ces mots grammaticaux : les juges et les avocats, en les utilisant dans des schémas ou bien dans des contextes particuliers, en font des outils conversationnels d'argumentation, de positionnement et de négociation du pouvoir qui méritent d'être étudiés. Signalons par ailleurs que les emplois de ces mots grammaticaux sont souvent liés aux spécificités de la culture juridique de *common law*. À titre d'exemple, l'autoréférence *I* rappelle que les juges peuvent rédiger des opinions séparées en leurs noms, et l'usage argumentatif de *if* souligne la primauté du raisonnement analogique dans un tel système.

Si l'on revient à nos deux hypothèses de départ (p. 153), l'étude fonctionnelle de ces mots grammaticaux et des schémas associés permet de les nuancer. En effet, nous émettions l'hypothèse (a) selon laquelle les juges utilisaient peu de *boosters*, peu de *hedges* et n'accordaient qu'une attention limitée à la préservation de la face de leurs interlocuteurs, alors que les avocats adoptaient eux un discours marqué par la déférence et des *boosters* pour convaincre. Or, force est de constater que le discours des juges et des avocats est bien plus complexe que ce que nous avons pu anticiper. Certes, concernant les avocats, ce chapitre a confirmé nos hypothèses : leur positionnement se fait grâce à un usage appuyé de *boosters*, *hedges* et autres marques de déférence et ne menace jamais la face des juges. Cependant, nous avons été surprise par les résultats concernant le discours des juges. En effet, ces derniers ont recours à des dispositifs de politesse négative (donc du *hedging*) notamment lorsqu'ils utilisent l'autoréférence *I* dans des structures telles que *I'm not sure* ou quand ils emploient des constructions en *if* à fonction interpersonnelle. Ils font appel à de la politesse positive lorsqu'ils ont recours à *we* pour faire référence à la communauté discursive des *oral arguments*, signifiant ainsi à leur interlocuteur une identité partagée et donc une asymétrie des relations interpersonnelles momentanément atténuée. Par ailleurs, certains emplois peuvent être paradoxaux : l'usage de *you* dans des interrogatives directes aux avocats est un procédé de menace de la face des avocats (ces derniers étant obligés de répondre, cela limite leur liberté), tout en remettant parfois temporairement en cause – dans une certaine mesure – le pouvoir situationnel des juges, ces derniers se plaçant dans une position d'attente de réponse ou de conseil. En fait, le pouvoir institutionnel des juges est ce qui leur permet de perdre temporairement la face : ils ont le contrôle de l'audience et peuvent donc s'autoriser à paraître moins dominants. Enfin, dans notre étude de *if*, nous avons mis en évidence le fait que les juges utilisent davantage ces constructions dans un souci de préservation de la face de leur interlocuteur que les avocats.

Cette complexité discursive nuance également notre hypothèse (b), qui prévoyait des stratégies discursives différentes entre juges et avocats. Certes, seuls les juges posent des questions, menaçant ainsi la face de leur interlocuteur, mais tous les participants utilisent des outils de politesse positive et négative. Cette situation peut selon nous s'expliquer pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la position dominante des juges impose, pour que l'interaction verbale puisse avoir lieu, que ces derniers préservent la face de leurs interlocuteurs afin de ne pas trop les brusquer. Le cadre de la Cour suprême impose par

ailleurs un certain type d'échange policé et qui ne soit pas trop agressif. Enfin, comme nous l'ont expliqué les avocats avec lesquels nous nous sommes entretenue, le pouvoir institutionnel des juges ne remet pas en cause le grand respect qu'ils éprouvent pour les avocats et n'empêche donc pas une recherche de leur expertise. La pertinence des *oral arguments* repose sur l'existence d'une dynamique équilibrée entre juges et avocats : les juges ont besoin des avocats pour prendre des décisions informées et convaincre leurs collègues, et les avocats ont besoin des juges pour faire gagner leur client.

Chapitre 9 – Les verbes cognitifs

Dans le Chapitre 7, nous avons mis en évidence la présence de certains mots lexicaux saillants dans les listes de mots et des spécificités (mots-clés), et plus particulièrement celle de verbes cognitifs¹⁰⁶. Dans la littérature, de nombreuses études analysent comment ces verbes sont utilisés par les locuteurs/auteurs pour construire leur discours et se positionner (Fetzer, 2008, 2014, 2014; Hyland & Zou, 2021; Kaltenböck, 2010, 2010; Kärkkäinen, 2007, 2010; Simon-Vandenberg, 2000; Szczyrbak, 2019, 2020). Cette catégorie de verbes étant sur-représentée dans nos listes de mots et des spécificités, nous avons étudié comment elle était employée par les juges et les avocats coconstruire l'interaction verbale et gérer les dynamiques conversationnelles.

9.1 Verbes retenus, éléments théoriques et objectifs

9.1.1 Liste des verbes retenus

D'après les listes des mots et mots-clés pour chaque corpus présentées en 7.1 (p. 189) et 7.2 (p. 197), les verbes cognitifs sont très fréquents dans les deux corpus. Par rapport au COCA, *think* est surreprésenté dans AV-LOC, *mean* est surreprésenté dans JU-LOC et *know* est sous-représenté dans AV-LOC. D'après les listes de spécificités, ces verbes sont représentatifs du discours des juges ou de celui des avocats. Si l'on croise les données des listes de mots et des spécificités dans chaque corpus, les verbes présents dans les deux listes sont *think*, *mean*, *say* et *know*. Parmi eux, *mean*, *think* et *know* sont des verbes cognitifs : ce sont donc eux que nous avons retenus pour une analyse détaillée de leur rôle dans les *oral arguments*. Notons que

¹⁰⁶ Rappelons que ces verbes dénotent des activités et des états dont les humains font l'expérience et peuvent être utilisés par les locuteurs pour rendre explicite dans le discours une information subjective (Fetzer, 2014, p. 71). On peut citer par exemple, *think*, *understand*, *believe*, etc.

mean peut être conçu comme cognitif ou de communication (Biber et al., 2007, p. 370; Fetzer, 2014; Scheibman, 2001, p. 50). Puisque nous travaillons sur des corpus non lemmatisés, nous avons élargi notre analyse à la forme verbale *thought*, qui est également présent dans la liste des spécificités des juges.

Dans les Tableaux 12 et 13, nous rappelons les statistiques descriptives concernant ces verbes pour chaque corpus.

Mot	Rang dans la liste de mots	Fréquence PMM	Indice de spécificité
think	20	6780	141,6
know	84	1633	-53
mean	139	855	-91

Tableau 12 - Listes des verbes cognitifs retenus, classés par fréquence dans le corpus AV-LOC

Mot	Rang dans la liste de mots	Fréquence PMM	Indice de spécificité
think	48	3434	-141,6
know	55	2963	53
mean	69	2273	91
thought	147	925	69,4

Tableau 13 - Listes des verbes cognitifs retenus, classés par fréquence dans le corpus JU-LOC

Dans la suite de ce chapitre, nous analysons les emplois de ces verbes d’abord dans le corpus où ils sont spécifiques, puis dans l’autre corpus, car dans le cadre de notre démarche comparative, nous cherchons à identifier leurs fonctions selon leur utilisation par les juges ou les avocats. Par exemple, le verbe *think*, spécifique au corpus AV-LOC, caractérise le discours des avocats : nous commençons donc l’analyse de ce verbe par ses emplois dans le corpus AV-LOC. Nous étudions ensuite ses fonctions dans le corpus JU-LOC afin de pouvoir

les comparer avec celles repérées dans le corpus AV-LOC et ainsi tenter d'identifier les raisons de leurs différences d'emploi ou de fréquence.

9.1.2 Verbes cognitifs et gestion de l'interaction : éléments théoriques

Les verbes cognitifs (*think, believe, etc.*) dénotent des activités et des états dont les humains font l'expérience et qui peuvent être utilisés en discours par les locuteurs pour rendre explicites des informations subjectives et internes (Fetzer, 2014, p. 71).

Dans certaines conditions, ces verbes peuvent tous être employés comme dispositif linguistique servant à prendre position dans le discours (Biber et al., 2007, p. 1003; Brinton, 2017). Il a ainsi été montré que la construction < *I/we + think/know* (+ proposition) > était très fréquemment utilisée par les locuteurs pour exprimer leur positionnement dans des conversations orales, par opposition aux écrits académiques, ces derniers favorisant des structures extraposées de type *It may be possible to* ou *it seems that* (Biber et al., 2007, p. 360; 985; 1002). Plus précisément, quand ils sont associés à des pronoms personnels (le plus souvent *I*, parfois *we* et *you*), des verbes tels que *think, know, et mean* peuvent avoir des emplois divers allant de l'expression d'une opération cognitive à celle d'un sens pragmatique. Ainsi, ils peuvent être utilisés sur un continuum allant de proposition principale introduisant une subordonnée à, selon les terminologies, proposition incidente (*comment clause*), marqueur du discours (*discourse marker*), circonstant de positionnement (*finite stance adverbial*), parenthétique (*parenthetical*), marqueur pragmatique (*pragmatic marker*), etc. (Biber et al., 2007; Quirk, 1985, p. 1112). Pour notre thèse, nous utiliserons le terme de marqueur pragmatique, utilisé par Brinton¹⁰⁷ (2017), car il nous semble être le plus inclusif et parce qu'il est également l'un des plus récents. Signalons que ces verbes peuvent également

¹⁰⁷ Brinton rappelle que *I think, I mean, you know, etc.* sont généralement étiquetés comme *comment clauses* (par Quirk (1985) et Biber et al. (2007) notamment). Selon lui, ils peuvent également être considérés comme un « sous-type de marqueur pragmatique (propositionnel) ». En effet, ces marqueurs, quand ils sont utilisés comme *comment clauses*, possèdent les mêmes caractéristiques que les marqueurs pragmatiques : ils sont indépendants, peuvent être supprimés et bougés, n'ont plus leur sens propositionnel et fonctionnent comme commentaire de la proposition sur laquelle ils portent (Brinton, 2017, p. 10). Par exemple, dans notre corpus : *But, I mean, I think it's worth emphasizing that (...)*. (MR. Wessler, dans l'affaire *Intel*)

être utilisés comme proposition indépendante¹⁰⁸, par exemple dans *I don't know anything about ERISA* (dans l'affaire *Thole* de notre corpus) ; dans ce cas, le sens lexical du verbe joue à plein. Dans ce chapitre, nous intégrerons aussi les propositions indépendantes dans nos analyses, car nous considérons que dans nos corpus, elles renseignent également sur les dynamiques conversationnelles à l'œuvre.

Sur ce continuum des emplois en discours des verbes cognitifs associés à un pronom de première personne, des constructions¹⁰⁹ telles que *I think, you know, I mean*, etc. peuvent ainsi revêtir leur sens plein (désignant une opération cognitive) comme dans (a) et (b) ou bien, suite à un processus de grammaticalisation plus ou moins avancé, se comporter comme des éléments non essentiels dans l'énoncé et acquérir un sens pragmatique plus ou moins éloigné de leur signification originelle (c), (d).

(a) ***I know that.***

(b) ***You know that there's no money to be made out of recycling.***

(c) *It's a nice approach I think.*

(d) ***You know, they have no heel and are completely flat.***

(Biber et al., 2007, p. 197 ;1077)

Nous parlons de *continuum* car comme le rappellent Biber *et al.*, en l'absence de données prosodiques, ces constructions ont un statut parfois ambigu. C'est notamment le cas quand elles sont en position initiale¹¹⁰ et introduisent une proposition sans *that*. Ainsi, dans l'exemple (b) ci-dessus, si l'on enlève *that*, on obtient l'énoncé suivant :

(b') ***You know there's no money to be made out of recycling.***

¹⁰⁸ Une proposition est indépendante quand elle « n'est pas prise dans un rapport de subordination ni de coordination. Elle n'est ni subordonnée, ni n'inclut une subordonnée. Elle n'est pas non plus coordonnée. » (Mignot, 2016, p. 47)

¹⁰⁹ Nous utilisons également le terme *séquence* dans la suite de ce chapitre.

¹¹⁰ La position initiale concerne dans notre thèse les constructions en début de phrase ; cette position inclut les occurrences où la construction est précédée de connecteurs (*but, so, well, no* etc), de marqueurs d'oralité (*yeah, yes*) et de propositions interrompues (*That's...*) (Kaltenböck, 2013, p. 9; Kärkkäinen, 2010, p. 212). D'autres critères prosodiques sont possibles pour déterminer la position de la construction, mais nous ne les avons pas retenus en raison de la nature de notre corpus, qui ne permet pas ce type d'analyses.

Dans cet énoncé (b'), le sens de *you know* n'apparaît pas clairement : il peut être un marqueur pragmatique ou une proposition principale, les deux interprétations étant possibles selon le contexte (Biber et al., 2007, p. 197) et l'intonation (Quirk, 1985, p. 1112-1113).

Nous considérons donc que ces verbes s'utilisent sur un continuum de ce type :

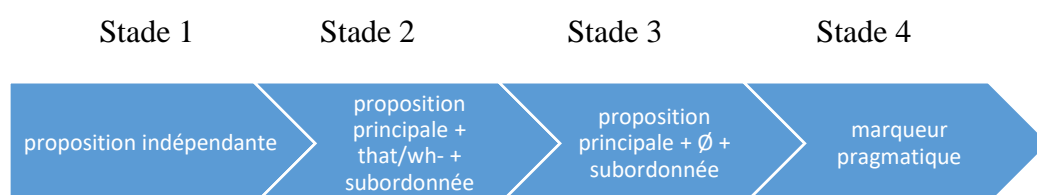


Figure 16 - Continuum du statut syntaxique des constructions < pronom personnel + verbe cognitif >

Signalons également que nous incluons dans nos analyses toutes les occurrences de ces verbes, y compris celles présentes dans des propositions enchâssées. Selon les critères énoncés plus loin, elles seront classées, dans la mesure du possible, comme proposition principale (Exemple 1) ou marqueur pragmatique (Exemple 2). Les constructions similaires à l'Exemple 1 ne sont pas à proprement parler des propositions principales, puisqu'elles sont dans des subordonnées. Cependant, par souci de simplicité, nous les classons avec les propositions principales car dans le cadre de l'étude du positionnement, d'un point de vue sémantique, elles s'analysent comme des propositions principales. Par ailleurs, d'un point de vue syntaxique, elles s'analysent également comme des propositions principales par rapport aux propositions qu'elles subordonnent : dans l'Exemple 1, *we think* subordonne *that this Court should correct the Federal Circuit's error*.

Exemple 1

I think [*that we think that this Court should correct the Federal Circuit's error*].

(Helsinn)

[MS. SAHARSKY] Yes, I actually wanted to point the Court, **I think**, to four cases [that we **think** are particularly relevant].

(Thacker)

Quelle que soit leur position sur le continuum (Figure 16), ce que nous retenons pour notre thèse est que ces constructions < pronom personnel + verbe cognitif > peuvent être utilisées pour dire le positionnement (épistémique et attitudinal) et à différents degrés. Plus la construction se rapproche d'une proposition principale, plus elle aura tendance à exprimer en premier lieu une opération cognitive ; plus la construction se rapproche d'un marqueur pragmatique, plus elle aura un rôle pragmatique (Kaltenböck, 2013, p. 1). Par ailleurs, la question de la nature de ces constructions est importante, car elle est souvent liée à leur sens en contexte ; en effet, quand certains verbes sont utilisés comme marqueurs pragmatiques (notamment *I think*), ils sont toujours employés comme *hedge*. D'autres, au contraire, sont des marqueurs pragmatiques qui signalent plutôt la certitude ou l'approbation, comme *I know* (Quirk, 1985, p. 1113). Pour déterminer si une construction est marqueur pragmatique ou proposition principale, il faut prendre en compte des critères sémantiques et syntaxiques que nous allons brièvement examiner.

Au niveau sémantique, Brinton (2017), dans un ouvrage consacré à l'évolution des marqueurs pragmatiques en anglais, utilise les trois modes sémantico-fonctionnels du langage identifiés par Halliday (Halliday & Matthiessen, 2014) pour caractériser les marqueurs pragmatiques et les verbes dont ils sont originaires. Ainsi, quand ces constructions sont propositions indépendantes et propositions principales, elles sont en premier lieu employées dans un sens dit « conceptuel » qui correspond au mode idéationnel de Halliday. Elles expriment d'abord l'expérience du monde telle que vécue par le locuteur : ce qu'il *sait, veut dire, pense*, etc. Ce sens conceptuel joue à plein lorsque la proposition est indépendante. À l'autre bout du continuum, quand elles sont marqueurs pragmatiques, elles ont un sens « procédural » qui correspond, dans le modèle de Halliday, soit à la fonction textuelle, soit à la fonction interpersonnelle. Leur sens lexical ne prime plus et ces constructions agissent comme commentaire de l'énoncé sur lequel elles portent ; en d'autres termes, elles expriment uniquement le positionnement du locuteur. Dans ce cas, elles peuvent avoir des fonctions textuelles (marquer le début d'un tout de parole, annoncer un nouveau thème dans la

discussion, reprendre la parole...) ou interpersonnelles (expression du positionnement épistémique et attitudinal) ; ces fonctions peuvent se cumuler (Brinton, 2017, p. 10). Lorsque les marqueurs jouent sur le plan interpersonnel, ils dénotent par ailleurs trois éléments : non seulement le positionnement épistémique du locuteur par rapport à son énoncé (incertitude, certitude, etc.), mais aussi son caractère subjectif (le fait que le locuteur exprime son point de vue et non un fait établi) et intersubjectif (expression de la politesse négative et positive, degré d'engagement, intimité avec l'interlocuteur, etc.) (Brinton, 2017, p. 10;165). Ces marqueurs peuvent alors jouer le rôle de *hedge* ou de *booster*. On retrouve ainsi avec ces marqueurs les fonctions discursives du positionnement présentées dans le Chapitre 2 : (1) exprimer l'opinion du locuteur/auteur, (2) construire et maintenir des relations entre locuteur/auteur et interlocuteur/lecteur, et enfin (3) organiser le discours (Hunston & Thompson, 2000, p. 6).

Au niveau syntaxique, l'étiquetage dépend de plusieurs facteurs. Tout d'abord, pour être des marqueurs pragmatiques, ces constructions doivent être indépendantes du reste de l'énoncé ; il faut également qu'elles puissent être supprimées sans que le sens du reste de l'énoncé ne soit menacé. Par ailleurs, les marqueurs pragmatiques doivent pouvoir être déplacés en début, milieu ou fin d'énoncé (Brinton, 2017, p. 10). De fait, les constructions en position finale ou médiale dans un énoncé sont toujours considérées comme des marqueurs pragmatiques, car elles réunissent ces trois conditions (elles sont amovibles, peuvent être supprimées et sont indépendantes du reste de l'énoncé) (Biber et al., 2007, p. 197). Par position médiale, nous entendons les constructions en incise entre virgules, celles suivant un pronom relatif (*that, which, who, what, whose, Ø*) dans une subordonnée relative dans le cas de *think* (Kaltenböck, 2013, p. 9). La position finale correspond à la présence de la construction avant un point. Enfin, les marqueurs pragmatiques peuvent porter soit sur une proposition, soit sur un syntagme (Kaltenböck, 2013, p. 12).

Pour notre thèse, afin de décider de la position de ces constructions sur le continuum *proposition principale – marqueur pragmatique*, et donc de leur fonction, nous adoptons le point de vue de Biber *et al.* (2007): si une construction de type *I think, you know*, etc. est suivie d'une proposition (introduite ou non par la conjonction *that*), alors elle sera considérée comme une proposition principale. À l'autre bout du continuum, les occurrences en position médiale ou finale seront analysées comme des marqueurs pragmatiques. Les occurrences de ces constructions qui apparaissent en position initiale sans *that* seront considérées comme des

propositions principales dont la fonction pragmatique est plus prononcée que si elles étaient suivies de *that*. Dans tous les cas, quelle que soit sa place sur le continuum, la construction exprime le positionnement à divers degrés (Biber et al., 2007).

Ce bref panorama nous a permis de mettre en évidence que toutes ces constructions (*I think, you know, etc.*) sont utilisées par les locuteurs pour se positionner dans le discours à des degrés plus ou moins importants, et ce quel que soit leur statut syntaxique. C'est le flou de leur catégorie syntaxique (et donc leur fonction pragmatique) qui les rend intéressantes et justifie pleinement que l'on s'y intéresse.

Dans les deux corpus, une brève recherche a rapidement montré que la plupart de ces verbes sont surtout utilisés dans les deux corpus avec les pronoms personnels *I, we* et *you*, ce qui confirme nos conclusions du Chapitre 8 : les participants ont une très forte tendance à s'impliquer personnellement, à donner leurs points de vue et à inclure leur interlocuteur. Cependant, ils semblent le faire selon des modalités linguistiques différentes, puisque les avocats favorisent *think*, lorsque les juges préfèrent *mean, know* et *thought*.

9.1.3 Questions de recherche et protocole d'analyse

La forte fréquence de ces verbes cognitifs ainsi que le fort contraste en termes de fréquence et d'indices de spécificité entre les deux corpus ont retenu notre attention. L'objet de cette partie est ainsi de comparer les modalités selon lesquelles les participants aux *oral arguments* utilisent les verbes *think, know, mean* et *thought* pour gérer les dynamiques conversationnelles. Notre objectif est de dresser une analyse fonctionnelle de ces verbes pour comprendre comment et pourquoi les locuteurs y ont autant recours.

Plus précisément, notre analyse sera guidée par les questions suivantes :

1. *Dans quels schémas ces verbes sont-ils utilisés par les locuteurs ?*
2. *Dans quels buts les locuteurs emploient-ils ces verbes ?*

Afin d'y répondre, nous avons mené une étude comparative entre les deux corpus, en croisant les analyses quantitatives et qualitatives. Nous avons continué à suivre la méthode recommandée par Partington (Partington, 2008) décrite dans le Chapitre 2, en analysant dans le détail certains des éléments repérés auparavant grâce à TXM et SketchEngine.

Tout d'abord, pour chaque verbe, nous avons mené une analyse quantitative dans les deux corpus. Nous avons suivi le protocole suivant :

1. Dans un premier temps, sur TXM, nous avons parcouru les lignes de concordance, tri à gauche puis tri à droite, pour avoir une première idée des constructions dans lesquelles ces verbes étaient les plus utilisés et pour identifier les schémas saillants. Les données ont été reportées dans un tableau préliminaire (un pour chaque corpus), avec les schémas repérés, les potentielles fonctions de ces verbes et des exemples.
2. Dans un deuxième temps, l'outil *n-grams* de SketchEngine a été employé pour dégager de façon statistique et synthétique les schémas récurrents d'un verbe (arité entre 2 et 6 *tokens*¹¹¹, pas de différenciation selon la casse, fréquence minimale de 20 occurrences). Notre analyse portant sur le positionnement et les dynamiques de pouvoir, nous nous sommes intéressée aux éléments permettant d'étudier ces phénomènes, donc les expressions incluant des pronoms personnels, puisque ces derniers renseignent sur le positionnement adopté par les juges et avocats.
3. Parmi les constructions identifiées grâce aux *n*-grammes, ceux que nous avons sélectionnés ont fait l'objet d'une étude qualitative. Pour chaque *n*-gramme retenu, un échantillon aléatoire d'au moins 100 occurrences des lignes de concordance sur TXM a été étudié¹¹². Une lecture attentive des contextes nous a permis de procéder à un étiquetage manuel, pour chaque occurrence, de sa fonction. Lorsque cela a été possible, nous avons procédé à des mesures statistiques sur la distribution de ces fonctions.

¹¹¹ L'arité maximale de 6 *tokens* a été choisie pour pouvoir inclure des *n*-grammes comme *I don't know*, qui correspondent à 6 *tokens* dans notre corpus : [word="I"] [word="do"] [word="n"] [word=""] [word="t"] [word="know"]. Cependant, les *n*-grammes détectés par TXM ne dépassaient pas 4 *tokens*.

¹¹² TXM ne permettant pas de générer un échantillon aléatoire, nous l'avons fait à la main, en sélectionnant au hasard des lignes de concordance. Pour les constructions ayant moins de 100 occurrences au total dans l'un des corpus, nous les avons toutes étudiées.

Nous commençons l'analyse par *think* et *thought*, puis nous nous intéresserons à *mean*, et enfin à *know*.

9.2 Le verbe think

9.2.1 *Think* chez les avocats

D'après les résultats du score de spécificité donnés par TXM, *think* est extrêmement spécifique au discours des avocats, avec un score de 141,6. Rappelons que ce verbe est présent 6780 fois PMM chez les avocats, soit le double de la fréquence relevée chez les juges. Les n-grammes dégagés par SketchEngine pour *think* dans le corpus AV-LOC sont au nombre de 138. Sur les 138 n-grammes identifiés, ceux que nous avons retenus sont présentés dans le Tableau 14.

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
I think	3677	4577
I think that	812	1011
and I think	538	670
we think	375	467
so I think	223	278
but I think	210	261
we think that	138	172
I do think	128	159
you think	63	78
and so I think	41	51
we do think	30	37

Tableau 14 - Liste des n-grammes retenus contenant think dans le corpus AV-LOC

L'observation de ce tableau nous apprend plusieurs choses. Tout d'abord, le n-gramme le plus fréquent est *I think*. Il est parfois accompagné de la conjonction *that*, mais se rencontre le plus fréquemment sans cette dernière. L'élision de *that* est en accord avec la nature conversationnelle des *oral arguments*, *that* étant le plus souvent omis dans les interactions orales (Biber et al., 2007). Le sujet de ce verbe peut également être *we* ou *you*. Remarquons également la présence, dans un certain nombre de n-grammes, de mots grammaticaux, souvent associés au pronom *I*, signalant l'articulation logique du propos : *and I think* (670 occurrences PMM), *so I think* (2278 occurrences PMM), *but I think* (261 occurrences PMM), *I think if* (87 occurrences PMM), *because I think* (75 occurrences PMM), *and so I think* (51 occurrences PMM). On trouve par ailleurs l'auxiliaire *do* renforçant la position adoptée, et donc jouant le rôle de *booster*, dans les schémas *I do think* (159 occurrences PMM) et *we do think* (37 occurrences PMM). Enfin, parmi les n-grammes, nous n'avons pas identifié de *boosters* évidents auxquels nous aurions pu nous attendre étant donné la position non dominante des avocats lors de l'audience, tels que *really*, *certainly* ou *absolutely*. On en

trouve quelques-uns avec *think* si l'on regarde les lignes de concordance, mais à des fréquences trop basses pour qu'ils soient considérés comme des schémas récurrents.

Ces n-grammes étant dégagés, tournons-nous à présent vers les analyses qualitatives, qui vont nous permettre de distinguer certaines des fonctions de *think* dans le discours des avocats, et donc de comprendre à quelles fins ce verbe est utilisé par ces derniers.

9.2.1.1 *I think*

Commençons tout d'abord par *I think*, qui est le n-gramme le plus fréquent (4577 occurrences PMM) et qui représente 67,5% des occurrences de *think*.

Dans la littérature, la construction *I think* a fait l'objet de nombreuses études qui se sont notamment intéressées à son stade de grammaticalisation (Aijmer, 1997; Kaltenböck, 2010, 2013; S. A. Thompson & Mulac, 1991). Selon des critères syntaxiques, prosodiques et sémantiques, *I think* est ainsi analysé sur un continuum allant de proposition principale où le sens de *think* est d'abord idéationnel, à marqueur pragmatique au sens textuel ou interpersonnel exprimant le positionnement du locuteur ; dans ce dernier cas, le sens de *think* a été lissé (*bleached*), comme le rappelle Kaltenböck (Kaltenböck, 2013, p. 5). Il existe un consensus sur *I think* en position finale et médiale, qui est toujours un marqueur pragmatique car il est structurellement indépendant ; il exprime clairement alors le positionnement (Aijmer, 1997; Biber et al., 2007, p. 197; Dehé & Wichmann, 2010; Kaltenböck, 2010, p. 241; S. A. Thompson & Mulac, 1991). Cependant, quand *I think (that)* est en position initiale, son statut de marqueur pragmatique ou proposition principale fait particulièrement débat. Certaines études l'intègrent toujours dans leurs analyses de *I think* comme marqueur pragmatique, en considérant qu'ils sont équivalents d'un point de vue fonctionnel (Kärkkäinen, 2003, 2010; Szczyrbak, 2020). En revanche, d'autres travaux différencient les *I think* initiaux en utilisant des critères syntaxiques (notamment s'ils sont suivis ou non d'une proposition introduite par *that*), prosodiques ou sémantiques pour les classer comme marqueurs pragmatiques ou proposition principale (Aijmer, 1997; Biber et al., 2007, p. 197; Brinton, 2017, p. 20; Dehé & Wichmann, 2010; Fetzer, 2014; Kaltenböck, 2009, 2010; S. A. Thompson & Mulac, 1991).

En l'absence de consensus et devant l'impossibilité pour nous de mener des analyses prosodiques dans la présente étude (voir en 5.6, p.170), nous avons suivi les recommandations de Biber *et al.* (2007). D'une part, un < *I think (that)* + proposition > sera considéré comme une proposition principale ; d'autre part, quel que soit le statut de *I think*, il exprime toujours le positionnement du locuteur (Biber et al., 2007, p. 661;865). Nous analysons donc tous les *I think* en position finale, médiale et initiale en considérant à chaque fois que d'un point de vue sémantique, *I think* exprime le positionnement (certitude, incertitude, etc.) du locuteur à des degrés variés.

D'après ces critères, voici les résultats obtenus après observation d'un échantillon aléatoire de 100 occurrences :

Marqueurs pragmatiques	19
Propositions principales/indépendantes	81
TOTAL	100

Tableau 15 - Distribution du statut syntaxique de *I think* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Dans son travail fondateur sur *I think*, la première à avoir étudié dans le détail cette construction, Aijmer (Aijmer, 1997, p. 16;19) explique que la séquence *I think*, considérée d'un point de vue pragmatique, « exprime la modalité épistémique » (la certitude, l'incertitude, etc.) et possède également une dimension intersubjective, puisqu'elle peut être utilisée pour adoucir ou renforcer la force illocutoire du propos. Lorsque *I think* exprime la certitude ou le fait que le locuteur prenne en charge la validité de son propos, la séquence joue le rôle de *booster* ; dans ce cas, elle signale souvent une recherche d'objectivité et d'autorité (Kärkkäinen, 2003; Simon-Vandenberg, 2000). Quand elle dit l'incertitude ou la volonté d'adoucir une affirmation pour éviter qu'elle ne soit perçue comme trop brutale, *I think* joue le rôle de *hedge* ; elle signale alors un manque d'engagement et des réserves (Aijmer, 1997, p. 26). En tant que *hedge*, la séquence permet aussi au locuteur de se positionner comme quelqu'un disant toujours la vérité et sachant reconnaître son absence de certitude (Chaemsathong, 2017, p. 122). *I think* a donc deux fonctions majeures : la fonction de délibération (*deliberative*) lorsque la séquence est *booster* et d'hésitation (*tentative*)

lorsqu'elle est *hedge*. Pour ces deux fonctions, le recours à *I think* est lié à la notion de politesse en ce qu'il permet aux locuteurs de préserver leur face et celle de l'autre (Simon-Vandenberghe, 2000, p. 44). Qu'il soit associé à la délibération ou à l'hésitation, *I think* permet au locuteur d'inviter son interlocuteur à adopter sa propre perspective sur le contenu propositionnel exprimé (Fetzer, 2008; Scheibman, 2001, p. 67; Verhagen, 2005, p. 106).

Les critères utilisés pour déterminer la fonction pragmatique de *I think* (*booster* ou *hedge*) sont ceux de sa prosodie, de son contexte et de sa position dans la phrase ou la proposition (Aijmer, 1997; Kaltenböck, 2010; Mullan, 2010). Si, comme nous l'avons expliqué précédemment, nous ne sommes pas en mesure de mener des analyses prosodiques, il est tout de même possible d'après la littérature d'identifier certaines occurrences de *I think* et d'y associer une fonction sans avoir recours à la prosodie, en se fiant notamment aux schémas dans lesquels la séquence est employée, ou bien sa position.

Ainsi, lorsque *I think* est suivi de la conjonction *that*, il est toujours considéré comme ayant une fonction de délibération ; en revanche, les occurrences de cette séquence en position finale ou médiale sont toujours classées ayant trait à l'hésitation (Aijmer, 1997, p. 21; Quirk, 1985, p. 1113). De même, *I think* portant sur un syntagme et non une proposition est classé comme ayant une valeur d'hésitation (Szczyrbak, 2020, p. 126). Bien que l'approche d'Aijmer ait parfois été critiquée en raison de son aspect trop mécanique dans l'assignation des fonctions (Kaltenböck, 2010; Kärkkäinen, 2003), elle représente pour notre corpus un bon point de départ pour la classification des occurrences de *I think*. Cependant, compte tenu de la nature orale de notre corpus, certaines occurrences de *I think* ne peuvent pas, selon nous, être analysées sans une étude détaillée de la prosodie :

- *I think* en position initiale non suivis de *that*
- *I think* en position médiale non encadrés de signes typographiques clairs (de type point ou virgule), non précédés d'un pronom relatif.

Dans le discours politique et judiciaire, des études ont par ailleurs montré qu'en présence d'une séquence de type *< and/so/because/no/then/now + I think >*, *I think* était considéré comme étant de délibération, puisqu'il exprime l'engagement sans réserve du locuteur à l'égard de la validité de son affirmation (Fetzer, 2014; Szczyrbak, 2020). La présence d'un marqueur de l'argumentation (*and*, *so*, etc.) permet en effet de lier deux arguments, le

deuxième ayant dès lors un rôle de renforcement du premier et étant considéré comme étant le plus probant, d'où le rôle de *booster* (Fetzer, 2014, p. 80). Dans l'étude de Simon-Vandenberg sur le discours politique, les *I think* en position finale sont absents du corpus étudié car ils affaiblissent trop la force du message des locuteurs ; or, en politique, ces derniers cherchent à éviter de paraître trop incertains (Simon-Vandenberg, 2000, p. 60).

En tenant compte de tous ces éléments, nous allons donc à présent nous pencher sur l'analyse des fonctions de *I think* dans le corpus AV-LOC.

Commençons par la fonction de délibération, où *I think* est utilisé comme *booster* et témoigne de la volonté des avocats que les juges acceptent leur argument. Les avocats l'emploient également pour exprimer leur volonté de prise de contrôle de l'audience en se présentant comme détenant une certaine autorité ou prestance, *I think* étant employé dans un sens proche de « ceci est mon opinion et mon opinion est la bonne ».

Cette fonction est d'abord illustrée dans le corpus par la présence de la construction < *I think* + *that* + proposition >. Une lecture attentive des contextes a été nécessaire, car certains *that* étaient en fait des déterminants ou des pronoms. On retrouve ainsi dans notre échantillon 14% d'occurrences de < *I think* + *that* + proposition >. Ce sont autant d'occurrences où *I think* est utilisé pour renforcer l'engagement de l'avocat envers son propos, tout en invitant les juges à adopter son point de vue, comme dans l'Extrait 55 :

Extrait 55

[JUSTICE KAGAN] One of the horribles that Mr. Dvoretzky threw out at the end of his argument was like a flashlight with batteries. What ... what ... how should that come out?

[MR. GOLDSTEIN] If the flashlight is designed in a way that it punctures the battery, okay, in the same way that maintaining this machine causes the asbestos to turn into dust ...

[JUSTICE KAGAN] No, you just put the batteries in, a normal flashlight, but it doesn't work. You can turn it on, it doesn't work, unless the batteries are in there.

[MR. GOLDSTEIN] No, **I think** that, in that situation, the mere fact that batteries are intrinsically dangerous doesn't create the duty to warn.

(Air)

Cet extrait est issu d'une affaire où il est question de la responsabilité juridique d'une entreprise vis-à-vis de la présence d'amiante dans ses installations. Dans le passage examiné, l'avocat du défendeur (l'entreprise) utilise l'exemple d'une lampe de poche à piles pour montrer que ce n'est pas parce que les piles sont dangereuses que l'entreprise qui fabrique les lampes doit en avertir ses clients (Oyez, 2019a). La juge présente alors le scénario d'une lampe qui ne fonctionnerait pas sans piles : l'entreprise aurait-elle le devoir de prévenir ses clients ? Selon l'avocat, la réponse est non. *I think that* est ainsi employé par l'avocat pour exprimer son désaccord avec l'argument de la juge Kagan. Ce désaccord, formulé très clairement par *no*, est exprimé dans la subordonnée conjonctive gouvernée par *I think that*. L'avocat signale ainsi clairement son désaccord en mettant en avant un argument qu'il s'efforce de présenter comme le plus convaincant et réfléchi, comme l'indique la présence du *that*. Cependant, cette volonté de convaincre s'accompagne de celle d'être honnête : l'avocat signale au juge qu'il ne s'agit ici que de son opinion, se plaçant dès lors dans la position d'une personne fiable et de bonne foi, dont les arguments sont le fruit de recherches sérieuses.

On trouve également dans la liste des n-grammes retenus and I think (670 occurrences PMM), so I think (2278 occurrences PMM), but I think (261 occurrences PMM), because I think (75 occurrences PMM), and so I think (51 occurrences PMM), ainsi que dans le corpus les constructions *now I think* (21 occurrences PMM) et *then I think* (29 occurrences PMM), qui sont tous considérés comme ayant la fonction de délibération d'après la littérature. Dans notre échantillon, on rencontre ainsi 29% d'occurrences de ces clusters (*and I think, but I think, so I think, then I think*). Regardons par exemple l'Extrait 56 :

[MR. DE LEEUW] Thank you. So just to ... to hit a couple of points. Respondents' view of the public function test would be a radical expansion of what this Court has held before to be the public function test. **And I think** a good way of looking at it is that they're asking this Court to find a public function as the ... as the operation of a public forum when the very specific thing that we do, which is the operation of a public access channel, is something that the City of New York has never done, and it certainly, going back to Denver Area, has never been a traditional and exclusive function of government. One question about the PSC. We ... we never received a complaint from the PSC that the Respondents had brought any claim against us. (...)

(Manhattan)

Dans cet extrait, Mr. De Leeuw souhaite exposer sa façon de voir le problème et le signale par *a good way of looking at it is that...* . Il préface cette vision des choses et l'argument qui va suivre par le *booster And I think*, ce qui lui permet d'amorcer sa démonstration en paraissant sûr de lui.

Notons que ces constructions peuvent comporter *that* (Extrait 57) ; la fonction de délibération est alors renforcée, puisque l'effet de *that* et de *then* se cumulent.

[GENERAL FRANCISCO] Your Honor, **then I think that** you might run into Chaney 's exception for a complete abdication of authority (...).

(DepartmentOfHomelandSecurity)

Ajoutons également à la fonction de délibération les occurrences de *I do think*, que nous comptons comme *booster* du fait de l'ajout du *do* emphatique. Cette construction n'était pas présente dans notre échantillon, mais nous l'avons rencontrée au cours de nos analyses, c'est pourquoi nous la mentionnons ici. Une recherche dans TXM a montré qu'il y avait 159 occurrences PMM (128 brutes) de *I do think* dans le corpus AV-LOC.

Au total, dans notre échantillon, les occurrences de *I think* comme *booster* représentent donc 43% des occurrences de *I think*.

Au contraire, lorsqu'il est placé en fin de proposition, en incise (Extrait 60), précédé d'un pronom relatif et n'est pas suivi de *that* (Extrait 58) ou porte sur un syntagme (Extrait 59), *I think* est un marqueur pragmatique utilisé par les avocats pour émettre des réserves et prendre de la distance avec leur propos ou alors exprimer l'approximation, et correspond alors à la fonction d'hésitation.

Pour classer les *I think* comme étant en position médiale, nous avons d'abord cherché les occurrences de *I think* entre virgules (< ,*I think*, >), qui apparaissent sans équivoque comme étant indépendantes du reste de la proposition. Nous avons également cherché les occurrences de *I think* précédées d'un relatif, ainsi que celles portant sur un syntagme (certaines n'étant pas encadrées par des virgules). Avec ces critères, nous avons pu dégager un total de 18 occurrences de *I think* en position médiale, comme dans les Extraits 58, 59 et 60 :

Extrait 58

[MR. HACKER] I think the problem is what you ... what was described earlier as a choice-of-law problem, which **I think** your international commentators recognize that the law has to be governed by universally recognized international law principles because if you open up the door to domestic law on what seems like a, gee, that seems an eminently fair situation (...).
(GE)

Extrait 59

[MS. MILLER] And it's cited in the Respondent's ... or the Petitioner's reply brief, the ... the Commission's reply brief, **I think** at page 17, they refer to a cross in Lewisville, North Carolina.
(American)

[MR. CLEMENT] No, absolutely not, Justice Kagan, because what happened in those cases is even before the Judgment Fund, there were judgments. And there was a judgment in that case for, **I think**, \$ 7,666 against the federal government. (...) But, if they're to say we don't want to pay for something that's an obligation they already incurred, then they're actually risking, **I think**, a very serious takings violation.

(Maine)

Dans l'Extrait 60, le premier *I think* a une fonction de *hedging*. Il porte sur le syntagme nominal \$ 7,666 et exprime l'approximation que fait l'avocat quant au montant accordé par la décision dont il est question. Cette fonction de *hedging* se retrouve de façon un peu différente lorsque l'opération dite par *I think* porte sur le syntagme nominal à droite dans le cotexte, comme l'a souligné Szczyrbak (Szczyrbak, 2020). Ici, le deuxième *I think* est en incise, puisqu'il est entre virgules. Cette fois, il ne dit pas l'approximation mais témoigne des précautions oratoires prises par l'avocat : il exprime son avis de façon prudente en soulignant que le *they're actually risking a very serious takings violation* n'est qu'un avis personnel.

La position finale – soit *I think* suivi d'un point – représente une seule occurrence dans notre échantillon, soit 1% des occurrences de *I think* (Extrait 61). La très faible proportion des *I think* en position finale est conforme à la littérature et s'explique certainement par le fait qu'ils sont considérés par les avocats comme affaiblissant trop la force de leur propos (Simon-Vandenberg, 2000).

[JUSTICE KAGAN] Yes, but in ...

[MR. PINCUS] And ...

[JUSTICE KAGAN] In *Stolt-Nielsen*, there was no contract. There was no agreement. And, you ... you know, everybody understood there was a stipulation to the effect that there was no agreement on this issue and ... and ... and instead there was just a ... a policy determination. But, here, there is a contract. And the question is, what does the contract mean? Does it mean all disputes, claims, or controversies? Or does it mean all disputes, claims, or controversies, except class disputes, claims, and controversies because we really think that not ... that the party would not ... that the party who drafted the contract would not have agreed to that?

[MR. PINCUS] Well, I ... I guess I'll ... there are a couple of questions embodied in your question, **I think**. I ... I think ... *Stolt-Nielsen*, there was an agreement. The parties agreed that the agreement didn't speak to the question of class arbitration. **We think** this agreement too doesn't speak to the question of class arbitration.

(Lamps)

Dans cet extrait, Mr. Pincus répond à la juge Kagan, qui l'a interrompu et, au cours d'une longue réplique, lui pose trois questions à la suite. La juge ne semble pas d'accord avec l'explication fournie au préalable par l'avocat (sur le fait qu'il y ait eu un contrat dans le précédent *Stolt-Nielsen* mentionné par l'avocat,) et souhaite aborder un point en particulier, celui de la signification du contrat dans l'affaire qui fait l'objet de l'audience. Dans ce contexte, l'avocat doit réagir rapidement ; cherchant visiblement ses mots, il commence sa réponse par les *fillers* *Well* et *I guess*, qui préfacent la réponse avant d'en arriver au contenu propositionnel, c'est-à-dire une brève analyse de la forme de la question posée par la juge (à savoir, qu'il y a plusieurs questions dans sa question). Il termine par un *I think*, ce qui contribue à affaiblir la force de son énoncé, tout en indiquant une certaine modestie de sa part (il *semble* qu'il y ait plusieurs questions dans la question) et son acceptation de l'objection de la juge. On peut lire cet *I think* comme un moyen pour l'avocat de préserver sa propre face : il vient d'être contredit et on le somme de donner une réponse, mais l'usage de *I think* lui permet tout de même de se replacer au centre de l'argumentaire et de reprendre sa démonstration. D'ailleurs, la phrase suivante commence par *I think* qui semble avoir une fonction d'hésitation, comme si l'avocat voulait réitérer son implication et ne pas perdre la face (en l'absence d'annotation prosodique, nous ne pouvons cependant en être certaine,

comme nous l'avons expliqué plus haut). La dernière phrase de sa réplique commence par *We think*, qui a toujours la valeur de *booster* (Fetzer, 2008, 2014). Dans cette réponse de l'avocat, on constate donc une montée en puissance de l'engagement du locuteur envers son argumentaire, qui commence par une mise en difficulté de l'avocat et se termine par une réponse ferme de ce dernier, dans laquelle il s'engage clairement, et qui donne l'impression qu'il est sûr de lui.

Les occurrences de *I think* utilisé comme *hedge* représentent donc 19% des occurrences dans notre échantillon et révèlent l'incertitude des avocats. Cette absence de certitude peut être interprétée, de façon plus positive, non pas comme un manque, mais comme une manifestation de l'honnêteté intellectuelle de l'avocat, qui signale clairement aux juges que son argument n'est pas un fait établi, mais son opinion personnelle.

Enfin, nous avons identifié au cours de nos recherches préliminaires en corpus un usage particulier de *I think* qui n'apparaît pas dans notre échantillon. Il s'agit d'occurrences de *I think* où cette construction est répétée et se rencontre après une hésitation (signalée par des points de suspension dans le corpus) et souvent en cooccurrences avec des marqueurs du discours, comme dans le passage suivant :

Extrait 62

[MR. KNEPPER] I ... I'm not ... I'm not sure that's what the State's argument is, but ...

[LAUGHTER]

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] I'm sure it's not.

[MR. KNEPPER] But ... but **I ... I think ... I think** there are ... there are ... you know, you can envision, for example, a piece of private land where there is no ... there are no structures, and in that piece of private land, I think there's no question Mille Lacs affirms this, that there would be no right to hunt on that piece of private land, even though it looks like nothing, it looks like a vast expanse of nothing.

(Herrera)

Dans cet extrait, *I think* semble être employé comme un moyen d'essayer de gagner du temps. Le *I* est même parfois répété plusieurs fois, montrant bien que l'avocat est en train de chercher ses mots. Nous avons dénombré 203 occurrences de cet usage de *I think* dans le corpus, soit 6% des occurrences totales de *I think*. Cet usage a été étudié par Kaltenböck (2013, p. 13) et

Kärkkäinen (Kärkkäinen, 2003, p. 145) et leurs conclusions confirment nos analyses : les auteurs concluent que dans ce cas précis (dans le cas d'une répétition, avec des pauses), *I think* joue d'abord le rôle d'un *filler* qui permet de pallier les difficultés des locuteurs à produire un discours fluide et permet d'éviter les blancs ou tout autre marqueur de manque de fluidité dans la conversation. Dans son étude de l'utilisation de *I think* au cours d'un procès, Szczyrbak tire les mêmes conclusions de son corpus (Szczyrbak, 2020).

D'après l'analyse de notre échantillon, *I think* est donc utilisé par les avocats selon deux usages principaux : pour renforcer l'engagement de l'avocat envers son propos (43%), ou au contraire pour émettre des réserves et prendre de la distance avec leur argumentaire (19%). Une analyse détaillée de la prosodie et des contextes serait nécessaire pour pouvoir établir la fonction des 38% restants. Le Tableau 16 résume ces emplois :

<i>I think</i>	Proposition principale	Marqueur pragmatique
Hedge	/	19
Booster	43	/
Ambigu	38	/
Total	81	19

Tableau 16 – Résumé des emplois de *I think* dans AV-LOC

Enfin, mentionnons le n-gramme *I think*, qui est composé à près de 85% de *I don't think*. Cette construction représente 13% des occurrences totales de *think* ; la forme négative est donc utilisée de façon marginale. Lorsque *think* est à la forme négative, il dénote l'engagement moindre du locuteur vis-à-vis de son propos (Fetzer, 2008). Le locuteur tente ainsi d'adoucir son propos en préservant sa face et celle de l'autre (Aijmer, 1997, p. 20; Simon-Vandenberg, 2000, p. 44). Dans l'échantillon de 100 occurrences que nous avons étudié, cette construction est d'abord utilisée par les avocats en réponse à un juge, pour leur demander de donner leur opinion sur un point précis (Extrait 63). Par ailleurs, *I don't think* semble souvent être utilisé par les avocats comme un outil de politesse négative pour diminuer la force de la négation ; il s'agit d'atténuer un désaccord ou d'introduire une nuance par rapport au propos du juge, dans le but de préserver leur face et celle des juges (Extrait 64). Plus simplement, on peut également voir dans le recours à *I don't think* un moyen pour

l'avocat de donner son point de vue en mettant en avant le fait qu'il ne s'agit pas d'un fait établi, mais d'une opinion personnelle.

Extrait 63

[JUSTICE BREYER] And so ... so this amendment was enacted against a history. This Court has several times say we honor that history. And the history favors the other side. So ... so what do we do about that?

[MR. PHILLIPS] Well, **I don't think** the history does favor the other side, first of all.

(Tennessee)

Extrait 64

[JUSTICE SOTOMAYOR] What am I missing there?

[MR. GEYSER] Well, yeah, I ... **I don't think** you're ... you're missing anything.

(Obduskey)

Dans les Extraits 63 et 64, il serait tout à fait possible d'enlever *I don't think* et de faire porter la négation sur le verbe de la proposition conjonctive. Par exemple, pour l'Extrait 64, on obtiendrait la phrase suivante : *Well, yeah, you're not missing anything*. Dans cette hypothèse, la négation serait claire et sans hésitation : le juge n'a rien laissé passé d'important dans l'argumentaire. Au contraire, le recours à *I don't think* subordonnant *you're missing anything* permet à la négation de porter sur *think* : c'est *I think*, donc l'avocat, qui prend en charge la négation. C'est lui qui « ne pense pas » que le juge ait omis un élément pertinent. En faisant porter la négation sur lui-même et non sur la relation prédicative *missing-something*, l'avocat amoindrit la force de son propos : il signale qu'il n'est pas totalement certain du fait que le juge n'a rien manqué d'important, et qu'il s'agit donc simplement d'une opinion qui lui est propre.

I think est donc utilisé très fréquemment comme *hedge* ou *booster* par les avocats, ces derniers donnant ainsi une coloration subjective à leur énoncé lorsqu'ils se positionnent dans les débats. De façon générale, on peut émettre l'hypothèse que *I think* et *I don't think* sont suremployés par les avocats parce que les *oral arguments* sont pour eux le moment d'exprimer leur point de vue sur l'affaire ; les juges leur demandent ainsi souvent ce qu'ils

pensent de tel ou tel point du dossier, expliquant cette fréquence élevée. *I think* est deux fois plus utilisé comme *booster* que comme *hedge*, ce qui semble correspondre à l'objectif des avocats de convaincre les juges et donc de donner plus de poids à leur propos. Une telle pratique leur permet par ailleurs de gagner du pouvoir situationnel, confirmant les précédentes études ayant montré que *I think* est surtout un signal d'autorité en contexte juridique/politique (Simon-Vandenberg, 2000). Quand *I think* est proposition principale, il est souvent *booster*, très certainement parce que c'est dans cette situation que le sens lexical de *I think* est le plus fort : l'avocat s'implique personnellement et montre sa conviction. Les avocats ayant un devoir d'honnêteté envers la Cour pendant l'audience, les juges peuvent leur faire confiance, puisque leur argumentation et donc leur opinion est le résultat de recherches poussées et sérieuses. L'avis des avocats a ainsi de la valeur, et le mettre en avant est souvent perçu comme un atout. La forme négative *I don't think* est quant à elle utilisée à la marge par les avocats ; lorsqu'ils l'emploient, les résultats suggèrent que cette construction est utilisée comme outil de politesse négative pour exprimer un désaccord avec les juges ou exprimer une incertitude.

Signalons toutefois que nos observations ne sont pas en adéquation avec le ressenti des avocats avec lesquels nous avons échangé sur le sujet. En effet, lors de nos entretiens, nous avons demandé à l'avocat A1 pourquoi il avait recours à *I think*, notamment pour savoir si c'était une façon d'être plus prudent ou au contraire de renforcer leurs propos. Il nous a répondu qu'il n'était même pas conscient de cet usage répété de *I think*, mais que s'il l'avait utilisé, il aurait été employé comme *hedge* :

I might have said "I think" if it was something that was a position I was taking, as opposed to something that was already established and ((clear)) that they were wrong. (avocat A1)

Cet avocat a émis l'hypothèse d'un plus fort usage de *I think* chez ses confrères « débutants » à la Cour, arguant que les *repeat players* tels de Neil Katyal et Lisa Blatt utilisaient peut-être moins cette séquence. Après vérification, il s'avère que Katyal la prononce 45 fois au cours de quatre plaidoiries dans le corpus (soit en moyenne 11 fois par plaidoirie), et Blatt 27 fois au cours de quatre *arguments* (soit en moyenne 7 fois par plaidoirie); à titre de comparaison, Brandon E. Beck, dont c'était le premier *oral argument*, n'a utilisé *I think* que 7 fois au cours de sa plaidoirie. Il semblerait donc que le recours à *I think* ne soit pas lié au niveau d'expérience de l'avocat. L'avocat A6 nous a quant à lui expliqué que :

In general, "I thinks" often appear, but the conventional wisdom is that you should try to reduce them as much as you can; they tend to be a bit verbal text there. You just want to stick to the position and the argument (). You know you're up there and trying to respond to the questions coming in fast, so it's something that people often default to kind of fill the space (). (A6)

Selon ces deux avocats, *I think* serait donc utilisé comme un *filler* par les membres du Barreau lors de moments riches en questions pour gagner du temps, ou bien pour faire référence à une position qu'ils ont prise mais qui n'est pas encore un fait établi. Nos analyses montrent cependant que dans certains cas, les *I think* sont indéniablement utilisés comme *booster* ou *hedge*. Une hypothèse pour expliquer ce décalage entre nos observations et les déclarations des deux avocats est que ces derniers utilisent *I think* de façon inconsciente pour convaincre ou protéger leur face et/ou celle des juges lors des *oral arguments*.

9.2.1.2 *We think*

Passons à présent à *we think* (avec ou sans majuscule à *we*), qui, avec 467 occurrences PMM (375 brutes), représente environ 7% des occurrences totales de *think*.

Moins étudié que *I think* dans la littérature, *we think* est également considéré comme exprimant le positionnement du locuteur (Biber et al., 2007, p. 865; Fetzer, 2008, 2014). Lorsque *think* a pour sujet *we*, il a toujours la fonction de délibération et agit ainsi comme *booster* : l'engagement du locuteur est souligné et renforcé parce qu'il apparaît comme émanant d'un collectif, donc comme ayant davantage de poids (Fetzer, 2008, 2014). Concernant son statut (marqueur pragmatique ou proposition principale) comme pour *I think*, nous avons suivi les recommandations de Biber *et al.* : un *< we think (that) + proposition >* sera considéré comme une proposition principale. Rappelons que quel que soit son statut, *we think* exprime toujours le positionnement du locuteur (Biber et al., 2007, p. 661). D'après ces critères, voici les résultats obtenus après observation d'un échantillon de 100 occurrences :

Marqueurs pragmatiques	12
Propositions principales/indépendantes	79
Ambigu	9
TOTAL	100

Tableau 17 - Distribution du statut syntaxique de *we think* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Avec *we think*, le référent de *we* est légèrement ambigu. Dans notre échantillon, il n'inclut jamais les juges, mais il peut faire référence, de façon non exclusive, soit à l'avocat et à son client, soit à l'avocat et à son équipe juridique. L'hypothèse d'un *nous* de majesté a été écartée suite à nos entretiens avec les avocats. Quoiqu'il en soit, l'analyse de 100 lignes de concordances a montré que ce schéma était utilisé par les avocats pour présenter l'avis de l'avocat et son client ou son équipe pour 99% des lignes étudiées¹¹³. À chaque fois, il a valeur de *booster*, l'avocat mettant en valeur la conviction profonde du collectif dont il se fait porte-parole (Extrait 65).

Extrait 65

[MR. HUGHES] As Your Honor suggests, I... I... our principal argument is to resist the premise. **We do think** that the weight of the laws in this Court 's precedent is treating diligence not as... as a question of law that is reviewed de novo.

(Guerrero-Lasprilla)

Cet extrait nous permet également de rappeler que dans la liste des n-grammes, se trouvait également *we do think* à 37 reprises PMM, soit 0,5% des occurrences totales de *think*. Dans ce schéma, il y a une double emphase : à la fois le *we* et le *do* emphatique. L'engagement du locuteur est encore plus mis en avant qu'avec *we think*.

¹¹³ Une seule occurrence sur 100 de < *we + think* > ne renvoyait pas à l'opinion d'un collectif réel (l'avocat, l'avocat et son client, l'avocat et son équipe), mais à un avis rapporté par l'avocat :

[MR. ALI] And, of course, we agree that counsel should have a conversation with the defendant and say : **We think** ... you know, I believe ... I don't have the record (...). (Garza)

Chez les avocats, *we think* est donc employé avec parcimonie, de façon beaucoup moins importante que *I think* (7% de *we think* et 67,5% de *I think*). *We think* est toujours un *booster* soulignant l'engagement de l'avocat envers son énoncé et lui permettant de gagner du pouvoir situationnel. En effet, il fait apparaître son opinion comme émanant d'un collectif et ayant donc davantage de poids que celle d'une seule personne. Le peu d'occurrences de *we think* par rapport à *I think* suggère cependant que pour convaincre les juges, les avocats préfèrent mettre en avant leur implication personnelle plutôt que celle d'un collectif. L'avocat étant seul à débattre avec les juges, et le *nous* de majesté étant peu usité selon l'avocat A6, il semble par ailleurs plus naturel qu'il s'exprime à la première personne du singulier lorsqu'il s'agit de donner son avis.

9.2.1.3 *You think*

Le dernier n-gramme que nous allons étudier est *you think*, qui représente à peine 1% des occurrences de *think* et qui est donc très peu employé par les avocats. Nous avons cependant choisi de l'étudier et d'en présenter les résultats afin de pouvoir les comparer avec l'usage qui en est fait chez les juges.

L'étude d'un échantillon de 100 lignes de concordance pour *you think* a montré les résultats suivants :

Marqueur pragmatique	0
Proposition principale/indépendante	90
Ambigu	10
TOTAL	100

Tableau 18 - Distribution du statut syntaxique de *you think* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

La construction est donc utilisée par les avocats comme proposition principale dans 90% des cas ; la littérature ne fait pas mention de *you think* comme marqueur pragmatique, et notre

échantillon confirme cette situation. Il s'agit certes de faire référence à ce que pense le locuteur, mais *you think* est également employé par les avocats comme outil d'argumentation. Les 10% restants correspondent à des occurrences ambiguës et aucune fonction n'a pu leur être attribuée, souvent en raison d'une interruption du tour de parole de l'avocat par un juge.

Concentrons-nous sur les 90 occurrences de l'échantillon qui sont des emplois de *you think* comme proposition principale. En premier lieu, dans 37% des cas, les avocats utilisent cette construction pour mentionner l'opinion de leur interlocuteur – donc les juges (Extrait 66).

Extrait 66

[MR. LIU] My next point is I think ... well, I guess two points. One is we don't think the renders removable clause is superfluous when the referred to in Section 1182 (a) (2) clause is given its proper meaning, but... and I'm happy to get into that. Even if you don't buy that and **you think** there 's some sort of question left...

[JUSTICE BREYER] Well, you 're talking about the ones who are the ... the ... the under and the ... and the ... there's an ... I ... I think I got that argument.

[MR. LIU] Okay.

[JUSTICE BREYER] And I can think that if ... I think I have it. You're right about it.

[JUSTICE KAGAN] Okay. Even if we don't buy that?

(Barton)

Nous faisons l'hypothèse que la mention directe du juge ou des juges via le pronom de deuxième personne peut s'analyser comme une stratégie rhétorique permettant à l'avocat de susciter l'intérêt de son interlocuteur : en s'adressant directement à ce dernier, il l'inclut dans le raisonnement. Le juge se sent alors directement concerné et écoute d'autant plus attentivement l'argumentaire de l'avocat.

De façon plus inattendue, les avocats ont également recours à *you think* comme dispositif de politesse négative lorsque cette construction est employée pour rediriger le discours de façon indirecte (Extrait 67, 37%).

[MR. GARRE] (...) And ... and I would say here what's unprecedented about this case is that we're not aware of a single instance in which this Court has ever implied or recognized an implied right of action that the enforcement agency itself didn't recognize. And if you think of this in a Steel Seizure type framework, to the extent that this Court has authority to recognize implied private rights at all, then surely that authority is at its lowest ebb ...

(Emulex)

Cette fonction de *you think*, permettant de rediriger le discours, correspond souvent au schéma < *if + you think + of/about* >. Cet usage permet tout d'abord à l'avocat d'interpeller directement le juge, et donc de l'inclure dans sa démonstration. Surtout, il donne la possibilité à l'avocat d'amener les juges à considérer un point spécifique sous un angle plus favorable ou de mentionner un argument qui joue en leur faveur de façon non frontale et donc polie. Il tente ainsi de reprendre le contrôle de l'audience, *you think* devenant un outil de négociation du pouvoir situationnel. Pour ce faire, l'avocat a recours à de la politesse négative, puisqu'il ne fait qu'une suggestion au juge et se met ainsi en retrait ; il peut alors préserver sa face et celle du juge tout en essayant de gagner du pouvoir.

Enfin, les avocats utilisent *you think* pour mentionner l'opinion d'une entité hypothétique ou générique dans un contexte hypothétique (Extraits 68 et 69, 16% des occurrences totales de *you think*). Cet emploi leur permet de rappeler aux juges leur appartenance à une même communauté : le raisonnement développé par l'avocat a une valeur générale et concerne donc aussi les juges.

[MR. CLEMENT] (...) But, when Congress in its particular context and then in four subsequent statutes says " full costs, " **you think**, ahh, you get more than your partial costs under Section 1920. Seems like a logical way to to interpret the statute that renders no word in the statute superfluous.

(Rimini)

[MR. STEWART] (...) And so, when Congress passed Section 21(d)(5) in 2002, if you were asking kind of a conscientious well-informed member of Congress what do **you think** you are authorizing when you authorize district courts to issue appropriate --equitable relief that may be appropriate or necessary, the first thing they would ask is, what kind of equitable relief have courts been awarding up to this point?

(Liu)

L'Extrait 69 permet également de souligner que chez les avocats, les rares occurrences de *you think* dans une question sont en réalité des questions non pas adressées au juge, mais dans un contexte hypothétique.

Les avocats emploient donc *you think* pour trois raisons : mentionner l'opinion de leur(s) interlocuteur(s) (les juges), diriger le discours et faire connaître la position d'une entité hypothétique ou générique au cours de l'argumentation. Les résultats suggèrent que ce n-gramme est employé comme outil rhétorique pour capter l'attention des juges et les inclure directement dans le raisonnement. Il semble également que *you think* permette aux avocats de négocier poliment du pouvoir situationnel, surtout quand il est utilisé pour rediriger le discours. Après avoir étudié l'utilisation de *think* chez les avocats, passons à présent à l'emploi de ce verbe chez les juges.

9.2.2 *Think* chez les juges

Chez les juges, *think* n'est pas considéré comme spécifique, comme en témoigne son score de spécificité négatif (-141,6). Les juges utilisent d'ailleurs deux fois moins ce verbe que les avocats (3434 occurrences PMM contre 6780 PMM). Nous débutons notre analyse en commentant les n-grammes dégagés par SketchEngine pour le verbe *think* dans le corpus JU-LOC (Tableau 19).

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
I think	748	1601
you think	355	760
do you think	185	396
t think	158	338
I think that	87	186
we think	66	141
and I think	62	133
do you think that	44	94
but I think	40	86
what do you think	39	83
I would think	30	64

Tableau 19 - Liste des n-grammes retenus contenant think dans le corpus JU-LOC

D'après ces résultats, le n-gramme le plus fréquent est *I think*, soulignant la dimension subjective associée à ce verbe, bien que *we think* puisse également être utilisé à la marge. *I think* est parfois précédé de *and* et *but*, ce qui souligne le soin accordé à l'articulation logique du propos. Suivent *you think* et *do you think*, ce qui suggère un fort usage interpersonnel de *think* chez les juges, alors qu'il était minoritaire chez les avocats. Surtout, ces n-grammes mettent en lumière l'usage de *think* dans des propositions interrogatives (*do you think*, *do you think that*, *what do you think*), alors que ce type de proposition n'était pas représenté chez les avocats. Le n-gramme *I would think* semble quant à lui indiquer des précautions oratoires qui sont surprenantes au premier abord de la part des juges – puisque ce sont eux qui dominent les relations de pouvoir institutionnel pendant les audiences –, alors qu'il était absent chez les avocats. *Think* est enfin largement utilisé à la forme positive, les occurrences de < négation + *think* > ne représentant que 9% des occurrences totales de ce verbe. Cette proportion est légèrement inférieure à celle identifiée chez les avocats (15%). Examinons à présent plus en détail ces n-grammes afin d'en déterminer les fonctions.

9.2.2.1 *I think*

D'après les critères énumérés dans en 9.2.1.1 (p 284) pour déterminer le statut syntaxique de *I think* (marqueur pragmatique ou proposition principale/indépendante), voici les résultats dans notre échantillon :

Marqueur pragmatique	35
Proposition principale/indépendante	59
Autre	6
TOTAL	100

Tableau 20 - Distribution du statut syntaxique de *I think* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences sur un échantillon de 100 occurrences

Ces résultats diffèrent de ceux observés chez les avocats, avec une proportion presque deux fois plus élevée de marqueurs pragmatiques (35% contre 19% chez les avocats). Chez les avocats, nous avons mis en évidence, comme le prédisait la littérature, une corrélation entre nature syntaxique et fonction pragmatique de *I think* ; il est donc probable que les juges utilisent davantage *I think* comme *hedge* et moins comme *booster*.

Concernant la fonction pragmatique de *I think*, commençons par la fonction de délibération, où *I think* agit comme *booster*. Dans notre échantillon de 100 occurrences, on trouve seulement 5 occurrences de *<I think that + proposition conjonctive>*¹¹⁴, soit quatre fois moins que la fréquence observée chez les avocats. On trouve également 12 occurrences de *<but/and/because + I think>* ; à nouveau, cette fréquence est bien inférieure à celle relevée chez les avocats, avec trois fois moins d'occurrences chez les juges. Comme chez les avocats, les deux types de marqueurs associés à la fonction de délibération peuvent se cumuler (Extrait 70), renforçant ainsi la dimension d'engagement du juge envers son propos et la volonté de se mettre en avant dans l'échange, en faisant part de leur opinion personnelle.

¹¹⁴ Dont une dans un contexte hypothétique ; l'opinion avancée n'est donc pas celle du juge.

[JUSTICE KAGAN] So we are several steps removed, **but I think that** the import of some of these questions is, look, we've made it awfully, awfully hard to assert a disproportionality claim with respect even to imprisonment.

(Timbs)

Dans notre échantillon, nous avons donc identifié 16% d'occurrences de *I think* comme *booster* dans le corpus JU-LOC, contre 43% chez les avocats.

Concernant la fonction d'hésitation de *I think*, où cette construction agit comme *hedge* et outil de politesse négative, nous avons identifié 31 occurrences de cette construction en position médiale (en incise, portant sur un syntagme ou étant précédé d'un relatif). Ajoutons à ces occurrences le cas d'un *I think* utilisé comme proposition principale, mais présent dans une question ; l'engagement du juge est de fait affaibli par l'usage d'une interrogative. Une seule occurrence de *I think* en position finale a été identifiée dans notre corpus, ce qui confirme les résultats de Simo-Vandenberg : les locuteurs évitent de terminer leur énoncé par *I think* car il les fait paraître trop incertains (Simon-Vandenberg, 2000). Enfin, deux occurrences de *I think* comme *filler* ont également été repérées dans l'échantillon, lorsque les juges cherchent leurs mots et répètent cette construction afin d'éviter un blanc. La proportion de *I think* d'hésitation est donc de 34 %, c'est-à-dire près de deux fois supérieure à celle relevée chez les avocats (18%).

D'après l'analyse de notre échantillon, *I think* serait donc utilisé par les juges pour les mêmes usages que les avocats (*booster*, *hedge* et *filler*), mais dans des proportions différentes. Certaines occurrences de *I think* n'ont pas pu être analysées car nous manquions de données prosodiques pour les classer correctement. Le Tableau 21 synthétise ces résultats.

<i>I think</i>	Proposition principale	Marqueur pragmatique
Hedge	/	34
Booster	16	/
Ambigu	44	/
Total	60	34

Tableau 21 – Résumé des emplois de *I think* dans JU-LOC

Mentionnons également le n-gramme *I would think*, qui est utilisé à 64 reprises PMM dans le corpus (30 brutes). D’après nos observations, cette construction est utilisée par les juges comme dispositif de politesse négative pour exprimer un désaccord avec l’avocat. Le modal *would* marque en effet la politesse ou l’hésitation ; lorsqu’il est associé avec *think*, il joue le rôle de *hedge* (Carter & McCarthy, 2006, p. 652; Greenbaum & Quirk, 1990).

Enfin la forme négative *I don’t think* représente 60% des occurrences du n-gramme *t think* et seulement 6% des occurrences totales de *think*, soit une proportion bien inférieure à celle des avocats. Les juges utilisent donc très peu *I don’t think*. D’après nos observations des 95 occurrences brutes (118 PMM sur les 158 PMM de *t think*), il s’agit pour les juges d’exprimer une incertitude ou bien un désaccord poli en ménageant la face de l’avocat et la leur.

I think n’est donc pas spécifique au discours des juges, mais ces derniers y ont tout de même recours à de nombreuses reprises. Cette utilisation suggère qu’ils mettent en avant leur opinion personnelle et s’impliquent dans le débat. Par rapport aux résultats observés chez les avocats, les juges utilisent peu *I think* comme *booster* mais beaucoup de *hedges* (et donc de la politesse négative), ce que nous n’avions pas anticipé. Nous pensons que puisque les juges détiennent le pouvoir institutionnel, ils doivent avoir recours à de la politesse négative pour que l’échange se produise, afin de ne pas bloquer les avocats en se montrant trop francs ou cassants. Dès lors, *I think* permet d’adoucir une objection, en la présentant comme une opinion émanant d’une individualité et étant donc contestable. Par ailleurs, comme chez les avocats, cette utilisation de *hedges* peut être vue comme un témoignage de l’honnêteté intellectuelle des juges, qui n’hésitent pas à signifier clairement leur incertitude ; en effet, bien qu’ils aient lus les *briefs* et étudié l’affaire, ils n’ont pas le niveau de connaissance atteint par les avocats pour l’affaire examinée, et il est donc logique qu’ils soient plus prudents dans leurs avis. Cet usage signalant le doute chez les juges peut peut-être également s’expliquer par

la culture juridique de *common law*. Dans ce système, il est valorisé d'exprimer clairement ses interrogations et doutes. Ce comportement est vu comme un gage du sérieux du raisonnement de *common law* : les juges prennent le temps d'examiner l'affaire sous tous les angles avant de trancher le litige (Munday, 2002a, 2002b). En effet, la discussion de l'affaire à partir de faits et de leur potentielle transposition à un précédent judiciaire – et donc les doutes et hésitations que cette possibilité engendre – est au cœur de la culture juridique de *common law* : les précédents sont « un argument déterminant », ce qui explique ces précautions de la part des juges (Deumier, 2019, p. 170-171). Par ailleurs, la forme négative *I don't think* est très peu utilisée par les juges, contrairement à ce que nous avons relevé chez les avocats. Nous faisons l'hypothèse que ce décalage s'explique par le fait que les juges ne participent pas aux *oral arguments* pour donner leur avis, mais bien pour demander celui des avocats.

9.2.2.2 *You think*

D'après notre analyse d'un échantillon aléatoire de 100 occurrences, le statut syntaxique de la construction *you think* chez les juges est réparti comme suit :

Marqueur pragmatique	0
Proposition principale/indépendante	100
Ambigu	0
TOTAL	100

Tableau 22 - Distribution du statut syntaxique de *you think* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

You think est donc toujours employé comme proposition principale, selon trois fonctions : pour demander à l'avocat des informations supplémentaires (76%), mentionner l'opinion de l'avocat qui s'exprime (16%) ou bien mentionner l'opinion d'une entité hypothétique ou générique dans un contexte hypothétique (6%). 2% des occurrences sont ambiguës et aucune fonction n'a pu leur être attribuée.

Avant de passer à la description et l'analyse de ces fonctions, remarquons que les trois fonctions de *you think* identifiées chez les juges diffèrent de celles observées chez les avocats, non seulement en termes de nature mais aussi de fréquence. En effet, la fonction « demander à l'interlocuteur des informations supplémentaires » – qui représente l'écrasante majorité des occurrences de *you think* chez les juges – était absente chez les avocats. De même, si les fonctions « mentionner l'opinion de l'interlocuteur » et « mentionner l'opinion d'une entité hypothétique ou générique dans un contexte hypothétique » sont présentes dans les deux corpus, elles sont beaucoup moins fréquentes chez les juges. Par ailleurs, la fonction « rediriger le discours » précédemment identifiée chez les avocats est absente chez les juges.

La fonction « demander à l'avocat des informations supplémentaires » étant la plus fréquente, regardons plus en détail comment elle se manifeste. Tout d'abord, l'emploi du pronom de deuxième personne suppose que le juge implique directement son locuteur lorsqu'il lui pose la question, en lui demandant de lui faire part de son opinion sur tel point de droit ou élément de l'affaire. Par ailleurs, en ayant recours à une interrogative, le juge signale qu'il ne sait pas s'il doit prendre en charge la relation prédicative (la relation entre le sujet et le verbe), et fait donc appel à son interlocuteur pour trouver une réponse (Mignot, 2016, p. 226). Ces questions sont posées par les juges sous forme de propositions interrogatives directes (à l'exception de quelques rares interrogatives indirectes), parfois sans inversion sujet-verbe, ce qui reflète la nature parlée des *oral arguments*, l'absence d'inversion étant caractéristique de la langue orale et relâchée.

L'étude de la forme des questions est particulièrement intéressante car il a été montré qu'il existe un lien entre le type d'interrogative utilisé et la notion de face, et donc les dynamiques de pouvoir (Best, 1996; Woodbury, 1984). En effet, dans un article consacré aux questions pendant les procès, Woodbury établit une distinction entre trois types d'interrogatives : les fermées (appelant une réponse en *oui* ou *non*), les ouvertes étroites (commençant par *who*, *where*, *when* ou *which*) et les ouvertes larges (commençant par *how*, *what* et *why*) (Woodbury, 1984, p. 205). Les interrogatives fermées, et dans une moindre mesure les ouvertes étroites, menacent non seulement la face négative de l'interlocuteur car elles appellent des réponses précises et circonscrites, mais menacent également sa liberté, puisqu'il doit répondre dans les limites posées par la question. En revanche, les interrogatives ouvertes larges ne menacent pas

ou peu la face négative de l'interlocuteur car elles permettent des réponses diverses et amples (Best, 1996; Woodbury, 1984) ; ce type d'interrogative est celui qui exerce le moins de « contrôle » sur leur interlocuteur, puisqu'il requiert une réponse peu spécifique et laisse donc une certaine liberté à l'interlocuteur (Woodbury, 1984, p. 202). Par ailleurs, Woodbury remarque que dans le procès qu'il a analysé, les avocats posent des questions ouvertes larges quand ils cherchent à obtenir une information qu'ils ne possèdent pas de la part d'un témoin (Woodbury, 1984, p. 205).

En reprenant la classification des interrogatives effectuée par Woodbury (Woodbury, 1984), nous avons établi que les interrogatives de notre échantillon se divisaient en interrogatives fermées, ouvertes étroites (appelant des réponses plus diverses que les questions fermées mais tout de même limitées) et ouvertes larges (appelant des réponses plus variées et larges). Dans l'échantillon donné, on trouve ainsi une majorité de question fermées/étroites avec 68 occurrences (*do you think* ; *which/where do you think*), 30 questions larges (*what/how*¹¹⁵/*why do you think*), et un *question-tag*. Les résultats observés dans notre échantillon suggèrent donc une préférence nette pour les interrogatives fermées/étroites, ces propositions étant deux fois plus employées que les questions ouvertes larges. Cette majorité d'interrogatives fermées/étroites tend à montrer que pour obtenir des éclairages, les juges privilégient des questions exigeant de la part des avocats des réponses claires et précises pouvant se paraphraser en *yes* ou *no* (Extrait 71) ; en posant ces questions, les juges menacent la face négative de l'avocat car la liberté d'action de ce dernier est réduite, témoignant ainsi de leur pouvoir institutionnel. Dans une moindre mesure, ils ont cependant recours à des questions ouvertes laissant davantage de liberté à l'avocat pour choisir la direction dans laquelle ce dernier envisage de développer sa réponse (Extrait 72).

¹¹⁵ Dont *how many*.

Extrait 71

[JUSTICE GINSBURG] **Do you think** that Congress meant that if you take a case, Title VII case, take it to a district court, take it to a court of appeals, and the defendant has said not one word about exhaustion, the defendant loses in district court, loses in the court of appeals and says, a-ha, there was no exhaustion, all bets are off, we win?

[MS. SINZDAK] I think that is one effect of this being jurisdictional and, yes, Congress very much did say that this is a jurisdictional rule. (...)

(Fort)

Extrait 72

[JUSTICE KAGAN] So **how do you think**, Mr. Frederick, we should think about the question of the relationship between the Jones Act, on the one hand, and the common law maritime function, on the other?

(Dutra)

Dans l'Extrait 71, la juge Ginsburg pose une question à l'aide d'une interrogative fermée ; elle attend une réponse précise et veut connaître l'opinion de l'avocat sur ce sujet. Celui-ci doit répondre dans les limites posées par la juge, et ne peut pas (en tout cas dans un premier temps), donner une tout autre interprétation de la loi du Congrès dont il est question. L'avocat répond ainsi en commençant sa réponse par *I think*, puis *yes*. Ici, la juge a déjà une version de la réponse en tête (le *yes*), et elle demande à l'avocat de confirmer ou d'infirmer sa théorie.

En revanche, dans l'Extrait 72, la juge Kagan attend de l'avocat qu'il lui fournisse la réponse à un élément manquant ; cette fois, la réponse n'est pas présupposée. Dans l'affaire *The Dutra Group v. Batterton* (2019), la Cour examine le pourvoi d'un marin, Christophe Batterton, blessé sur un navire appartenant à la société *Dutra Group*. Batterton a alors intenté une action en justice pour blessure corporelle, celle-ci résultant d'une négligence de la société *Dutra Group* qui avait rendu le bateau inapte à la navigation. Il demandait des dommages-intérêts, y compris des dommages-intérêts punitifs ; Batterton a gagné dans les cours inférieures, mais la société *Dutra* a fait appel à la Cour suprême car l'entreprise a considéré qu'il n'était pas légitime de devoir payer des dommages-intérêts punitifs. En effet, selon la jurisprudence américaine de 1987 (*Evich*), les dommages-intérêts punitifs en cas d'incapacité à la navigation sont possibles aux États-Unis en vertu de la loi maritime générale, mais interdites en vertu du

Jones Act. Or, l'entreprise *Dutra* conteste cette jurisprudence et estime qu'elle a été annulée par une autre décision, qui a établi que la Cour suprême devait se référer au Congrès pour tout ce qui concerne les questions relatives aux blessures corporelles des marins (*Miles*). La question à laquelle doivent répondre les juges de la Cour est celle de savoir s'il est possible, en vertu de la loi maritime générale, de solliciter des dommages-intérêts punitifs en cas d'inaptitude du navire à la navigation (Oyez, 2019g). Au moment de ce passage, la juge Kagan demande ainsi à Mr. Frederick, l'avocat du défendeur (Batterton), son opinion au sujet de la relation entre le *Jones Act* et la loi maritime générale. La juge souhaite connaître la position de cet avocat expérimenté, qui avait 55 *oral arguments* à son actif au moment de la constitution de notre corpus. Elle lui pose donc une question ouverte pour qu'il puisse développer sa réponse dans la direction qui lui paraît être la plus pertinente. L'utilisation du mot en *wh-* indique d'ailleurs un « déficit d'information » que l'avocat est appelé à combler (Mignot, 2016, p. 230), ce qui confirme les résultats de Woodbury concernant l'utilisation des questions larges par les avocats pour obtenir des informations manquantes (Woodbury, 1984). Dans le cas des questions ouvertes larges, selon nous, les juges se placent donc dans une position d'attente qui remet en cause leur pouvoir situationnel : dans cet extrait, la juge demande en effet à l'avocat de les guider sur « ce qu'ils devraient penser ». La face négative de l'avocat n'est donc menacée que de façon minime, puisque sa face positive est mise en avant.

Les juges utilisent donc *you think* surtout pour poser des questions aux avocats, et dans une moindre mesure pour mentionner l'opinion de l'avocat face à eux. La majorité de questions posées s'explique par le pouvoir institutionnel des juges, les objectifs qu'ils poursuivent pendant les *oral arguments* et la culture juridique américaine. En effet, ils cherchent pendant ces débats des réponses, et il est donc logique qu'ils demandent à l'avocat ce qu'il pense, afin de guider leur réflexion ou d'influencer indirectement leurs collègues. Leur pouvoir institutionnel leur permet de poser des questions directes ; celles-ci sont d'ailleurs en majorité des interrogations menaçant la face négative de l'avocat car elles appellent des réponses dont le périmètre est limité. Les juges font ainsi la démonstration de leur pouvoir institutionnel et situationnel, en restreignant la liberté de l'avocat au cours de ces questions. Toutefois, lorsqu'ils posent des questions qui sont des demandes de conseils, ils se placent également dans une position d'attente qui semble remettre en cause leur autorité tout en mettant en valeur la face positive de l'avocat. Leur statut institutionnel leur permet cette position

défavorable : ils ont le pouvoir pendant l’audience et peuvent donc exprimer leur besoin de conseil sans perdre la face, bien au contraire. Ce recours important aux questions à l’égard des avocats est à mettre en lien avec la place accordée à la discussion dans les tribunaux américains. En effet, les décisions rendues par les juges sont le résultat d’un processus de raisonnement analogique reposant sur une discussion des faits ; au cours de cette exploration, les juges doutent et posent des questions afin d’examiner l’affaire sous tous les angles (Deumier, 2019, p. 170; Munday, 2002a).

9.2.2.3 *We think*

Examinons à présent le n-gramme *we think*, qui compte 141 occurrences PMM, soit 4% seulement des occurrences de *think*. Cette proportion est trois fois inférieure à celle observée chez les avocats. Cependant, le ratio entre la fréquence de *I think* et de *we think* est similaire dans les deux corpus : *I think* est environ dix fois plus fréquent que *we think*. Dans les deux corpus, les locuteurs favorisent donc la première personne du singulier lorsqu’il s’agit de donner leur opinion.

L’étude d’un échantillon de 100 lignes de concordance de *we think* a montré les résultats suivants :

Marqueur pragmatique	3
Proposition principale/indépendante	97
Ambigu	0
TOTAL	100

Tableau 23 - Distribution du statut syntaxique de *we think* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Comme chez les avocats, de manière globale, *we think* permet de renforcer l’engagement du locuteur lorsqu’il désigne les juges en donnant plus de poids à son opinion dans la mesure où elle apparaît comme émanant d’un groupe. Concernant la fonction de *we think* dans le corpus, rappelons que chez les avocats, la quasi-totalité des occurrences étaient utilisées pour

mentionner une opinion émanant d'un collectif (l'avocat, l'avocat et son client, l'avocat et son équipe). Chez les juges, *we think* est utilisé pour des raisons plus variées. Ainsi, dans l'échantillon retenu, 35% des occurrences font référence à une entité tierce dans un développement argumentaire ; le référent de *we* peut être une entité réelle (le Congrès par exemple) ou bien hypothétique. 29% des occurrences sont utilisées dans des propositions interrogatives par les juges pour demander aux avocats la raison pour laquelle ils devraient penser tel point de droit de telle façon ou examiner les conséquences d'une décision (Extrait 73) ; lorsque *we think* a cette fonction, il est souvent accompagné du modal *should*. Enfin, les 36% restants permettent aux juges de mentionner l'opinion d'un collectif, avec, comme chez les avocats, une ambiguïté référentielle propre au pronom *we*.

Extrait 73

[JUSTICE KAGAN] (...) But why should **we think** that Congress, in enacting this language, incorporated that default rule, which is used for a different purpose, or ... or at least relied on its use?

(Lomax)

We think est donc peu utilisé chez les juges par rapport à *I think*. Quand ces derniers y ont recours, ils le font pour trois raisons : mentionner l'opinion d'une entité tierce au cours de leur argumentation, demander des éclairages à l'avocat et faire référence à l'opinion d'un collectif. La faible présence de *we think* par rapport à *I think* peut certainement s'expliquer par le fait que comme nous l'avons indiqué dans le Chapitre 3, dans la culture juridique de *common law*, les juges sont perçus comme des individus distincts, y compris lorsqu'ils siègent en collège ; les juges de la Cour suprême signent ainsi leurs jugements et peuvent rédiger une *opinion* dissidente ou convergente en leur nom personnel. Dès lors, ils font rarement usage de *we* pour exprimer ce qu'ils pensent ou croient. Par rapport aux résultats observés chez les avocats, les juges utilisent *we think* trois fois moins souvent que ces derniers, mais dans des proportions similaires par rapport à *I think* (*I think* est, dans les deux corpus, dix fois plus fréquent). La différence se situe donc surtout au niveau des fonctions de cette construction, et plus particulièrement de celle « demander des éclairages à l'avocat ». Cette situation s'explique par le statut des juges et leurs buts au cours des débats : les juges requièrent des réponses et souhaitent bénéficier de l'expertise des avocats. Il est donc logique qu'ils leur demandent ce

qu'il faudrait penser si telle décision était prise. Par ailleurs, leur statut leur confère le pouvoir institutionnel, ce qui rend possible ces questions exigeant des réponses de la part des avocats. Cependant, tout comme pour *you think*, ces demandes d'éclaircissement aux avocats semblent remettre légèrement en cause leur statut dominant : ils ont besoin des réponses et conseils des avocats. En réalité, leur statut institutionnel leur permet cette position défavorable : ils ont le pouvoir pendant l'audience et peuvent donc exprimer leur besoin de conseil sans perdre la face.

9.2.2.4 *Thought* chez les juges

Si *think* n'est pas spécifique au discours des juges, on trouve cependant sa forme passée *thought* dans la liste des spécificités du corpus JU-LOC, avec un indice de spécificité de 69,4 (le maximum étant 1000).

Cette forme du verbe a une fréquence de 932 fois PMM. En comparaison, les avocats utilisent *thought* à 204 reprises PMM, soit 4,5 fois moins que leurs interlocuteurs. L'étude pilote des lignes de concordance chez les juges a révélé que 646 PMM (302 brutes) ont pour sujet *I*, soit 71% des occurrences totales. Parmi ces 646 occurrences, 60% sont des *I thought* (546 occurrences PMM, 255 brutes) ; les 40% restants comprennent les occurrences où *I* est séparé du verbe par quelques mots, surtout avec la forme modalisée *I would have thought*, et *I had thought* dans une moindre mesure. Enfin, les occurrences de *thought* n'ayant pas pour sujet *I* ont pour sujet *you*, *we* ou des termes du domaine (*the state*, *Congress*, *the government*...).

Ces observations préliminaires sont confirmées par la liste des n-grammes contenant *thought* générée par SketchEngine (Tableau 24).

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
I thought	255	546
I thought that	55	118
I thought you	30	64
I would have thought	27	58
but I thought	23	49

Tableau 24 - Liste des n-grammes retenus contenant *thought* dans le corpus JU-LOC

Les résultats des n-grammes montrent en effet que *thought* est surtout utilisé avec le pronom *I* comme sujet, et qu'il est employé dans des structures modalisées, comme l'indiquent les n-grammes *would have thought* et *I would have thought*. Par ailleurs, le n-gramme *but I thought* suggère un emploi contrastif avec le cotexte à gauche.

Puisqu'on constate une forte prévalence de la séquence *I thought*, c'est cette dernière que nous allons étudier plus avant. De façon générale, *I thought* sert à exprimer l'état d'esprit du locuteur et il est considéré dans la littérature comme permettant au locuteur d'exprimer un positionnement particulier à l'égard d'un contenu propositionnel (Biber et al., 2007, p. 1004; Kärkkäinen, 2010; S. A. Thompson, 2002). Il a ainsi été montré dans la littérature que *I thought* pouvait avoir trois fonctions différentes en discours :

1. Introduire un positionnement épistémique ou évaluatif (*I thought it was funny*) ;
2. introduire un positionnement relatif aux sentiments du locuteur dénotant généralement la surprise ou l'impatience, lorsque ce qui suit la séquence *I thought* est du discours indirect libre (*I thought forget it!*) ;
3. indiquer un changement d'état épistémique ou un contraste d'opinion chez le locuteur, le plus souvent avec un verbe au passé après *I thought*, qui correspond au « je croyais que... » en français (*I thought I turned the oven off*) (Kärkkäinen, 2012).

Nous avons renommé ces fonctions (1) opinion, (2) émotion et (3) contraste. Signalons enfin qu'employé selon ces trois fonctions, le prétérit *thought* n'est pas temporel, mais modal : il ne signale ni un point de repère dans le passé ni ne rapporte des informations au sujet d'événements achevés, mais est plutôt utilisé pour caractériser le moment de l'énonciation (Kärkkäinen, 2010; Scheibman, 2001, p. 67), comme dans l'Extrait 74 :

Extrait 74

[JUSTICE GINSBURG] **I thought** all those cases in the Miles line had to do with wrongful death actions and the whole history that there was no ... before Death on the High Seas Act, there was no such remedy?

(Dutra)

Dans cet extrait correspondant à la fonction (3), la juge Ginsburg prononce *I thought* non pas pour donner une opinion passée dans un contexte révolu, mais pour exprimer un contraste entre ce qu'elle croyait être le cas jusqu'à présent et le discours de l'avocat. Le prétérit est utilisé pour catégoriser le moment de l'énonciation comme un moment de décalage entre ce qu'elle pensait exister et ce qui lui est présenté par l'avocat. L'utilisation du prétérit modal permet ici d'introduire une certaine précaution discursive et donc de poliment signaler ce décalage.

L'étude d'un échantillon de 100 des lignes de concordance pour *I thought* a montré que les trois fonctions dégagées par Kärkkäinen (2012) étaient présentes dans le corpus, avec une écrasante majorité correspondant à la fonction (3), le contraste, comme dans l'Extrait 74 ci-dessus. D'après nos observations, *I thought* est ici utilisé comme un dispositif de réserve par les juges pour exprimer poliment leur désaccord avec ce que vient de dire l'avocat. La face négative de l'avocat (c'est-à-dire son désir de convaincre les juges) est ainsi préservée. Dans l'Extrait 75, on trouve un exemple particulièrement parlant de cet usage :

[MR. HAWKINS] Well, Justice Breyer, a few things in response. Number one, to the extent there's a policy judgment that needs to be made here, Congress has made that in 2244 (b) and that's conclusive. To the extent that there are errors that the district court needs to correct, Rule ...

[JUSTICE BREYER] No, 2244 (b), **I thought**, has these words " second or successive. " And the issue in front of us is, is the 59 (b) second or successive, or is it part of the same case during a 28-day period, you can ... it's not too late ... get that judgment amended, and that's part of the same case. That's the issue. I don't see here the words decided.

(Banister)

Dans cet extrait, le juge Breyer interrompt abruptement l'avocat avec un *No* pour signaler son désaccord, mais il atténue immédiatement son propos en insérant *I thought*, ce qui a pour effet de rendre l'interruption et la contradiction moins violentes. Cette utilisation de *I thought* pour signifier un désaccord clair mais poli dans le discours peut s'expliquer par le fait que les juges possédant le pouvoir institutionnel, ils ont besoin, pour satisfaire au bon déroulement de l'interaction, de ménager la face négative (le désir de ne pas être limité dans son action) et positive (le désir d'approbation) de ceux qui ne possèdent pas ce type de pouvoir, c'est-à-dire les avocats. Ménager la face de ces derniers en utilisant un procédé de politesse négative est ainsi un moyen de permettre à l'échange de se poursuivre, puisque la politesse est un facteur de réduction du risque de confrontation (R. T. Lakoff, 1989, p. 102).

De la même façon, la séquence *I would have thought*, présente à 58 reprises PMM (27 brutes) selon les résultats des n-grammes, est utilisée par les locuteurs pour « exposer poliment un point de désaccord » (Biber et al., 2007, p. 1075). Le modal *would*, par rapport à la forme présente *will*, marque davantage la politesse ou l'hésitation (Greenbaum & Quirk, 1990). Lorsqu'il est associé avec des verbes tels que *say* ou *think*, le modal *would* joue le rôle de *hedge* (Carter & McCarthy, 2006, p. 652), ce qui accentue encore davantage le degré de politesse et de précaution discursive de la formule par rapport à *I thought*.

I thought est donc utilisé par les juges comme outil de politesse négative pour exposer leur désaccord de façon adoucie, préservant ainsi la face de leur interlocuteur et permettant la poursuite de l'échange. Leur statut dominant pendant l'audience leur permet d'user de précautions discursives sans pour autant paraître trop incertains ou hésitants. À titre de

comparaison, cette construction n'est présente que 17 fois PMM chez les avocats (soit 30 fois moins que chez les juges), avec les mêmes valeurs. Ce nombre anecdotique chez les avocats peut peut-être s'expliquer par la prévalence de *I think* et son potentiel de *hedge* chez ces derniers. Le prétérit modal de *I thought* indiquant clairement un degré de prise de distance avec le contenu propositionnel plus important que *I think*, les avocats semblent vouloir éviter de paraître trop incertains. En effet, ne bénéficiant pas de pouvoir institutionnel, ils ne peuvent d'autoriser les mêmes écarts que les juges.

9.2.3 Bilan de l'emploi de *think* et *thought*

Dans cette sous-partie consacrée à l'emploi de *think* et la forme verbale *thought*, nous avons étudié le lien entre ce verbe et les dynamiques conversationnelles à l'œuvre pendant les *oral arguments*. Revenons aux questions de recherche qui guident ce chapitre pour y proposer des réponses synthétiques sur ce verbe particulièrement spécifique au discours des avocats.

1. Dans quels schémas le verbe *think* est-il utilisé par les locuteurs ?

Nous avons montré que dans les deux corpus, *think* est utilisé dans les schémas *I think*, *we think* et *you think*. Dans le détail, ces schémas sont employés dans des constructions plus larges qui varient selon les locuteurs et leur niveau de pouvoir pendant l'audience. Par exemple, les juges utilisent *do you think* ou *what do you think* lorsqu'ils posent des questions à l'avocat, alors que les avocats utilisent *< if + you think + of/about >* pour rediriger poliment le discours. De la même façon, les avocats utilisent *I do think*, alors que les juges emploient *I would think*. La forme verbale *I thought* est, elle, spécifique au corpus des juges et très rare chez les avocats.

2. Dans quels buts les locuteurs emploient-ils ce verbe ?

Le verbe *think* est employé par les avocats et les juges selon plusieurs fonctions qui varient suivant le statut syntaxique du schéma dans lequel se trouve le verbe. Celui-ci peut être utilisé selon un continuum allant de proposition principale à marqueur pragmatique. Sa position sur le continuum confère au schéma soit une fonction d'expression d'opinion (renforcée ou

amoindrie), soit une fonction textuelle (organiser ou rediriger le discours) ou encore interpersonnelle (politesse, création d'une communauté discursive, etc.). Nous avons ainsi montré que les locuteurs utilisent *think* non seulement pour donner leur opinion et développer leur argumentaire, mais également pour négocier le pouvoir et leur face au cours du débat.

Chez les avocats, l'omniprésence de ce verbe – et surtout de *I think* – suggère une négociation effectuée majoritairement par une mise en avant de leur subjectivité et une incarnation de l'argumentation : c'est une personne qui argumente. Il peut notamment être utilisé comme *booster* pour renvoyer une image d'autorité, les avocats n'hésitant pas à prendre personnellement à leur compte un argument ; il peut aussi être employé comme *hedge* pour prendre des précautions oratoires et ainsi donner une image d'honnêteté en exprimant une certaine distance vis-à-vis d'un argument dont ils ne sont pas certains. Dans de plus rares occasions, *I think* est un *filler* qui permet de fluidifier le discours. *We think* est toujours utilisé comme *booster* mais est moins employé que *I think*, certainement pour une raison référentielle : les avocats plaident seuls et ont donc plutôt tendance à parler en leur nom propre lorsqu'il s'agit de donner leur opinion.

Au contraire, chez les juges, la fréquence de *think* est deux fois plus basse par rapport au corpus AV-LOC ; surtout, celle de *I think* est quatre fois plus basse que dans AV-LOC. Ces différences flagrantes suggèrent que les juges s'impliquent moins personnellement quand il s'agit de donner leur opinion. En effet, cette fonction incombe aux avocats, qui sont justement présents pendant les audiences pour éclairer les juges et défendre leur point de vue. En fait, les juges emploient surtout *you think*, notamment dans des questions, ce qui leur permet de demander des éclaircissements aux avocats afin de les aider dans leur raisonnement. Cette pratique interpelle souvent la face négative de l'avocat (l'avocat est contraint de répondre), mais peut aussi être un moyen de mettre en valeur sa face positive (le juge a besoin de l'expertise de l'avocat). Il illustre par ailleurs la circulation du pouvoir pendant l'audience : les juges peuvent se permettre de poser des questions menaçantes ou au contraire perdre temporairement un peu de pouvoir situationnel, car ils dominent l'audience ; les avocats eux, ne peuvent se livrer à un tel exercice. Une fois encore, la culture juridique américaine peut fournir des éléments d'explication à ce phénomène : les juges détiennent non seulement le pouvoir institutionnel, mais leur rôle même est d'explorer les faits de l'affaire ainsi que les possibles ramifications d'une décision, et donc de poser des questions. Notons enfin l'emploi spécifique de *thought* chez les juges comme outil de politesse négative afin de garantir la

poursuite de l'échange et de limiter la confrontation, dont l'usage s'explique par le pouvoir institutionnel des juges.

Enfin, chez les deux types de locuteurs, l'emploi de *think* peut s'expliquer à la lumière de la culture juridique américaine et de la mentalité juridique qui la caractérise. En effet, le modèle accusatoire qui régit le processus judiciaire impose l'exercice du débat, et donc l'affrontement d'opinions contradictoires. Au sein d'un système où l'examen des faits est primordial dans la prise de décision des juges, les avocats doivent démontrer les faits au soutien de leur cause et dès lors exprimer leur avis personnel (Garapon & Papadopoulos, 2003, p. 309). De même, si l'on reprend les termes du modèle de l'argumentation développé par Plantin (2005), dans ce système, les juges endossent la fonction du Tiers, c'est-à-dire de celui qui doute et qui creuse l'argumentaire en remettant souvent en question l'exposé des avocats, car ils souhaitent que leur raisonnement soit sans faille. Cependant, et c'est là toute la subtilité des *oral arguments*, les juges ne sont pas seulement des arbitres : ils sont des individus politisés, ayant des objectifs personnels à atteindre lors de l'audience (tester leur raisonnement auprès de leurs collègues, commencer à construire des coalitions, etc.) et seront peut-être amenés, à l'issue de celle-ci, à rédiger une *opinion* séparée. Ils expriment donc leur opinion personnelle, tout comme les avocats.

9.3 Le verbe *mean*

9.3.1 *Mean* chez les juges

Si le verbe lexical le plus spécifique au discours des avocats est *think*, c'est *mean* chez les juges, et plus particulièrement *I mean*, qui représente 80% des occurrences de ce verbe. Nos recherches préliminaires dans les lignes de concordance pour *mean* comme verbe nous permettent de faire plusieurs observations. En premier lieu, 80% des occurrences de ce verbe dans le corpus JU-LOC ont pour sujet *I*. Parmi ces 80% de < *I* (+ ? +) *mean* >, une écrasante majorité sont des *I mean* : 1792 occurrences PMM sur 1817 PMM (837 brutes sur 849), les 25 occurrences restantes étant surtout des *I don't mean*. Ces *I mean* sont présents surtout en

incise (entre deux virgules) ou en début de phrase. Pour les 20% restants, *mean* a pour sujet des termes du domaine (*Congress*, etc.), des mots grammaticaux tels que *that* ou *it*, ou d'autres pronoms personnels sujets (surtout *you*, *they* et dans de très rares cas, *we*). Quand il n'a pas pour sujet *I*, *mean* est souvent utilisé dans des questions.

Ces tendances sont confirmées par une recherche des n-grammes contenant le mot *mean*, que nous présentons dans le Tableau 25. Les résultats des n-grammes pour *mean* confirment que *mean* est souvent associé à *I* (1792 occurrences PMM), mais aussi *you* dans une moindre mesure (seulement 77 occurrences PMM, soit 23 fois moins). Le n-gramme *does that mean* suggère qu'il est également parfois utilisé dans des questions.

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
I mean	837	1792
you mean	36	77
does that mean	24	51

Tableau 25 - Liste des n-grammes retenus contenant mean dans le corpus JU-LOC

9.3.1.1 *I mean*

I mean étant classé comme n-gramme le plus fréquent, c'est d'abord à cette forme que nous nous sommes intéressée. Nous avons cherché à comprendre quelles en étaient les fonctions dans le discours des juges. Nos observations ont montré que *I mean* est employé par les juges comme un marqueur pragmatique leur permettant de reformuler leur propos ou bien d'atténuer la violence d'une interruption.

I mean peut être analysé comme marqueur pragmatique ou comme proposition principale selon des critères syntaxiques, sémantiques et sa position dans la phrase ; le cas le plus fréquent dans la conversation est *I mean* comme marqueur pragmatique (Biber et al., 2007, p. 197 ;1077). Si *I mean* est en position médiale ou finale, il est toujours marqueur pragmatique. En revanche, si *I mean* est en position initiale suivi d'un *that*, il est proposition principale et a une fonction déclarative : il signifie *vouloir dire* (Biber et al., 2007, p. 1077).

Cependant, s'il est en position initiale suivi d'une proposition, mais sans *that*, sans virgule ou pause, il est ambigu ; il faut alors examiner le sens du contexte pour déterminer s'il s'agit de l'expression du positionnement du locuteur ou du verbe lexical signifiant *vouloir dire*, *signifier*. Biber *et al.* (2007) formulent ainsi quelques suggestions pour aider à déterminer le statut de *I mean*. En premier lieu, si *I mean* peut être déplacé dans la phrase sans que le sens ne change, alors il est marqueur pragmatique. Par ailleurs, si l'ajout de *that* après *I mean* change le sens de la phrase ou est sémantiquement impossible, alors il est également marqueur pragmatique (Biber *et al.*, 2007, p. 197). En suivant ces critères, nous avons obtenu les résultats suivants :

Marqueur pragmatique	100
Proposition principale/indépendante	0
Autre	0
TOTAL	100

Tableau 26 - Distribution du statut syntaxique de *I mean* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Lorsqu'il est marqueur pragmatique, *I mean* fait référence aux opinions et croyances du locuteur (Brinton, 2017, p. 230; Fetzer, 2014). Il est dès lors utilisé par ce dernier pour se positionner dans le discours et est à ce titre considéré dans la littérature comme un marqueur de positionnement, c'est-à-dire qu'il permet au locuteur d'exprimer directement son attitude par rapport à son propos (Biber *et al.*, 2007, p. 197). La construction *I mean* permet de présenter un phénomène comme interne (exprimant un sens particulier émanant de l'esprit du locuteur) mais aussi externe (exprimant l'intention du locuteur d'énoncer ce sens particulier) (Fetzer, 2014). Selon le type de structure dans lequel *I mean* est employé, il peut recouvrir des sens différents. Il est cependant possible d'en établir un invariant sémantique (c'est-à-dire un sens de base) : annoncer une auto-reformulation ou une clarification à venir d'un propos précédent. La mention d'un *I mean* permet dès lors de signaler à l'interlocuteur une information saillante à venir en attirant et maintenant son attention (Biber *et al.*, 2007, p. 1077; Fetzer, 2014; Fox Tree & Schrock, 2002; Scheibman, 2001; Schiffrin, 1988). Lorsqu'il est marqueur pragmatique, *I mean* signale toujours la nature interactive de l'échange et permet de garantir l'unité et le sens d'un propos (Biber *et al.*, 2007, p. 1077). *I mean* peut être

utilisé comme *booster*, afin de donner davantage de force pragmatique à un argument qui va être présenté (Fetzer, 2014), mais aussi comme dispositif de réserve en signalant un engagement moindre du locuteur (Fox Tree & Schrock, 2002). Cette prévalence de *I mean* dans un genre conversationnel n'est pas surprenante : dans la conversation, il s'agit de la collocation < *I* + verbe indiquant un processus verbal > la plus fréquente (Scheibman, 2001, p. 72). En effet, les locuteurs y ont davantage recours dans un discours spontané que dans un discours préparé à l'avance, étant donné que cette séquence est utilisée pour « ajuster » le discours (Fox Tree & Schrock, 2002, p. 741). Cette forte présence est donc attendue étant donné la nature des *oral arguments*, d'autant plus que *I mean* est plus présent dans les conversations dans lesquelles les locuteurs débattent, réfléchissent à leurs arguments et donc sont le plus à même de revenir sur ce qu'ils ont dit (Fetzer, 2014; Fox Tree & Schrock, 2002, p. 741).

En termes de position de la construction dans le tour de parole, dans notre échantillon de 100 occurrences, nous avons observé que ce verbe était utilisé par les juges soit au début¹¹⁶ (19 occurrences), soit au cours de leur tour de parole (81 occurrences).

Lorsque *I mean* est présent au début d'un tour de parole, les juges l'utilisent pour entamer leur énoncé, parfois en association avec des marqueurs pragmatiques contrastifs tels que *but*, *well*, *so*, etc. Il s'agit de reprendre la parole alors qu'un avocat ou un de leurs collègues s'expriment. Pour 19 de ces occurrences, *I mean* intervient alors que le juge a coupé la parole à son interlocuteur. La séquence est alors utilisée pour rediriger la conversation tout en permettant au juge de préciser ou de clarifier son propos (Extrait 76). Le propos dans le contexte droit de *I mean* est alors mis en valeur par rapport au contexte gauche ; il s'agit donc d'un moyen pour les juges d'affirmer la prééminence de leur parole par rapport à celle de leur interlocuteur.

¹¹⁶ En suivant Kärkkäinen (Kärkkäinen, 2010, p. 212), les occurrences de *I mean* précédées de connecteurs (*but*, *so*, *well*, *no* etc), de marqueurs d'oralité (*yeah*, *yes*) et de propositions interrompues (*That's...*), ont été incluses dans la position de début de tour de parole.

[MR. BONDEROFF] Well, when you're thinking about the long term, what's best long term for the investment, you're going to think about the holders more than the buyers and sellers. There could be specific factual circumstances where you have an unusual company in an unusual situation where, in fact, most of people are buyers or most of them are sellers. But, in the vast majority of cases, yes, you should put the holders up front ...

[JUSTICE KAGAN] **I mean**, you've said a number of times the long-term value of the investment. Why is that the thing that the fiduciary should look to?

(Retirement)

Dans l'Extrait 76, l'avocat Mr. Bonderoff, alors qu'il répond à une question posée par la juge Kagan, est interrompu par cette dernière lorsqu'elle dit *I mean*. Dans le propos qui suit *I mean*, la juge procède à un ajustement de sa question précédente, en la reprécisant pour arriver au point qui l'intéresse plus particulièrement. *I mean* signale à l'avocat à la fois que la juge va repréciser sa pensée et donc reprendre le contrôle de la conversation, mais également que sa réponse était peu pertinente, puisque dans la suite du propos, la juge résume le contenu propositionnel de la réponse de l'avocat pour ensuite poser la question qui l'intéresse elle. *I mean* vient alors menacer la face positive de l'avocat (la séquence interrompt l'avocat, donc vient mettre en danger le désir de ce dernier de donner son argumentaire et de voir son propos approuvé par les juges) et sa face négative (le temps de parole de l'avocat est restreint par l'interruption). Bien que menaçant la face de l'avocat, *I mean* fonctionne également paradoxalement comme un dispositif de réserve permettant d'atténuer la violence de l'interruption et de la critique sous-jacente de sa réponse. *I mean* est d'ailleurs associé à un niveau de conversation relativement informel qui permet de réduire métaphoriquement la distance entre les locuteurs et peut également signaler un engagement moindre du locuteur dans son propos (Fox Tree & Schrock, 2002) ; on peut alors voir ce *I mean* comme un moyen de signaler que la reprise de contrôle de la conversation par la juge n'est pas hostile.

Dans les cas où *I mean* est utilisé au cours du tour de parole des juges, il sert seulement à clarifier ou reformuler leur propos (Extrait 77), tout en mettant également en valeur le propos dans le contexte droit.

[JUSTICE BREYER] Why is everybody assuming there has to be a mistake of fact? **I mean**, law sometimes can be a fact. **I mean**, a person overstays his visa.

(Rehaif)

Dans cet extrait, *I mean* ne sert pas la même fonction. Il est présent au sein même du propos du juge Breyer, et est utilisé par ce dernier pour préciser le sens de sa propre question, à deux reprises. Dans un discours aussi spontané et rapidement mené que les *oral arguments*, les juges parlent vite, réfléchissent vite, et reprécisent donc leurs propres propos à de nombreuses reprises. *I mean* leur sert alors d'outil linguistique de clarification de leur propre discours, en annonçant à leur interlocuteur une modification à venir.

Cette prévalence de *I mean* chez les juges et les deux fonctions de cette séquence dégagées plus haut suggèrent que le discours de ces derniers se caractérise par une tendance à revenir sur leur propos, soit en interrompant les avocats, soit au cours de leur propre discours pour en clarifier la teneur. Cette utilisation a également pour effet d'attirer l'attention sur les juges eux-mêmes – puisque *I mean* met en valeur le locuteur – et également sur le propos qui suit (Schiffrin, 1988). L'utilisation de *I mean* pour interrompre et rediriger le discours suggère une volonté d'atténuer la violence de l'interruption, tout en mettant en avant les arguments avancés dans le contexte à droite de *mean*. Cette construction est ainsi employée comme dispositif de politesse négative.

9.3.1.2 *You mean*

Plus rarement, les juges ont recours à *you mean*, notamment lorsqu'ils posent une question à l'avocat. La séquence est présente 77 fois PMM (36 occurrences brutes) et est toujours proposition principale :

Marqueur pragmatique	0
Proposition principale/indépendante	100
Ambigu	0
TOTAL	100

Tableau 27 - Distribution du statut syntaxique de *you mean* dans le corpus JU-LOC (fréquence normalisée pour 100 occurrences)

Mean a ici son sens lexical plein (*vouloir dire, signifier*). L'observation des lignes de concordance des 77 occurrences PMM (36 occurrences brutes) de *you mean* a ainsi montré que 75% étaient utilisées par les juges pour poser des questions. Les juges impliquent alors directement l'avocat afin d'obtenir une réponse en l'interpellant grâce au pronom de deuxième personne. Ces questions se manifestent par l'usage de propositions interrogatives directes, parfois sans inversion sujet-verbe, ce qui reflète la nature parlée des *oral arguments*, l'absence d'inversion étant caractéristique de la langue orale et relâchée (Biber et al., 2007). Ces interrogatives peuvent être soit fermées (28 occurrences PPM, soit 13 brutes, Extrait 78), soit ouvertes (30 occurrences PMM, soit 14 brutes, Extrait 79).

Extrait 78

[JUSTICE ALITO] **Do you mean** everything that is listed as a mental disorder in the latest edition of the DSM?

(Khaler)

[JUSTICE BREYER] No. Look, there are five people. Two of them live in North Carolina. The trust earns a million dollars in a particular year. Are the two in North Carolina each entitled to \$ 200,000 eventually, or is it possible they'll get less, or is it possible they'll get more?

[MR. SAWCHAK] It is possible that they'll get less or more. There is not a pro rata ...

[JUSTICE BREYER] Then how do you know how much of the share of the trust's income in that year, the million dollars, North Carolina should tax?

[MR. SAWCHAK] Pro rata.

[JUSTICE BREYER] **What do you mean**, pro rata?

(North)

Les 30 interrogatives ouvertes PMM commencent toutes par *what* : ce sont des interrogatives « larges » (Woodbury, 1984, p. 205).

Les résultats très partagés entre interrogatives fermées et ouvertes larges dans le corpus suggèrent que les juges oscillent entre différentes stratégies pour obtenir des réponses à leurs interrogations. Ils exigent ainsi parfois une réponse claire et précise lorsqu'ils ont déjà des éléments de réponses et demandent une confirmation ou infirmation à l'avocat, menaçant ainsi la face négative de ce dernier. Ainsi, dans l'Extrait 78, le juge Alito a déjà une idée de la réponse à sa question, qui est contenue dans l'objet du verbe *mean* : *everything that is listed as a mental disorder in the latest edition of the DSM*. Il demande ainsi à l'avocat de confirmer ou non qu'il a bien compris ce dont il était question. Dans d'autres cas, les juges laissent une certaine liberté à l'avocat pour répondre lorsqu'ils cherchent à obtenir une information qu'ils n'ont pas. Dans l'Extrait 79, le juge Breyer n'a cette fois pas de d'éléments de réponses déjà prêts ; visiblement, il ne comprend pas ce que l'avocat veut dire par *pro rata*, et lui demande donc un éclairage. Rappelons que selon la littérature, les interrogatives ouvertes larges ne menacent pas ou peu la face négative de l'interlocuteur et laissent une certaine liberté à l'interlocuteur (Best, 1996; Woodbury, 1984, p. 202). Cependant, dans le cas de *what do you mean* dans notre corpus, nous pensons qu'elles menacent tout de même la face de l'avocat : en effet, si le juge demande de préciser le sens d'un terme, il s'agit d'un acte de discours indirect signalant que ce dernier n'a pas été assez clair, ce qui menace sa face négative.

Les juges posent également, à 51 reprises PMM (24 brutes), des questions sous la forme ou < (*what* +) *does that mean* (+ *that*) + proposition >) (Extrait 80). L'interlocuteur est alors moins directement impliqué dans le propos, puisque le pronom *you* a disparu. On retrouve ici une alternance entre interrogatives fermées (32 occurrences PMM, 15 brutes, Extrait 80) et ouvertes larges (19 occurrences PMM, 9 brutes), avec une répartition en faveur des questions fermées. Cependant, le nombre très faible d'occurrences brutes ne nous permet pas de tirer de conclusions quant à cet emploi ; limitons-nous donc à dire que ces résultats suggèrent que les juges oscillent donc là aussi entre deux stratégies pour obtenir des réponses à leurs questions.

Extrait 80

[JUSTICE KAGAN] When you and, to the extent you know it, the SG, talk about totality of the circumstances, for older children, **does that mean** rejecting the view of most of the circuit courts that the key thing is acclimatization?

(Monasky)

Dans toute ces questions, il s'agit pour les juges de demander des éclaircissements concernant ce qui vient d'être dit par l'avocat. Ce n'est alors plus leur propre discours que les juges modifient comme lorsqu'ils employaient *I mean* ou *I think*, mais celui de leur interlocuteur. Schifffrin explique ainsi que *you mean* « permet au locuteur de proposer une modification du discours d'autrui » (Schifffrin, 1988, p. 299). Les juges s'octroient donc le droit d'intervenir sur le discours des avocats. Cette présence de question à l'encontre des avocats se justifie d'abord par la culture juridique américaine et nature des *oral arguments*. En effet, l'examen des faits étant au cœur du processus judiciaire, il s'agit pour les juges d'être le plus précis possible sur les termes employés afin de pouvoir mener leur raisonnement de façon satisfaisante. De fait, l'objectif principal des *oral arguments* est, pour les juges, d'obtenir des éléments de réponse quant aux potentielles zones d'ombre de l'argumentation des avocats. Enfin, le statut dominant des juges lors de l'audience est ce qui leur permet de telles interventions.

Remarquons dans les n-grammes les plus fréquents l'absence du schéma *we mean*, contrairement à d'autres verbes ; les juges utilisent donc seulement à la marge cet outil de modification de leur discours quand il s'agit de parler au nom des neuf juges. Cette absence

s'explique certainement par le fait que pendant les audiences, les juges parlent en leur nom puisqu'ils n'ont pas communiqué sur l'affaire au préalable et qu'ils abordent les débats sous un angle individuel. En effet, lorsqu'ils siègent pour entendre les *oral arguments*, les juges ne constituent pas un bloc unique, mais bien comme neuf individus qui utilisent ces débats comme outils stratégiques avant la conférence.

9.3.2 *Mean* chez les avocats

Chez les avocats, le seul n-gramme retenu est *I mean* (Tableau 28). Il s'agit du n-gramme le plus fréquent, avec 551 occurrences PMM, soit trois fois moins que la proportion présente dans le discours des juges. Remarquons l'absence de *we mean* et de *you mean*.

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
I mean	443	551

Tableau 28 - Liste des n-grammes retenus contenant mean dans le corpus AV-LOC

L'étude d'un échantillon de 100 lignes de concordance pour *I mean* a permis de dégager les résultats suivants en termes de statut syntaxique :

Marqueur pragmatique	98
Proposition principale/indépendante	2
Ambigu	0
TOTAL	100

Tableau 29 - Distribution du statut syntaxique de *I mean* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

L'Extrait 81 montre l'une des deux seules occurrences de *I mean* comme proposition principale avec un sens lexical plein :

(...) in the context of this case. And **I mean** this very seriously. If you look at our complaint,
(...)
(Thole)

Dans l'échantillon analysé, parmi les marqueurs pragmatiques, 25 sont utilisés par les avocats en début de tour de parole, souvent en réponse à une question d'un juge. Les 73 occurrences restantes de *I mean* sont présentes au cours du tour de parole des avocats. Dans ces deux cas, *I mean* sert à annoncer une reformulation ou modification à venir d'un propos précédent du locuteur, que ce soit de leur propre chef (*I mean* au cours du tour de parole) comme dans l'Extrait 82 ou suite à une question d'un juge (*I mean* en début de tour de parole) comme dans l'Extrait 83.

Les *I mean* parenthétiques sont parfois utilisés en cooccurrence à gauche avec les marqueurs pragmatiques *but*, *well*, *and*, *no*, *yeah* et *yes*, sans préférence évidente pour l'un de ces marqueurs.

Les constructions *yeah I mean*, *yes I mean* et *and I mean* permettent d'assurer une cohésion discursive, en ce qu'elles témoignent de l'existence d'une chaîne argumentative. *Yes* et *yeah* sont employés en début de prise de parole de l'avocat pour annoncer une reformulation renforçant le propos du juge. L'utilisation de *and* dans le contexte droit de *I mean* permet quant à elle au locuteur de présenter un argument en faveur de sa position, ce dernier étant donné comme plus fort que ceux donnés précédemment : *and I mean* joue ainsi le rôle de *booster* (Fetzer, 2014). Les constructions, *but I mean*, *well I mean* et *no I mean* témoignent également d'une chaîne argumentative, mais sont utilisées par le locuteur pour indiquer un positionnement différent de celui de son interlocuteur. En effet, *but* et *no* sont clairement des marqueurs du contraste, et *well* possède une valeur potentielle de contraste puisqu'il exprime l'hésitation ou un accord nuancé (Biber et al., 2007, p. 140). Signalons que l'on trouve aussi des *I mean* après *I don't think so*, toujours avec cette même valeur contrastive. *I mean* aurait donc également chez les avocats une valeur contrastive, valeur qui a été démontrée par la littérature (Fetzer, 2014). Remarquons que la plupart des occurrences du schéma < *I don't think so* / marqueur pragmatique + *I mean* > est présente en début de tour de parole, ce qui

renforce notre hypothèse d'une valeur contrastive de *I mean*. *I mean* serait alors un outil de politesse négative visant à amoindrir la force du désaccord.

Dans le contexte droit, nous avons remarqué la présence de < *I think* + proposition > à 16 reprises, cooccurrence que remarque également Fetzer (Fetzer, 2014), dans son étude de *I mean* dans le discours politique. Cette cooccurrence de *I mean* avec un autre verbe cognitif à la première personne souligne sa fonction de reformulation annonçant un argument plus fort introduit par *I think*, comme l'illustre l'Extrait 82 ci-dessous.

Extrait 82

[JUSTICE ALITO] Why would that be ...

[MR. WESSLER] Sure.

[JUSTICE ALITO] ... why would Congress think that's worthwhile?

[MR. WESSLER] So, of course, we don't know because there is no relevant legislative history that cuts one way or the other on this question. But, I mean, I think it's worth emphasizing that this statute covers a broad range of different kinds of breach of fiduciary duty claims.

(Intel)

Dans ce passage, *I mean* est utilisé au cours du tour de parole de l'avocat Mr. Wessler. Il est précédé de la conjonction de coordination *but* à valeur contrastive, indiquant que ce qui est à droite de *I mean* va venir nuancer ce qui a été dit avant sur l'axe syntagmatique. En effet, la phrase précédente commence par *so, of course* : l'avocat fait une concession au juge, en expliquant qu'il ne sait pas pourquoi le Congrès pourrait juger que le point en question est digne d'intérêt. Mais cette concession est nuancée immédiatement après par le recours à *but, I mean*, qui joue ici le rôle de *booster*. Par ailleurs, *I mean* est suivi dans le cotexte droit de < *I think* + proposition >, ce qui semble suggérer que *I mean* joue ici un rôle de *booster* visant à mettre en valeur la supériorité de l'argument à droite de *I mean*.

Dans l'Extrait 83, l'avocate Ms. Miller utilise *I mean* pour commencer son tour de parole, en réponse à une question ironique du juge Alito :

[JUSTICE ALITO] You raised ... so you just said no other cross has to be torn down, just this one. Would you like us to write that in the opinion?

[LAUGHTER]

[MS. MILLER] **I mean**, with respect, this Court has done that. I mean, in its cases, it says, you know, we're not ... we're not deciding anything more. Buono is a perfect example. I don't ...

(American)

Contrairement au phénomène repéré chez les juges, il ne s'agit pas ici pour l'avocate de couper la parole à son interlocuteur, mais de répondre au juge. *I mean* sert dès lors à signaler que l'avocate est en désaccord avec le trait d'humour du juge Alito, qui suggère qu'il serait incongru que les juges écrivent qu'aucune autre croix ne doit être détruite dans leur opinion. Au contraire, l'avocate répond que la Cour l'a déjà fait par le passé, et donc que cela ne serait pas si incongru. *I mean* est par ailleurs suivi dans le cotexte droit du syntagme prépositionnel *with respect*, qui est un dispositif de réserve visant à atténuer la force du propos de l'avocate. Bien qu'*I mean* introduise un argument contredisant le juge, sa force pragmatique est ainsi atténuée par *with respect*, rendant ainsi cette objection plus polie en préservant la face du juge.

Contrairement aux résultats des juges, l'utilisation de *I mean* pour couper la parole à un interlocuteur est d'ailleurs extrêmement rare chez les avocats. Nous avons cherché dans toutes les lignes de concordance de *I mean* (pas seulement les 100 sélectionnées pour les analyses qualitatives) et relevé 11 occurrences PMM (5 brutes) de cette fonction, parmi lesquelles seules 4 PMM (2 brutes) peuvent être considérées comme de véritables interruptions.

Signalons qu'une recherche spécifique de *you mean* a montré qu'il n'y avait que 16 occurrences PMM (13 brutes) de cette construction dans le corpus des avocats, soit 6 fois moins que la proportion présente chez les juges. Comme chez les juges, *you mean* est utilisé dans des questions (directes ou indirectes), mais cette fois pour demander des précisions sur le sens de la question du juge afin de pouvoir y répondre avec pertinence, par exemple car le

juge n'a pas été clair ou que l'avocat pense qu'une erreur s'est glissée dans la question (Extrait 84). Même si cette fréquence est particulièrement faible, elle est tout de même notable car elle montre que même si ce sont plutôt les juges qui, de fait de leur statut dominant, posent les questions, les avocats se l'autorisent parfois afin de répondre le plus précisément possible. Cependant, les avocats utilisent *you mean* comme un dispositif de politesse négative, puisqu'ils utilisent cette construction comme *hedge*, afin de ne pas menacer la face du juge. Les dynamiques de pouvoir à l'œuvre pendant les *oral arguments* sont ainsi fluctuantes et nuancent notre hypothèse de départ selon laquelle les deux types de participants adoptaient des stratégies discursives différentes.

Extrait 84

[JUSTICE GINSBURG] How ... how to ... skipping over the Appeals Council, when the regime that's set up is after the ALJ, you go to the Appeals Council. I think it's one thing to say the Appeals Council was wrong in saying the suit was untimely. But, if it is timely, why shouldn't the ALJ be the first person to determine the merits?

[MR. KIMBERLY] Do **you mean** the Appeals Council or ... the ALJ has determined the merits in any case in which the question presented here arises. The question is whether if, upon a reversal of the Appeals Council's determination, that the ...

[JUSTICE GINSBURG] Oh, what I mean ... I meant ... I misspoke. I meant the Appeals Council. The ...

[MR. KIMBERLY] Right.

(Smith)

Cet extrait est particulièrement parlant car en plus de demander à la juge s'il a bien compris sa question, Mr. Kimberly utilise *Do you mean ... ?* comme dispositif de réserve pour signaler à la juge Ginsburg qu'elle a fait une erreur dans sa question et a dit *ALJ* au lieu de *Appeals Council*. Mr. Kimberly n'a pas dit à la juge qu'elle avait fait une erreur, car cela aurait certainement été trop direct ; à la place, il a reformulé sa question avec *you mean*, pour que la juge prenne conscience que sa langue avait fourché. *You mean* est ainsi utilisé certes pour poser une question à la juge, mais cette question sert d'outil de politesse négative permettant à l'avocat de signifier poliment à la juge qu'elle a fait une erreur en posant sa question.

9.3.3 Bilan de l'emploi de *mean*

Dans cette partie, nous avons étudié comment *mean*, étant spécifique au discours des juges, est employé par les locuteurs pour coconstruire l'interaction verbale et en négocier les dynamiques conversationnelles. Nous synthétisons nos résultats en reprenant les questions de recherche du Chapitre 9 (p.280).

1. Dans quels schémas *mean* est-il utilisé par les locuteurs ?

Les juges emploient *mean* dans trois schémas principaux : *I mean*, *you mean* et *(what) does that mean*. Dans le détail, *you mean* est employé dans les schémas plus larges suivants : *do you mean* ou *what do you mean*, donc dans des interrogatives. En revanche, les avocats n'emploient ce verbe de façon statistiquement significative que dans le schéma *I mean*. Notons que dans les deux corpus, *we mean* est absent des schémas les plus fréquents, contrairement à ce qui a été observé avec d'autres verbes (voir la partie 8.1.3, p.232).

2. Dans quels buts les locuteurs emploient-ils *mean* ?

Les juges utilisent en priorité *I mean* comme marqueur pragmatique, avec des fonctions textuelles ou interpersonnelles. Il s'agit, de façon non exclusive, de commencer leur tour de parole (et donc d'en signaler le début) et ainsi de rediriger la conversation ou bien de clarifier ou reformuler leur propos. *I mean* peut avoir, selon le contexte, une valeur de *booster* ou bien de dispositif de réserve visant à préserver la face de l'interlocuteur et du locuteur, garantissant ainsi la politesse des échanges. En effet, compte tenu de leur statut dominant, il incombe aux juges de faire en sorte que l'interaction puisse se dérouler sans confrontation trop importante, afin de garantir son bon déroulement. Le recours à *I mean* signale par ailleurs l'implication personnelle des juges dans l'argumentaire : pendant les *oral arguments*, l'argumentation est incarnée. Les juges utilisent également *mean* avec *you* ou plus rarement dans la construction *does that mean* pour poser des questions aux avocats en leur demandant des précisions. Ces questions peuvent menacer la face négative de l'avocat, puisque ce dernier est tenu de répondre.

Chez les avocats, *mean* est de la même manière principalement utilisé dans la construction *I mean*, le plus souvent sous forme de marqueur pragmatique. La prévalence de cet outil de

reformulation à la première personne du singulier montre que les avocats reviennent sur leur propre discours, probablement dans un souci de clarté : il est impératif que leur discours soit limpide, car toute approximation nuirait à leur crédibilité et à leur capacité à convaincre les juges. *I mean* peut par ailleurs être utilisé pour préfacier leur tour de parole en réponse à une question d'un juge ou bien au cours de leur intervention, en ayant soit une valeur de *booster*, soit de dispositif de réserve selon le contexte. Toutefois, les avocats utilisent *I mean* trois fois moins que les juges, ce qui confirme que cette construction n'est pas celle qu'ils souhaitent privilégier pour s'impliquer personnellement dans l'argumentation ; ils préfèrent utiliser *I think*. La valeur de reformulation de *I mean* ne semble pas être totalement en adéquation avec les objectifs discursifs des avocats, revenir trop souvent sur leurs propos pouvant les faire paraître trop incertains et brouillons. Par ailleurs, les avocats ne disposant que de peu de temps pour développer leur argumentaire, ils se doivent d'être les plus efficaces possible en évitant tout retour et toute reformulation susceptibles d'entraîner de fait une diminution de leur temps de parole. Enfin, les emplois de *you mean* sont très rares, mais les avocats y ont parfois recours pour comme dispositif de politesse négative pour demander à un juge s'ils ont bien compris leur question.

De façon générale, l'emploi de ce verbe – surtout chez les juges puisqu'il est spécifique à leur discours – illustre le mode de fonctionnement du processus judiciaire aux États-Unis. La discussion des faits et plus largement la notion de débat entre opinions contradictoires étant centrales dans la culture juridique américaine (Deumier, 2019; Garapon & Papadopoulos, 2003), il est primordial que chaque locuteur soit parfaitement compris de ses interlocuteurs. Dès lors, les juges et avocats procèdent à des reformulations, demandent de précisions ou bien interrompent leur interlocuteur pour rediriger la conversation vers un point qui leur semble plus pertinent, notamment grâce à *I mean*.

Dans la littérature, il a été montré que *I mean*, lorsqu'il est marqueur pragmatique, fonctionne en système avec *you know*. *I mean* met l'accent sur la personne du locuteur, par opposition à *you know*, ce dernier étant centré sur l'interlocuteur (Schiffrin, 1988). Justement, *know* apparaît dans la liste des spécificités des juges.

9.4 Le verbe *know*

9.4.1 *Know* chez les juges

Le verbe *know* est spécifique au discours des juges ; ces derniers l’emploient 1633 occurrences PMM, soit près de deux fois plus que les avocats. Les n-grammes dégagés par SketchEngine (Tableau 30) donnent *you know* comme celui étant le plus fréquent, loin devant les autres résultats. La saillance de cette construction suggère une forte dimension intersubjective et interactive dans le discours des juges (Biber et al., 2007, p. 1077; Buysse, 2017; House, 2009; Jucker & Smith, 1998; Scheibman, 2001). La dimension subjective n’est cependant pas en reste, *I know* étant troisième position, devant *we know* en quatrième position. *I want to know* et *do we know* évoquent la position dominante des juges, qui sont en mesure d’exiger des réponses et de poser des questions directes aux avocats.

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
you know	608	1302
t know	317	679
I know	157	336
we know	85	182
I want to know	29	62
do we know	25	54
we know that	23	49
I know that	22	47

Tableau 30 - Liste des n-grammes retenus contenant *know* dans le corpus JU-LOC

9.4.1.1 *You know*

L'analyse d'un échantillon aléatoire de 100 lignes de concordance pour *you know* a montré que ce n-gramme était avant tout utilisé comme un marqueur pragmatique ayant une fonction de dispositif de politesse positive ; il permet aux juges d'inviter les avocats à coconstruire avec eux l'argumentation en cours. En employant cette séquence, les juges rappellent aux avocats leur appartenance commune à la communauté discursive des juristes, garantissant une interaction apaisée et sans confrontation trop brutale. *You know*, employé 1332 fois PMM, peut être analysé soit comme marqueur pragmatique (Extrait 85), soit comme une proposition principale (Extrait 86) selon des critères syntaxiques, sémantiques et positionnels.

Extrait 85

[JUSTICE KAGAN] This one is, **you know**, in a park.
(American)

Extrait 86

[JUSTICE BREYER] Well, you know... **you know** that they knew as of... as of when?
(Republic)

Quand *you know* est en position médiale (Extrait 85) ou finale, il est marqueur pragmatique et exprime d'abord le positionnement du locuteur par rapport au contenu propositionnel sur lequel le marqueur porte. Un *you know* initial suivi d'un signe typographique clair (comme une virgule) est également considéré comme un marqueur pragmatique. Un *you know* initial suivi de < *that* + proposition > est considéré comme une proposition principale (Extrait 86) ; *you know* a alors une fonction déclarative et prend le sens de *avoir conscience de* (Biber et al., 2007, p. 1077)¹¹⁷. Nous avons suivi les critères donnés par Biber et al. (2007) pour déterminer si *you know* était marqueur pragmatique ou proposition principale et avons obtenu la distribution suivante :

¹¹⁷ Il y a en revanche ambiguïté pour < *you know* + proposition > en position initiale (Biber et al., 2007, p. 197; 1077). Ce dernier cas ne s'est cependant pas présenté dans notre échantillon de 100 occurrences.

Marqueur pragmatique	90
Proposition principale/indépendante	6
Ambigu/autre*	4
TOTAL	100

Tableau 31 - Distribution du statut syntaxique de *you know* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

* *you know what I mean* et *as you know*.

Dans la littérature, *you know* est décrit comme étant un marqueur pragmatique et polysémique (Biber et al., 2007, p. 197; Brinton, 2017; Fox Tree & Schrock, 2002; Jucker & Smith, 1998; Östman, 1981; Schiffrin, 1988). Typiquement, le sens de base de *you know* est son orientation vers l'interlocuteur (Buysse, 2017; Jucker & Smith, 1998; Schiffrin, 1988), ainsi que son caractère intersubjectif (House, 2009). Plus précisément, *you know* attire l'attention de l'interlocuteur pour que celui-ci se concentre sur les informations fournies par le locuteur (Schiffrin, 1988, p. 267) ; c'est un marqueur utilisé lorsque ce dernier cherche l'approbation de son interlocuteur (Scheibman, 2001). Il semble d'ailleurs être utilisé par les participants à une interaction verbale comme outil de politesse : en effet, il met en avant le fait que tous ont des connaissances communes ; en l'utilisant, les locuteurs cherchent à donner une dimension amicale à la conversation (Jucker, 1996; Östman, 1981). Cette notion de « connaissances communes » (*common ground*) a cependant été critiquée par Jucker & Smith (1998), pour qui certains usages de *you know* sont équivoques et ne permettent pas d'affirmer si les deux interlocuteurs ont bien une connaissance commune du segment sur lequel porte *you know*. Ces deux auteurs proposent donc un autre sens fondamental de *you know* : son utilisation permet d'« inviter l'interlocuteur à prendre conscience de la pertinence et des implications du segment sur lequel porte *you know* » (Jucker & Smith, 1998, p. 194). Dès lors, *you know* serait un outil linguistique qui invite l'interlocuteur à coconstruire la représentation de ce que le locuteur décrit dans son propos. L'interlocuteur est ainsi invité à compléter l'argumentation en tirant les conclusions appropriées ; ces conclusions sont ensuite traitées dans la suite de la conversation comme étant des connaissances communes (Jucker & Smith, 1998, p. 196). Dans le contexte des débats des *oral arguments*, ce sens de base est particulièrement intéressant : *you know* peut être vu comme un marqueur signalant que l'argumentation en cours est coconstruite par les juges et les avocats. Les deux types de participants sont en effet

engagés dans un débat argumenté dont le but est de parvenir, ensemble, grâce à l'échange, à une compréhension fine de l'affaire et de ses ramifications légales. Cet usage permet ainsi de souligner l'appartenance des juges et des avocats à une seule et même communauté discursive (Hyland, 2005).

Quand *you know* est une proposition principale, il n'a pas les mêmes significations. Il perd son rôle intersubjectif et peut revêtir plusieurs sens selon le contexte (*connaître, savoir, être conscient de...*) (Biber et al., 2007, p. 1077) .

Détaillons à présent nos résultats, en commençant par les cas où *you know* est marqueur pragmatique. Dans l'Extrait 87, on trouve une illustration de la notion de connaissances communes explicitée plus haut entre les participants à la conversation.

Extrait 87

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Is that what we look at, or do we look at the actual event, which is, **you know**, the anchor leaps up from the bottom, **you know**, damages the hull, then returns to the bottom?
(CITGO)

Dans cet extrait, le juge Roberts pose une question à l'avocat en mentionnant les faits du litige (un cargo transportant du pétrole qui a été endommagé dans le fleuve Delaware) (Oyez, 2019b). Ces faits sont bien évidemment connus de l'avocat, et sont donc une connaissance commune entre les deux interlocuteurs, connaissance qui est pertinente et dont les implications sont cruciales pour la suite de l'argumentation. *You know* permet alors au juge de mettre en valeur (topicaliser) les informations *the anchor leaps up from the bottom et damages the hull, then returns to the bottom*. Comme le suggère la littérature, on peut également interpréter le recours à *you know* et la familiarité avec l'interlocuteur que cette séquence évoque comme une forme de politesse positive. En effet, le juge cherche à valoriser la face positive de l'avocat en lui montrant que leurs objectifs sont similaires (construire ensemble une réflexion fine), que leur relation est amicale et qu'il souhaite que l'avocat soit d'accord avec lui. Cet exemple témoigne enfin de la dimension de coconstruction de *you know* : le juge invite l'avocat à participer à l'argumentation en le mentionnant dans son tour de parole.

[JUSTICE KAGAN] What would you do with cases of willful blindness? I mean, suppose somebody says, **you know**, I am specifically not going to read this because I want to keep my three-year statute of limitations?

(Intel)

En revanche, dans l'Extrait 88, *you know* ne porte pas sur des connaissances communes, puisque la juge Kagan formule un nouvel exemple illustrant le problème que représenterait un cas où quelqu'un ferait preuve d'une ignorance délibérée (*willful blindness*) pour éviter toute implication pénale ou civile. Ici, *you know* a une fonction de coconstruction de l'argumentation et met en valeur *I am specifically not going to read this because I want to keep my three-year statute of limitations*, qui est le point crucial de l'affaire. En effet, dans *Intel Corp. Investment Policy Committee v. Sulyma*, le point de droit discuté est le suivant : une personne ne se souvenant pas voir lu ou n'ayant pas lu les informations contenues dans les documents relatifs à une action en justice pour violation d'une loi dans les trois ans après l'acquisition de la connaissance de la violation peut-elle être considérée comme ayant une connaissance réelle de ces informations ? (Oyez, 2019c). Ici, la juge pose donc ce qui se passerait si quelqu'un refusait délibérément de lire les documents ; de fait, elle invite l'avocat à poursuivre le raisonnement en sollicitant son expertise. Elle souligne donc leur appartenance à une même communauté discursive partageant les mêmes objectifs.

Les *you know* comme proposition principale, au nombre de 6 dans l'échantillon, sont employés dans des questions à l'avocat ou bien comme des *you* génériques dans le développement d'un argument. La fréquence anecdotique ce type de *you know* et a fortiori dans des interrogatives destinées aux avocats est intrigante¹¹⁸ ; en effet, puisque les juges utilisaient *you mean* et *you think* pour obtenir des informations de la part de ces derniers, on aurait pu s'attendre à trouver la même fonction avec *you know*. Une hypothèse probable est qu'employer *you know* dans des questions menacerait la face négative de l'avocat de façon trop importante, beaucoup plus qu'avec *mean* ou *think* : s'il est possible de s'en sortir quand il

¹¹⁸ Par exemple : [JUSTICE GINSBURG] Do **you know** how that would work for the civil rights cases ? (Gamble)

s'agit d'expliquer ce que l'on veut dire (*mean*) ou ce que l'on pense (*think*), la réponse à *do you know...* ? peut aisément mettre les avocats en échec. Il est donc probable que les juges évitent d'y avoir recours afin d'éviter une confrontation trop brutale pendant l'échange. Les juges privilégient ainsi l'emploi de *you know* comme marqueur pragmatique invitant les avocats à coconstruire les débats avec eux, rappelant ainsi leur appartenance à une même communauté discursive.

9.4.1.2 *I don't know*

Intéressons-nous à présent à *I don't know*, qui représente 71% des occurrences du n-gramme *t know*, situé en deuxième position dans le Tableau 30.

Les verbes cognitifs (dont *know*) sont souvent associés à la négation ; lorsque c'est le cas, la dimension subjective de ces verbes est renforcée, le locuteur tentant de rendre son propos le moins brusque possible (Aijmer, 1997, p. 20). Tout comme les autres constructions < *I* + verbe cognitif >, *I don't know* peut être soit un marqueur pragmatique exprimant avant tout le positionnement (Extrait 89), soit une proposition principale exprimant en premier lieu l'absence de connaissance ou d'information (Extraits 90 et 91). Cependant, dans les deux cas, *I don't know* signale le positionnement du locuteur, à des degrés variés (Biber et al., 2007).

Extrait 89

[JUSTICE BREYER] But aren't you saying... are you... **I don't know**, can we... can you or could I say this : Yes, race is different from religion.

(Espinoza)

Extrait 90

[JUSTICE KAVANAUGH] Well, I think we have to say what Miller and Montgomery... well, **[I don't know what we have to do]**, but we might want to say what Miller and Montgomery mean as a rule together, because that's been a lot of the focus of the briefs.

(Mathena)

[JUSTICE BREYER] (...) [I don't know the answer to that].

(Opati)

Quand *I don't know* est en position médiale (matérialisée des virgules dans notre corpus) ou finale (précédé d'une virgule dans notre corpus), il est marqueur pragmatique et exprime d'abord le positionnement du locuteur par rapport au contenu propositionnel sur lequel porte le marqueur. Un *I don't know* initial suivi d'un signe typographique clair (comme une virgule) ou d'une pause est également considéré comme un marqueur pragmatique. Un *I don't know* initial suivi d'un syntagme nominal, d'une proposition conjonctive en *that* ou en *-wh* (*how, why, if*¹¹⁹, *etc.*) est considéré comme proposition principale. Pour les *I don't know* en position initiale complétés par une proposition sans conjonction ou un mot en *wh*, il faut examiner le sens de la phrase en contexte (Biber et al., 2007, p. 197; 1077). Les *I don't know* comme proposition indépendante ont été comptés comme marqueurs pragmatiques à moins qu'ils ne suivent directement une question. Ce sont ces critères que nous avons utilisés pour étudier notre échantillon, avec les résultats suivants :

Marqueur pragmatique	20
Proposition principale/indépendante	80
Ambigu/autre	0
TOTAL	100

Tableau 32 - Distribution du statut syntaxique de *I don't know* dans le corpus JU-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Son emploi comme marqueur pragmatique, certes peu présent dans JU-LOC, est très fréquent dans la conversation ; il est alors utilisé par les locuteurs comme un marqueur de positionnement, surtout en anglais américain (Biber et al., 2007, p. 1003; Kärkkäinen, 2007; Schegloff, 1996, p. 61-62; Scheibman, 2001, p. 5). En contexte interactionnel, *I don't know* ne

¹¹⁹ Nous considérons, comme Biber, que les propositions subordonnées interrogatives indirectes introduites par *if* font partie des propositions en *-wh*. (Biber et al., 2007, p. 690)

fait donc pas forcément référence à une absence d'information ou à un manque de connaissance au sujet d'une entité ou d'un événement ; il remplit en fait souvent un rôle de *hedge* épistémique (le locuteur émet des réserves vis-à-vis du contenu propositionnel) ou de politesse négative (le locuteur se met en retrait pour ne pas empiéter sur le souhait de son interlocuteur) (Scheibman, 2001, p. 5; 67). Dans ces deux derniers cas, il semble annoncer que le locuteur va continuer à parler (Schegloff, 1996, p. 61-62). Quand *I don't know* est utilisé comme une proposition principale introduisant une proposition, *know* a son sens plein. Plus précisément, s'il gouverne une proposition subordonnée conjonctive (introduite par *that* ou \emptyset), il signale également le doute et l'absence de certitude (Biber et al., 2007, p. 665). S'il introduit une relative sans antécédent ou une interrogative indirecte (c'est-à-dire quand la subordonnée commence par un mot en *-wh*), il indique alors que le locuteur ne *sait* pas quelque chose (Biber et al., 2007, p. 688).

Nos analyses montrent que *I don't know* dit toujours un manque, que ce soit un manque de connaissance, de compréhension ou encore de fluidité du discours. Lorsqu'il est marqueur pragmatique, il signale une volonté d'amoindrir la force de l'énoncé et donc de préserver sa face et/ou celle de son interlocuteur ; il est employé pour faire une approximation ou bien émettre des réserves ou des doutes. Lorsque *know* est verbe à contenu sémantique plein, la séquence permet d'exprimer des réserves ou des doutes et donc d'amoindrir la force du contenu propositionnel de l'énoncé sur lequel porte *I don't know*. Nous allons à présent détailler ces résultats.

Comme marqueur pragmatique, *I don't know* est ainsi utilisé à quelques reprises par les juges comme *hedge* pour faire une approximation sur un nombre ou une année par exemple, comme dans l'Extrait 92 :

Extrait 92

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] I might just be repeating Justice Gorsuch's question, but you've conceded, if they talk about mining hazards, that that's ... you lose. And I appreciate the candor. But what if the legislation is written to protect against mining hazards and of the, **I don't know**, 60 members of the legislature, 20 of them say this is a great way to keep nuclear energy out of the state and we should do that?

Dans cette affaire où il est question de l'équilibre des pouvoirs entre la réglementation fédérale et étatique dans le contexte de l'exploitation de l'uranium en Virginie, la discussion concerne l'argument de l'avocat de la compagnie *Virginia Uranium, Inc.* Selon lui, un État (ici la Virginie) ne devrait pas pouvoir utiliser son autorité législative pour encadrer l'exploitation de l'uranium au titre de motifs illégitimes. En effet, bien que l'extraction de l'uranium relève de la compétence de l'État, celui-ci ne peut le faire que pour des motifs légitimes, et certainement pas pour réglementer les risques liés à cette extraction. Or, l'avocat de la compagnie soutient que le Congrès de Virginie a bel et bien voté cette loi en ayant à l'esprit des motifs illégitimes. Les juges interrogent alors l'avocat sur les situations de *dual purpose* de la loi étatique, à savoir quand elle sert à la fois des objectifs légitime et illégitimes, en soulignant qu'il est parfois difficile de faire la différence entre le but poursuivi par le législateur et ses implications au niveau fédéral. Dans le passage étudié, le juge Roberts met en avant la faiblesse de l'argumentation de l'avocat, émettant l'hypothèse qu'une partie du Congrès de Virginie aurait pu voter la loi en ayant en tête que son but est bien de protéger les ouvriers des risques professionnels (donc avec un motif légitime), mais qu'une autre partie du Congrès aurait pu voter la loi afin d'interdire l'usage de l'énergie nucléaire dans l'État (motif illégitime) (Hammon, 2018). Le juge Roberts illustre son propos à l'aide de données chiffrées concernant le nombre de parlementaires en Virginie ; comme il n'est pas sûr du nombre avancé, il le fait précéder de *I don't know* pour montrer qu'il ne s'agit que d'une estimation.

Les juges emploient également *I don't know* pour émettre des réserves ou des doutes par rapport à un argument de l'avocat. Le marqueur est alors un outil de politesse négative utilisé pour signaler leur désaccord de façon adoucie et encourager la poursuite de l'argumentation de l'avocat. L'Extrait 93 en montre un exemple :

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] That's to ... your termination point at that is when the EEG is zero, right?

[MR. HOCHMAN] That's correct, on those studies.

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] But ... but, for major surgery, they don't wait until the EEG is zero. It's, what, 40 or 50, something like that?

[MR. HOCHMAN] That's right, Your Honor.

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] So why are we concerned about the time to get to zero?

[MR. HOCHMAN] Well, because there's no ... there's no way to measure exactly when ... there is no studies and there's no way to measure exactly when you pass through the various stages of consciousness. And so ...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Well, **I don't know**, but they're ... they ... they undertake major surgery with the EEG at a much ...

[MR. HOCHMAN] But ...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] ... higher level than you're talking about ...

(Bucklew)

Dans cet extrait, le juge Roberts semble sceptique quant à l'argument avancé par l'avocat du requérant. Dans *Bucklew v. Precythe* (2019), le requérant est Russel Bucklew, un détenu condamné à mort pour meurtre dans le Missouri. Bucklew souffrait d'une maladie rare qui, selon lui, allait rendre la méthode d'exécution en vigueur dans le Missouri particulièrement douloureuse et cruelle, violant ainsi le 8^{ème} Amendement de la Constitution qui interdit les peines cruelles et inhabituelles (Howe, 2018). Cet extrait se situe au tout début de l'*oral argument* de Mr. Hochman ; l'enjeu est de savoir si le temps que prendra la substance létale pour agir est supérieure à la moyenne ou non, l'argument de l'avocat se fondant sur le temps qu'il faut pour que l'électroencéphalogramme atteigne le chiffre zéro. Or, le juge Roberts semble douter de la pertinence de cet élément lorsqu'il dit *Well, I don't know, but they're ... they ... they undertake major surgery with the EEG at a much higher level than you're talking about*. Il entame son propos par un premier marqueur pragmatique, *well*, qui exprime un accord nuancé et peut annoncer un contraste (Biber et al., 2007, p. 140), puis *I don't know* vient renforcer cette première marque de réserve, montrant que le juge n'est guère convaincu. En effet, le juge poursuit en utilisant le marqueur de contraste *but*, qui introduit l'argument du juge portant atteinte à la défense de l'avocat.

De la même façon, dans l'Extrait 94, le juge Gorsuch exprime son scepticisme à l'égard de l'argument avancé par le *Solicitor General* Francisco.

Extrait 94

[JUSTICE GORSUCH] Well, Mr. Francisco, you keep telling us about the benefits of that, but the benefits of notice and comment are, among other things, people will know prospectively what rules govern them ...

[GENERAL FRANCISCO] Yes.

[JUSTICE GORSUCH] ... and not be sideswiped later by a bureaucracy. You can call it democratically accountable if you wish.

[GENERAL FRANCISCO] Right.

[JUSTICE GORSUCH] **I don't know**, people might disagree. At any rate, a bureaucracy coming up with an amicus brief or a single-member opinion in a BIA decision involving an immigrant or, in this case, a veteran seeking benefits, who in the middle of a case is confronted with a new interpretation never seen before, all right, those ... that's the reality.

(Kisor)

Les juges utilisent aussi *I don't know* pour modérer leur propre discours, témoignant de la réflexion en train de se faire et des potentielles hésitations et incertitudes qu'entraîne l'exercice des *oral arguments*, comme dans l'Extrait 95 :

Extrait 95

[JUSTICE BREYER] All the ...

[MR. KNEEDLER] ... economy.

[JUSTICE BREYER] ... all the statutes that say, **I don't know**, but it seems to me there must be a lot and I haven't looked it up. I have seen a lot of cases they cited, but all the statutes that say, if you do X, the government shall pay you, Mr. Veteran, Mr. Paratrooper, Mr., you know, you name it, they don't really mean it. Is that ... is that what it is?

(Maine)

La fréquence basse de *I don't know* comme marqueur pragmatique dans le discours des juges suggère cependant que ce marqueur n'est pas privilégié par des derniers pour émettre des réserves ou des doutes.

Passons à présent aux *I don't know* employés comme proposition principale, qui représentent 80% de l'échantillon étudié. Quand ils sont suivis d'un syntagme nominal ou introduisant une subordonnée relative sans antécédent ou une interrogative indirecte, ils expriment une absence d'information ou de connaissance (Extrait 96).

Extrait 96

[JUSTICE GORSUCH] (...) And, in fact, the government earlier this year in ... I ... **I don't know** how to pronounce it, Cochise, I think it is, argued precisely this point, that normally a single word is given a single construction, at least throughout the same paragraph.
(UnitedStatesv.Davis)

Dans cet extrait, le juge Gorsuch souhaite faire référence à une affaire examinée par la Cour, *Cochise Consultancy Inc. v. United States, ex rel. Hunt*, mais ne sait pas comment prononcer *Cochise*. Il n'est pas question ici pour le juge d'émettre des réserves face à un quelconque argument de l'avocat ou du sien, mais simplement de signaler à ses interlocuteurs qu'il ne connaît pas la prononciation exacte du nom de l'entreprise qui a donné son nom à l'affaire, et donc que cette prononciation risque d'être erronée.

Toutefois, une lecture détaillée d'un échantillon des lignes de concordance a permis de dégager un emploi intéressant de cette construction pour signaler des réserves ou des doutes envers l'argumentaire des avocats et parfois le leur, comme dans l'Extrait 97. Le juge utilise alors cet outil linguistique non seulement pour préserver la face de son interlocuteur, mais aussi pour préserver sa propre face en indiquant qu'il ne dispose pas des informations nécessaires pour accueillir favorablement l'argument de l'avocat. On a donc ici la construction < *I* + verbe mental > qui a non seulement son sens sémantique plein (l'absence d'information ou de connaissance suffisante), mais qui joue aussi un rôle en discours spécifique (émettre des réserves ou des doutes).

[JUSTICE SOTOMAYOR] (...) 10b-5 uses the phrase " to make " any untrue statement. But 17 (a) says to obtain money or property by means of any ... of any untrue statement of a material fact. That seems dramatically different to me. 17 (a) is a government provision, meaning only the government can sue under 17 (a). Why should we be treating the two identically? **I don't know that** [anywhere in your brief you explain that].

(Lorenzo)

Ainsi, dans l'Extrait 97, la juge Sotomayor utilise < *I don't know + that + proposition conjonctive* > pour émettre des doutes quant à la présence, dans le *brief* de Mr. Heim, l'avocat du demandeur, d'une explication de la différence entre deux provisions relatives à la fraude sur les valeurs immobilières (*securities fraud*) : la règle 10b-5 du *Securities Exchange Act* de 1934 et la section 17 (a) du *Securities Exchange Act* de 1933.

On retrouve ce schéma < *I don't know + that + proposition* > à 51 reprises PMM (24 brutes) dans le corpus, avec à chaque fois cette valeur de doute, voire de scepticisme. Cette fréquence très basse à l'échelle du corpus signale toutefois que les juges ne privilégient pas ce marqueur pour exprimer des doutes, peut-être car il est trop brutal puisqu'il signale des réserves trop importantes, mettant en danger la face négative de l'avocat.

D'autres constructions avec *I don't know* peuvent exprimer cette notion de réserve ou de doute. Le manque de connaissance ou d'information est ainsi ce qui justifie les réserves du juge. C'est notamment le cas de certaines occurrences de < *I don't know + how/what/why + proposition* >, comme dans l'Extrait 98, où la juge ne comprend pas l'argumentaire de l'avocat et émet donc des doutes sur son bien-fondé :

[MR. DVORETZKY] Well, it ... it involved wholesalers, but it involved a tax ... it involved a tax exemption that applied only for in-state products rather than out-of-state products. And that ...

[JUSTICE SOTOMAYOR] Well, under your theory ...

[MR. DVORETZKY] ... the tax was collected through the wholesalers.

[JUSTICE SOTOMAYOR] Yeah, that's the problem. **I don't know** why, under your theory of the dormant Commerce Clause, if the state can do what it wants within its borders because it's regulating liquor, **I don't know** why our cases would be right under your theory that they can't put a different tax on different products?

(Tennessee)

En résumé, *I don't know* est utilisé par les juges surtout comme outil de politesse négative pour exprimer un manque, que ce soit un manque d'information ou un manque de conviction envers l'argumentaire de l'avocat. Bien que *I don't know* soit majoritairement employé comme proposition principale, il ne signale en réalité que rarement ce que l'interlocuteur ne sait pas ; il est surtout employé comme outil de positionnement pour préserver la face des avocats ou des juges.

9.4.1.3 *I know*

Passons à présent à *I know (that)*, qui est en troisième position dans la liste des n-grammes retenus, avec 336 occurrences PMM (157 brutes). Le référent de *I* est, sauf exception, le juge qui a la parole.

D'après la littérature, *I know* peut être soit un marqueur pragmatique, soit proposition principale suivie d'une proposition. Dans les deux cas, il dénote le positionnement des locuteurs à divers degrés (Biber et al., 2007, p. 360;1078; Brinton, 2017). Nous avons opéré un tri en considérant que lorsqu'il est suivi de *that* (ou d'un mot en *-wh* selon le type de proposition), il est considéré comme une proposition principale. En revanche, lorsqu'il est en position médiale ou finale (matérialisée par des virgules dans notre corpus) et qu'il peut être remplacé par *certainly*, il est marqueur pragmatique (Brinton, 2017, p. 131). Pour les occurrences de *I know* en position initiale non suivis d'une virgule, de la conjonction *that* ou

d'un mot en *wh* introduisant une circonstancielle, nous avons lu les contextes pour en déterminer le statut, en faisant le test du remplacement par *certainly*. Sur l'échantillon de 100 occurrences que nous avons analysé, voici les résultats :

Marqueur pragmatique	8
Proposition principale/indépendante	75
Ambigu/autre*	17
TOTAL	100

Tableau 33 - Distribution du statut syntaxique de *I know* dans le corpus JU-LOC (fréquences normalisées sur 100)

* Ont été classées dans cette catégories les occurrences de *I know* où le verbe était *phrasal verb* (2 occurrences), ainsi que 3 occurrences de *I know* dans des expressions figées (*as far as I know* et *for all I know*). En l'absence de critères clairs dans la littérature, nous avons également exclu celles où *I know* était proposition indépendante (12 occurrences).

D'après la littérature, lorsqu'il est marqueur pragmatique, *I know* est souvent utilisé comme *booster*, car le verbe *know* renvoie à la connaissance (cette dernière étant plus forte que la simple croyance) ; son usage intensifie ainsi la force d'un énoncé (Brinton, 2017, p. 130; 165). Les locuteurs peuvent également y avoir recours pour exprimer leur approbation du propos de leur interlocuteur ou pour introduire un nouvel argument (Hornby, 1989). Lorsqu'il est proposition principale suivi d'une proposition subordonnée conjonctive (avec \emptyset ou *that*), alors il exprime le positionnement épistémique du locuteur, et plus précisément la certitude de ce dernier (Biber et al., 2007, p. 665). < *I know* + syntagme nominal > signale que le locuteur connaît quelqu'un ou sait quelque chose.

Malgré la faible proportion de la construction *I know* comme marqueur pragmatique dans l'échantillon étudié (17 PMM, 8 brutes), puisque que le statut de *I know* ne modifie pas son sens et son rôle (Biber et al., 2007, p. 1078), nous les avons étudiées. Dans notre corpus, dans les 8 occurrences observées, ce marqueur permet aux juges d'introduire un nouvel élément contradictoire dans le débat après avoir concédé un argument à l'avocat ou signifié qu'ils sont déjà au courant (Extrait 99). *I know* est toujours suivi (à une exception près) de la conjonction *but*, qui introduit un contraste ; le recours à *I know* semble alors avoir pour fonction

d'introduire un désaccord qui demeure cependant poli, car *I know* est alors un outil de politesse positive visant à préserver la face de l'avocat. En effet, le désaccord est adouci par l'approbation signalée par *I know*.

Extrait 99

[MS. BRINKMANN] I don't think it's leaving it up to the courts, Your Honor. I think it's that Congress has to indicate through the context that it means otherwise. And it's very akin to ...

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Well, **I know**, but that's my point, is that you rely on the Dictionary Act, but then you say except when the context suggests something else. And it seems to me that if people were, in fact, looking to the Dictionary Act and they want to depart from it, they would have used something a little more clear than the context.

(Return)

Ce schéma < *I know* + *but* > se retrouve également lorsque *I know* est proposition principale, comme dans l'Extrait 100, avec le même emploi de politesse positive :

Extrait 100

[MS. MALONE] I have ... I get the word " conviction " means a final judgment and ...

[JUSTICE BREYER] **I know** that's what you think. But I'm ... I'm simply asking what support do you have for that, because it doesn't say it?

(Mont)

Enfin, nous avons relevé à 55 reprises PMM (25 brutes) le schéma < *I know* + *you* + *proposition/verbe* (+ *but*) >, qui permet également aux juges d'introduire une objection à la position de l'avocat. Nous l'avons retenu car la présence du pronom personnel de deuxième personne *you* indique que les juges s'octroient le droit de présumer de ce que pensent ou vont dire les avocats, montrant ainsi leur position dominante. On retrouve avec ce schéma la fonction de politesse, les juges reconnaissant d'abord un certain accord avec l'avocat, pour ensuite introduire un argument contradictoire. L'Extrait 101 en montre un exemple :

[JUSTICE KAVANAUGH] If we conclude that the powers and duties here are primarily local ... and **I know** you disagree ... but, if we conclude that, do you lose?

(Financial)

Les juges utilisent donc *I know (that)* pour introduire poliment dans les débats un nouvel élément contradictoire, montrant ainsi qu'ils savent quelque chose et ont la connaissance de certains éléments. Cela leur permet de reprendre le contrôle de l'audience tout en préservant la face de l'avocat.

Le n-gramme *I want to know*, que nous avons initialement retenu, s'est en fait révélé être une idiosyncrasie du juge Breyer. En effet, 49 des 62 occurrences PMM du corpus (23 sur 29 brutes) étaient prononcées par ce juge. Nous avons donc décidé de ne pas l'étudier plus en détail car il n'est pas représentatif du discours de tous les juges, mais seulement d'un individu en particulier.

9.4.1.4 *We know*

Les juges de la Cour suprême ont également recours à *we know (that)* à 182 reprises PMM (85 brutes). Soulignons que cette fréquence est faible comparée à celles observées pour *you* et *I*.

Nous avons trié les lignes de concordance en séparant les occurrences de *we know (that)* qui faisaient partie d'interrogatives ; nous les examinerons plus bas dans cette sous-partie. Nous avons également exclu une occurrence car *we know* était un *phrasal verb (know about)*. Une fois ce tri opéré, nous arrivons donc à 126 occurrences PMM retenues de *we know (that)* (soit 59 brutes). D'après la littérature, *we know* ne peut pas être marqueur pragmatique (nous n'avons en tout cas jamais rencontré ce cas dans nos lectures) ; dans l'échantillon étudié, cette information se confirme :

Marqueur pragmatique	0
Proposition principale/indépendante	100
Ambigu/autre*	0
TOTAL	100

Tableau 34 - Distribution du statut syntaxique de *we know* dans le corpus JU-LOC (fréquences normalisées sur 100)

Seules deux occurrences étaient ambiguës : un *we know* proposition indépendante et un *we know* en position médiale entre virgules ; nous avons procédé au test du remplacement par *certainly* (que nous avons utilisé pour *I know*), ce qui a montré que *we know* était dans ces répliques une proposition principale. En tout état de cause, que *we know* soit marqueur pragmatique ou proposition principale, son sens et son rôle pragmatique ne changent fondamentalement pas (Biber et al., 2007, p. 1078). Comme pour *I know*, < *we know* + proposition conjonctive > s'analyse comme exprimant le positionnement, en ce qu'il signale la certitude du ou des locuteurs (Biber et al., 2007, p. 665). Ajoutons que < *we know* + syntagme nominal > signale que le locuteur connaît quelqu'un ou sait quelque chose.

Nos analyses montrent que *we know (that)* est utilisé par les juges dans le corpus en premier lieu pour faire un bilan clair et incontestable des connaissances sur un point particulier ; ce bilan permet ensuite souvent d'introduire un élément contradictoire en prenant des précautions discursives, la construction étant employée comme procédé de politesse positive et négative (Extrait 102).

Extrait 102

[JUSTICE KAGAN] ... with the word " situation ". You know, you can preface it with the word facts, but this is not prefaced with that word. As Justice Gorsuch said, it's prefaced with the word " offense, " which **we know from** Section (a) is something about the statutory context. And then it's ... you know, the crime that by its nature, the ... the offense that by its nature.

(UnitedStatesv.Davis)

Le cas échéant, *we know* est souvent précédé de *well* ou *but* et/ou suivi de *but*, ces deux marqueurs permettant d'introduire un contraste (Extrait 103). Parfois, l'objection n'est pas clairement signalée par un marqueur, et il faut alors lire le cotexte attentivement (Extrait 104).

Extrait 103

[MS. SEE] Your Honor, it does depend on whether someone is a member of the plan, but in order to determine if a similarly-situated federal employee is being treated different, we have to look at what describes that plan. What are those characteristics? And if they were a federal employee who could show that his or her retirement plan had similar characteristics, then, yes, we would agree that person's treated different from similarly-situated employees.

[JUSTICE GINSBURG] But, in fact, there is no such ... **we know** what the federal retirement plans are, and there's no retirement plan like these four...

(Dawson)

Extrait 104

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] All right. Now traceability is a technological issue because **we know** that the water, including the pollutants, has gotten to whatever it is, the ocean or something, whatever the jurisdictional water is. It's just a question of how sophisticated the instruments are that can trace it. And I don't know. I don't know exactly how far, how fast the groundwater is going. So ... so that doesn't seem to me to be a ... a significant limitation. And what was the other one that you mentioned?

(County)

Plus rarement, dans 12% des cas (15 occurrences PMM), *we know* est utilisé pour introduire la source d'une connaissance commune ; il est alors suivi des prépositions *from*, *through* ou *under*, ou de la conjonction *because*.

L'ambiguïté référentielle du *we*, dont nous avons détaillé les mécanismes dans la section 8.1 (p. 207), donne l'occasion aux juges de mettre l'accent sur l'appartenance des avocats et des juges à une seule et même communauté discursives partageant les mêmes objectifs pendant l'audience. Dans les cas où *we know (that)* est utilisé pour introduire un élément

contradictoire, cette ambiguïté référentielle permet d'atténuer la violence de l'objection et donc de préserver la face des avocats, notamment par rapport à *I know (that)*.

Soulignons enfin la présence – marginale – de 54 occurrences PMM (25 brutes) dans le corpus de *do we know*, dont 34 PMM (16 brutes), soit environ 65% des occurrences¹²⁰, sont en fait des *how do we know... ?*. Ce type de questions commençant par *how* sont des interrogatives ouvertes larges qui ne menacent pas ou peu la face négative de l'interlocuteur car elles permettent des réponses diverses et amples et exerce un contrôle limité sur l'interlocuteur. Au contraire, elles expriment la volonté des juges de bénéficier de l'expertise de l'avocat, mettant en valeur sa face positive. La majorité de *How do we know... ?* semble ainsi indiquer que les juges cherchent à obtenir des réponses argumentées et longues de la part des avocats. En effet, en ayant recours à une interrogative, le juge signale qu'il ne sait pas s'il doit prendre en charge la relation prédicative (la relation entre le sujet et le verbe), et fait appel à son interlocuteur pour trouver une réponse. Remarquons que l'utilisation de l'adverbe interrogatif *how* – dont le sens de base dit la manière – signale par ailleurs que les juges veulent savoir comment les avocats peuvent justifier de leur argumentation, par le biais de quel précédent (comme dans l'Extrait 106) ou quelle loi par exemple. Ces demandes se comprennent à la lumière des objectifs poursuivis par les juges lors des *oral arguments*, l'enjeu étant d'abord pour eux de parvenir à obtenir des éclaircissements sur des éléments précis afin de les aider à prendre une décision informée. Pour les questions fermées (Extrait 105), la notion de contrôle exercé par les juges menaçant la face négative de l'avocat doit cependant à notre sens être nuancée : même si les interrogatives fermées sont plus menaçantes que les interrogatives ouvertes larges, l'usage du pronom *we* (par opposition à *you*) rend la question moins frontale, puisque le pronom *we* est référentiellement ambigu et insiste sur la l'appartenance des juges et des avocats à une même communauté.

¹²⁰ Parmi ces 34 occurrences PMM, une est une question rhétorique :

[JUSTICE BREYER] (...) German policemen are policemen. But the statute doesn't apply to them. **How do we know?** Well, we know through a lot of history, dah, dah, dah.
(Bostock).

Extrait 105

[JUSTICE SOTOMAYOR] Yeah. Did they have any contact with the defendant? Did they reach out to the state court? **Do we know** whether they continued any of the functions of supervised release?

[MS. MALONE] In this case, Your Honor, the probation officer initially had contact with the state court when he was first indicted for the marijuana case, and he also had contact with the Mahoning County Jail when he was arrested in June.

(Mont)

Extrait 106

[MR. VERRILLI] And the difference ... and the difference is ... and the difference is that ... that Congress has dual authority with respect to the territories to act under Article I with nation ... laws of nationwide application, which are enforced by federal officials. For example, there's a FEMA regional administrator. There's an EPA regional administrator. They're all appointed in conformity with the requirements of the Appointments Clause. But it has dual authority. It can also act as a territorial legislature, and ... and under Article IV, it has plenary authority to do so.

[JUSTICE KAGAN] Well, **how do we know** which ... which authority it's using?

[MR. VERRILLI] Well, you look ... I ... I think as ... we think *Palmore* is the relevant precedent there. And I think what you do is you look to two things. First, what does it ... what does Congress say it's doing. Here, Congress said expressly we're invoking Article IV and we're creating an entity in the territorial government. That's the ...

(Financial)

Les juges utilisent donc différentes stratégies pour obtenir des réponses, en privilégiant les questions larges encourageant le débat et exerçant un contrôle limité sur les avocats (Extrait 106) au détriment des questions fermées menaçant dans une certaine mesure la face négative de ces derniers (Extrait 105).

Les avocats utilisent donc peu *we know* ; lorsqu'ils le font, c'est surtout comme outil de politesse négative et positive : après avoir fait un bilan rappelant l'appartenance des participants aux débats à une même communauté, ils introduisent un élément contradictoire. Cette construction est aussi employée de façon marginale dans des interrogatives et permet

aux juges de poser des questions à l’avocat pour obtenir une information manquante. L’utilisation de *we* dans les questions nous paraît être un dispositif de politesse positive, puisqu’il est un moyen pour les juges de mettre en avant les points communs entre eux et les avocats, et donc leur appartenance à une même communauté. Le peu d’occurrences de *we know* par rapport à l’emploi de ce verbe avec *you* et *I* suggère que les juges ne privilégient pas cet outil pour lisser la violence des débats.

9.4.2 *Know* chez les avocats

Le verbe *know* n’est pas spécifique au discours des avocats ; cependant, il est tout de même très fréquent dans le corpus AV-LOC, avec 1633 occurrences PMM. La liste de n-grammes générée par SketchEngine (Tableau 35) est similaire à celle des juges.

N-gramme	Fréquence brute	Fréquence PMM
you know	701	873
t know	193	240
we know	179	223
we know that	74	92
I know	50	62
and we know	33	41

Tableau 35 - Liste des n-grammes retenus contenant *know* dans le corpus AV-LOC

Par rapport à JU-LOC, on retrouve les mêmes n-grammes, à l’exception de *I want to know*, *do we know* et *I know that* ; ceux-ci sont remplacés par *and we know*, construction absente dans la liste des n-grammes les plus fréquents chez les juges. En termes de classement par fréquence, *you know* et *t know* sont, comme chez les juges, en première et deuxième positions ; en revanche, contrairement à ce qui avait été observé chez ces derniers, *we know (that)* est chez les avocats plus fréquent que *I know*. Comme pour les juges, ces résultats

suggèrent une dimension intersubjective et interactive importante chez les avocats, puisque *you know* est le n-gramme le plus fréquent. La troisième position de *we know*, devant *I know*, semble indiquer que les avocats mettent davantage en avant la nature collective et commune des connaissances mentionnées dans les débats que ne le font les juges.

9.4.2.1 *You know*

Nos analyses montrent que cette séquence est majoritairement employée comme marqueur pragmatique :

Marqueur pragmatique	90
Proposition principale/indépendante	10
Ambigu/autre*	
TOTAL	100

Tableau 36 - Distribution du statut syntaxique de *you know* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

Les avocats utilisent ce marqueur pragmatique pour coconstruire l'argumentation en cours avec les juges, comme dans l'Extrait 107 :

[MR. HUSTON] Your Honor, they do explicitly state it, and the way that they do it is they use the general common law term like " agent. " And that is exactly the term that you would use to make clear that, when UWBI collects a tax refund from the IRS, it doesn't acquire equitable title to it. And you can understand why the parties to this group and the parties to a lot of groups that have these consolidated filing agreements said, **you know**, we want to make clear that when UWBI goes to the IRS and it just receives the refund for reasons of the IRS's own convenience, that mere fact, that mere possession does not in this case give UWBI any claim to equitable title.

(Rodriguez)

Dans cette affaire, il est question d'un litige relatif à un remboursement d'impôts entre Simon Rodriguez et la *Federal Deposit Insurance Corporation* (défendue par Mr. Huston). L'entreprise UWBI, en procédure de faillite, avait été placée sous l'autorité d'un syndic de faillite, Simon Rodriguez. Peu de temps avant, UWBI avait perçu un remboursement d'impôts de la part du gouvernement fédéral (IRS) ; ce remboursement provenait de pertes d'exploitation subies par l'une des filiales d'UWBI. Or, UWBI et ses filiales avaient conclu un accord fiscal concernant la question de la propriété du remboursement d'impôt des années auparavant ; c'est cet accord qui est à l'origine du litige examinée par la Cour. Rodriguez soutient que l'argent devrait revenir à UWBI et être réparti entre les créiteurs de l'entreprise. De son côté, la FDIC, qui a pris le contrôle d'une filiale de l'UWBI assurée au niveau fédéral, défend que l'argent du remboursement revient de droit à cette filiale (Oyez, 2019f). Dans l'Extrait 107 ci-dessus, M. Huston explique à la juge Kagan que la réglementation prévue par l'IRS (*they* dans ce passage) ne prévoit pas que lorsqu'une entreprise comme UWBI reçoit un remboursement d'impôt, elle en devienne de fait propriétaire. Il poursuit en soulignant la présence de certains éléments dans l'accord fiscal entre UBWI et ses filiales ; il utilise alors *you know* avant de donner le détail de ces éléments : *we want to make clear that when UWBI goes to the IRS and it just receives the refund for reasons of the IRS's own convenience, that mere fact, that mere possession does not in this case give UWBI any claim to equitable title*. Il n'est pas clair si le cotexte droit de *you know* est une connaissance partagée par les juges, mais cette mention permet à l'avocat de topicaliser (mettre en lumière) les informations à droite de *you know*. Selon lui, ces informations constituent un argument probant pour prouver que l'argent reçu par UWBI ne lui appartient pas. L'utilisation de *you*

know face à la juge Kagan, sceptique face à l'argumentation de l'avocat, permet à ce dernier de présenter son argumentation comme coconstruite ; le recours à cette séquence lui donne aussi l'occasion de faire apparaître son discours comme amical et de mettre en valeur la face positive de l'avocat, puisque *you know* montre la coconstruction de la réflexion et donc un souhait commun.

En termes de nature et de fonction discursive, *you know* est donc utilisé chez les avocats de façon similaire à celle que l'on trouve chez les juges. La différence réside dans sa fréquence d'utilisation, qui est plus faible chez les avocats : 873 occurrences PMM, soit 1,5 fois moins que chez les juges. Suite à nos entretiens avec des avocats, nous faisons l'hypothèse que ces derniers utilisent moins *you know* que les juges en raison de leur manque de pouvoir institutionnel ; en effet, ils ne se permettent pas autant de familiarité langagière que les juges. Par ailleurs, *you know* offrant la possibilité de rappeler l'appartenance à une même communauté discursive, il paraît logique que cette main tendue vers l'interlocuteur vienne plutôt du type de participant qui a le pouvoir institutionnel, donc les juges. Enfin, *you know* étant un marqueur pragmatique souvent utilisé pendant la conversation et relevant donc du discours oral spontané, puisque les avocats ont répété maintes fois leurs réponses aux questions, notamment lors de *moot courts*, il est probable que ce marqueur ait été gommé – à tout le moins en partie – du discours de nombreux avocats, ces derniers cherchant à éviter les tics de langage.

9.4.2.2 *I don't know*

Passons à présent au deuxième n-gramme dégagé par SketchEngine dans AV-LOC : *t know*. Sur les 240 occurrences PMM (193 brutes) relevées, 134 PMM (55%) sont des *I don't know*. Les autres occurrences ne sont pas pertinentes au regard de nos questions de recherche. Parmi les 134 *I don't know* PMM, le statut syntaxique de la séquence est réparti comme suit :

Marqueur pragmatique	7
Proposition principale/indépendante	87
Ambigu/autre*	6
TOTAL	100

Tableau 37 - Distribution du statut syntaxique de *I don't know* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

* Les occurrences de *I don't know* comme proposition indépendante sans COD ont été classées dans cette catégorie, comme pour les juges. Nous avons aussi écarté les *I don't know* qui étaient des *phrasal verbs* (*I don't know of*).

Les 7 marqueurs pragmatiques étant anecdotiques à l'échelle du corpus, nous nous sommes exclusivement intéressée aux occurrences où *know* était suivi d'une proposition ou d'un syntagme nominal.

Comme pour les juges, nos analyses ont permis de montrer que *I don't know* employé comme proposition principale signalait un manque (de connaissance, d'information, d'adhésion avec le propos de l'interlocuteur...) et exprimait le positionnement des avocats vis-à-vis de leur propos. L'analyse de notre échantillon de 100 occurrences a rendu possible la mise en évidence de deux fonctions (non exclusives) de *<I don't know + proposition/syntagme>* : reconnaître un manque d'information lors d'une réponse à la question d'un juge dans le cas d'une subordonnée interrogative indirecte (Extrait 109), d'une relative sans antécédent ou d'un syntagme (Extrait 108) et émettre des réserves ou des doutes dans le cas d'une autre subordonnée (Extrait 110). Dans ce dernier cas, *I don't know* est utilisé comme *hedge* et outil de politesse négative.

Extrait 108

[MS. RIGGS] [I **don't know** the answer to that question off... off the top of my head].
(Rucho)

Extrait 109

[JUSTICE KAGAN] But then I 'm going to ask you again, what's the difference in meaning between (a) and (c)?

[MR. HEIM] Well, the... they both deal with conduct. And [I **don't know** if there is a real meaningful difference between (a) and (c) because they both have very similar language between the two]. But I think the Court can... as... as the lower courts have, they can consider (a) and (c) as one type of fraud, which is conduct-based because the conduct ... the language is very similar, the plain language of (a) and (c). And the courts below, in the majority opinions that we cite, do treat (a) and (c) as very similar on one hand and then (b) as distinct.
(Lorenzo)

Dans cet extrait, la discussion porte sur la possible différence de sens entre deux provisions relatives à la fraude sur les valeurs immobilières (*securities fraud*) : la règle 10b-5 (a) et (c) du *Securities Exchange Act* de 1934. Dans les répliques précédentes, l'avocat défend la position selon laquelle puisque la sous-section (b) traite des *misrepresentations*, alors ces dernières ne tombaient pas sous le joug de (a) et (c). L'argumentaire de l'avocat repose donc sur le fait que chaque sous-section serait dédiée à un sujet spécifique et ne se chevaucherait pas. Or, la juge Kagan semble être en désaccord avec cette lecture de la loi et demande donc à l'avocat de lui indiquer la différence entre les sous-sections (a) et (c), car elle pense que ces dernières se chevauchent et traitent en réalité du même sujet sous un angle différent. Si c'est le cas, alors l'argumentation de l'avocat ne tiendrait pas, puisque cela signifierait que toutes les sous-sections ne sont pas distinctes en termes de contenu. L'avocat explique alors que les deux sous-sections (a) et (b) sont certes proches, mais que la Cour n'avait pas besoin de s'intéresser à la question de cette possible différence entre (a) et (c). Balayant cet argument, la juge insiste et l'avocat reconnaît qu'il ne réfute pas que les deux sous-sections puissent se chevaucher, mais que cette interprétation va à l'encontre d'un précédent ayant établi que chaque sous-section doit être analysée séparément et qu'il ne faut pas considérer ces sous-sections comme

redondantes entre elles. Au moment de l'extrait, où la juge insiste à nouveau pour obtenir une réponse, l'avocat ne peut plus continuer à contourner la question et est contraint de lui fournir une explication. Il concède à la juge qu'il n'est pas en mesure de trancher en faveur d'une différence significative ou non. Cependant, il donne immédiatement une justification : « *because they both have very similar language between the two* », et surtout, il précise que les cours inférieures considèrent que (a) et (c) sont similaires mais que (b) est distincte. De fait, il semble indiquer de façon polie que la question de la juge n'est pas pertinente : nul besoin de prouver que (a) et (c) sont similaires pour prouver que (b) est à part. *I don't know* semble donc être employé par l'avocat à la fois comme un outil de politesse négative visant à préserver sa propre face (en reconnaissant son absence de certitude sur le sujet, il tente de ne pas apparaître comme trop affaibli et se place dans la posture d'un individu honnête qui souhaite qu'on le croie et qu'on le respecte pour cette transparence), mais aussi comme un moyen de sortir poliment du débat. D'ailleurs, il poursuit en changeant légèrement de sujet, en commençant par *but I think*, reprenant ainsi le contrôle du contenu de l'échange.

Extrait 110

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Is it ... it doesn't strike me immediately as that horrendous to allow the officers to look, not through the cell phone, but to sort of calls, find out was this person calling somebody or talking to somebody at the time they, you know, ran over somebody else? Is that ... is that so obviously ...

[MR. HINKEL] [**I don't know** that it's ...]

[CHIEF JUSTICE ROBERTS] Is that so clearly something that they couldn't do?

[MR. HINKEL] Well, [**I don't know** that it's more ... that it's an equally intrusive search as opposed to a blood draw.

(Mitchell)

Dans l'Extrait 110, il est question de la légalité d'une prise de sang effectuée sur un motard inconscient par les forces de l'ordre. L'enjeu est de déterminer si, comme l'avance l'État du Wisconsin, il est possible de passer outre le Quatrième Amendement, qui exige un mandat car les citoyens de l'État auraient déjà donné leur consentement à certains types de perquisitions (Oyez, 2019e). L'avocat du requérant défend que cette position est inconstitutionnelle en pointant les potentielles dérives et en soutenant que la Cour n'a jamais accepté l'idée que le consentement était supposé par la loi. L'extrait commence lorsque le *Chief Justice* remarque

que chercher dans le téléphone d'une personne qui vient de causer un accident n'est pas choquant, et demande à l'avocat s'il s'agit réellement de quelque chose que les forces de l'ordre ne seraient pas autorisées à faire sans mandat. Mr. Hinkel répond alors en émettant des doutes quant à la légitimité de la comparaison entre une prise de sang et la fouille d'un téléphone, au motif que les deux ne semblent pas aussi intrusifs l'un que l'autre. Comme l'annonce le marqueur *well* qui exprime souvent une hésitation ou un accord nuancé (Biber et al., 2007, p. 140), le *I don't know* de l'avocat exprime des réserves, et n'est ici pas un aveu de manque d'information ou de connaissance : clairement, l'avocat sait si la différence entre les deux types de perquisition est claire. Il s'agit ici de se montrer réservé face à la question du juge, qui semble sous-entendre que les deux situations sont équivalentes, et donc pour l'avocat de signifier poliment à son interlocuteur qu'il ne partage pas ce point de vue. L'avocat préserve ainsi la face du juge et la sienne. Comme chez les juges, on remarque le schéma < *I don't know* + *that* + proposition >, qui est utilisé comme *hedge* pour émettre des réserves ou des doutes ; ce schéma est présent à 32 reprises PMM (26 brutes).

I don't know est donc employé chez les avocats d'abord comme proposition principale. Il leur donne l'occasion de concéder un manque de connaissance ou bien est employé comme *hedge* pour exprimer des réserves à l'encontre de l'énoncé d'un juge ; il est ainsi un outil de politesse leur permettant de préserver leur propre face et celle des juges. Cependant, leur usage de *I don't know* au cours des débats est à différencier de celui des juges : non seulement il n'est pas spécifique à leur discours, mais il est souvent contraint par le fait que les juges exigent des réponses. Son utilisation n'est donc pas identique à celle que nous avons décrite chez les juges et reflète les dynamiques conversationnelles à l'œuvre.

9.4.2.3 *We know*

Le n-gramme *we know (that)* a déjà été abordé en 8.1.3.1 (p. 232). Nous allons cependant rappeler ici les résultats et aller un peu plus loin. On trouve 223 occurrences PMM occurrences de ce n-gramme dans le corpus (179 brutes) ; cette fréquence est légèrement supérieure à celle des juges (1,2 fois plus grande). Dans l'immense majorité des occurrences

de *we know* analysées dans notre échantillon aléatoire de 100 occurrences, cette construction est proposition principale :

Marqueur pragmatique	0
Proposition principale/indépendante	95
Ambigu/autre*	5
TOTAL	100

Tableau 38 - Distribution du statut syntaxique de *we know* dans le corpus AV-LOC sur un échantillon de 100 occurrences

* Ont été classées dans cette catégorie une occurrence de *we know* comme *phrasal verb*, deux occurrences de *as we know* et deux occurrences de questions rhétoriques (*how do we know... ?*).

Dans la section 8.1, nous avons mis en évidence deux fonctions de *we know* chez les avocats :

- faire un bilan des connaissances au moment de l’audience ;
- indiquer la source d’une connaissance.

Nous avons montré comment ces locuteurs jouaient sur l’ambiguïté référentielle de *we* pour inclure les juges dans leur propos et donner davantage de poids à leur argumentaire. Nous n’allons pas revenir sur ces résultats ; soulignons cependant une différence notable avec l’emploi de *we know* chez les juges. Si ces derniers utilisent *we know* de façon marginale (12% des occurrences de *we know*, soit 15 PMM) pour indiquer la source d’une connaissance (par exemple une loi votée par le Congrès, un *brief*, etc.), les avocats l’emploient beaucoup plus souvent : dans le corpus AV-LOC, cet emploi représente 30% des occurrences (36 PMM). Cette fréquence suggère que les avocats utilisent *we know* particulièrement pour soutenir leur argumentation en mentionnant des sources fiables qui ne peuvent être remises en cause, comme dans l’Extrait 111.

Extrait 111

[MS. SCHRUP] Justice Alito, I'll answer the first part. Sentencing is not a substitute because **we know** from the briefs that jurors make up their mind at the guilt phase.

(Kahler)

Dans cette affaire, il est question d'examiner le pourvoi du défendeur pour violation des 8^{ème} et 14^{ème} amendements. Ce dernier, qui a souffert de troubles mentaux, a été reconnu coupable dans le Kansas du meurtre de plusieurs membres de sa famille et condamné à la peine capitale en première instance ; la peine a ensuite été confirmée par la Cour suprême du Kansas. Or, ses avocats estiment que la loi de cet État concernant la loi de « défense pour folie » viole la Constitution car elle ne prend pas en compte le fait que les accusés soient capables ou non de discerner le bien et mal et de comprendre la nature de leurs actions (Oyez, 2019d). Au moment de l'extrait, Ms. Schrup répond à la question du juge Alito, qui est plus que sceptique sur le fait que le jury ait pu penser que le défendeur n'était pas conscient de ses actes et malgré tout le condamner à mort. L'avocate répond alors que justement, il est précisé dans les *briefs* que le fait de déclarer un accusé coupable influence les jurés lors du choix du type de peine. L'argument, certainement beaucoup plus développé dans les *briefs* en question, permet à l'avocate de faire reposer son argument sur une source solide.

On trouve ainsi le schéma < *we know* + *from/through* + source > ou < *we know* + objet du verbe + *because* + source >. Dans ce cas, *we know* joue le rôle de *booster*, puisqu'il met en avant la solidité de l'argumentation de l'avocat en jouant sur la dimension métatextuelle du droit ; l'avocat apparaît dès lors comme une personne fiable et qui connaît très bien le dossier. De surcroît, *we know* est précédé à 41 reprises PMM (33 brutes) de la conjonction *and*. Le rôle de *booster* de *we know* est alors davantage renforcé, la conjonction *and* indiquant la continuité de l'argumentation avec ce qui a été dit dans le cotexte gauche (Fetzer, 2014; Szczyrbak, 2020). *We know* est donc utilisé par les avocats comme un moyen de préserver leur propre face : il leur donne la possibilité de se présenter comme des individus fiables.

9.4.2.4 *I know*

Concernant le n-gramme *I know*, qui compte seulement 62 occurrences PMM dans le corpus (50 brutes), remarquons que les avocats y ont recours 5,5 fois moins que les juges. Le référent de *I* est l'avocat qui a la parole, à l'exception de 4 occurrences PMM (3 brutes, présentes dans un contexte hypothétique). Nous avons obtenu la distribution syntaxique suivante :

Marqueur pragmatique	4
Proposition principale/indépendante	82
Ambigu/autre*	14
TOTAL	100

Tableau 39 - Distribution du statut syntaxique de *I know* dans le corpus AV-LOC (fréquence normalisée pour 100 occurrences)

* Ont été classées dans cette catégorie *as far as I know* ainsi que des occurrences isolées dont ne nous pouvions affirmer la catégorie syntaxique avec certitude.

La fréquence de cette séquence comme marqueur pragmatique est négligeable et quatre fois inférieure à celle des juges. Concernant les emplois de *I know* comme proposition principale, il semblerait que la séquence soit employée pour introduire poliment un élément contradictoire, comme chez les juges. Cependant, la très faible fréquence observée par rapport à celle des juges suggère que les avocats utilisent très peu cet outil linguistique pour reprendre le contrôle des débats, certainement car cet emploi serait perçu comme trop menaçant pour la face des juges.

9.4.3 Bilan de l'emploi de *know*

Dans cette section consacrée à l'emploi de *know*, nous avons montré que ce verbe est au cœur de différentes stratégies discursives adoptées par les participants pour prendre position tout en respectant les règles fondamentales de la conversation afin de minimiser les risques de confrontation. Rappelons que ce verbe est spécifique au discours des juges ; ils y ont recours très fréquemment, avec 2963 occurrences PMM, soit près du double de la fréquence observée chez les avocats. Nous présentons ici un résumé de cette section, en revenant à nos questions de recherche pour ce chapitre (p. 280).

1. Dans quels schémas *know* est-il utilisé par les locuteurs ?

Les juges emploient *know* dans quatre principaux schémas : *you know*, *I know*, *I don't know*, *do we know* et *we know*. *We know* est cependant le schéma le moins fréquent, confirmant la réticence des juges, précédemment observée, à employer ce pronom référentiellement ambigu. Les avocats utilisent *know* dans des schémas similaires à ceux observés dans JU-LOC : *you know*, *I don't know*, *we know* et *I know*. Notons cependant l'absence de la forme interrogative, et la fréquence plus importante de *we know* que de *I know*.

2. Dans quels buts les locuteurs emploient-ils *know* ?

Les juges emploient en priorité *you know*, ce qui leur permet d'inviter poliment les avocats à coconstruire avec eux l'argumentation en cours ; cette invitation souligne l'appartenance des juges et des avocats à une même communauté discursive réunie à l'occasion des *oral arguments*. Les juges expriment par ailleurs leur positionnement personnel grâce à *I don't know*, le plus souvent utilisé comme *hedge* pour émettre des réserves ou des doutes non seulement par rapport à leur propre discours, mais aussi à celui des avocats ; la séquence est alors dispositif de politesse négative permettant aux juges d'exprimer poliment un désaccord en en atténuant la brutalité. Le positionnement des juges se manifeste également lorsqu'ils ont recours à *I know (that)*, qui leur donne l'occasion d'introduire poliment un nouvel élément contradictoire dans le débat, tout en soulignant leur connaissance du sujet ; les juges se positionnent ici comme étant en position dominante. De manière marginale, cette même fonction se retrouve avec *we know (that)*, un dispositif de politesse positive peu employé par les juges, mais où l'ambiguïté référentielle de *we* permet d'atténuer la force du désaccord et la position dominante des juges, tout en insistant sur la notion de connaissances communes aux juges et aux avocats et donc l'appartenance à une même communauté discursive. Encore plus rarement, *we know (that)* permet d'indiquer la source d'une connaissance commune, ce qui met de nouveau l'accent sur l'appartenance de ces deux types de professionnels à une seule et même communauté partageant références et savoirs. Enfin, les juges utilisent *we know* pour poser directement des questions aux avocats afin d'obtenir des réponses, ce qui est concordant avec la nature des *oral arguments* et les buts communicatifs qu'ils entendent poursuivre au cours de ces débats.

Chez les avocats, le verbe *know* n'est pas spécifique à leur discours ; pour autant, il y est fréquemment employé. On y retrouve les mêmes emplois que chez les juges, toutefois avec quelques nuances. Ainsi, *you know* est également utilisé comme outil de politesse positive,

mais de façon beaucoup plus sporadique, illustrant ainsi le fait que les avocats se permettent moins de marques de familiarité du fait de leur absence de pouvoir institutionnel. *I don't know* est employé comme dispositif de politesse négative le plus souvent pour répondre aux questions de juges, un emploi qui était absent chez ces derniers. *I know* est présent de façon ponctuelle ; contrairement à ce qui a été observé chez les juges, cette construction est moins fréquente que *we know*. *We know* est utilisé comme *booster* et permet aux avocats de préserver leur face en se présentant comme des individus fiables et partageant des points communs avec les juges.

Plus généralement, cet emploi de *know* par les locuteurs renvoie à l'importance du débat contradictoire dans la culture juridique américaine : la tradition de *common law* exigeant que le juge examine précisément les faits afin de les rapprocher d'un précédent, ce type de raisonnement s'effectue au moyen d'une discussion des éléments de l'affaire (Deumier, 2019, p. 170). Par ailleurs, dans cette tradition, le doute est valorisé – notamment chez les juges – car il est un gage de sérieux de la procédure : le jugement est rendu après que le cas a été examiné sous toutes les coutures (Munday, 2002a, 2002b). Les *oral arguments* sont donc un moment profondément conversationnel, ce qui explique par exemple en partie la forte fréquence de *you know*. De même, les locuteurs échangent des informations en en précisant la provenance car il est crucial que le raisonnement analogique repose sur des informations exactes (*we know this from this*) ; les locuteurs font aussi part leur doutes (*I know ; I don't know that...*) quant à l'argumentaire de leur interlocuteur. En outre, la fréquence plus importante de *we know* chez les avocats s'explique en partie à la lumière de la culture juridique américaine et la nature des *oral arguments*. En effet, les juges s'expriment à la première personne lors de ces audiences, puisqu'ils n'ont pas préalablement communiqué avec leurs collègues au sujet de l'affaire et ne peuvent donc pas présumer de ce que savent leurs collègues. En outre, les juges américains sont perçus dans le système judiciaire comme des individus s'exprimant en leur nom et ayant toujours la possibilité de rédiger une opinion séparée : ils emploient donc *I*. Les juges et avocats ont recours à ce verbe selon différentes valeurs parce qu'il leur permet de mener à bien ce moment de débat inhérent à la culture juridique américaine.

9.5 Résumé du Chapitre 9

Dans cette partie consacrée au lien entre verbes cognitifs et la négociation des dynamiques conversationnelles, nous avons montré comment les avocats et les juges utilisaient les verbes *think*, *thought*, *mean* et *know* pour se positionner au cours de l'argumentation, et donc négocier leur pouvoir et leurs faces. Dans les corpus AV-LOC et JU-LOC, diverses constructions saillantes ont été dégagées, toutes avec les pronoms personnels *I*, *you* et *we*. La plupart de ces schémas sont employés par les juges et les avocats selon un continuum allant de proposition principale à marqueur pragmatique. Selon leur position sur ce continuum, les schémas peuvent avoir plutôt une fonction d'expression d'opinion, ou plutôt une fonction textuelle (organiser ou rediriger le discours) ou interpersonnelle (politesse, création d'une communauté discursive, etc.). Ces emplois varient selon les participants et leur niveau de pouvoir, et correspondent à des stratégies de construction de la conversation visant à maintenir leur face et celle de leurs interlocuteurs, tout en argumentant et tentant d'accomplir leurs buts communicatifs respectifs.

Si l'on revient à nos deux hypothèses de départ (p. 153), l'étude fonctionnelle de ces verbes permet de les nuancer.

Ainsi, selon l'hypothèse (a), le statut dominant des juges les conduit à adopter un discours avec peu de *hedges*, de *boosters* et de dispositifs de politesse, alors que le discours des avocats serait au contraire ponctué de tels outils. Or, nous avons montré que les juges employaient ces trois verbes pour renforcer leur propos (*I think*, *we think*) ou alors prendre des précautions oratoires (*I don't know*, *I would think*, *I thought*, *I think* etc.). D'ailleurs, dans le cas de *I think*, ils l'emploient deux fois plus comme *hedge* que les avocats. Dans certains cas, ces précautions oratoires sont l'illustration d'une culture juridique de *common law* qui valorise le doute, ce dernier étant vu comme un gage de sérieux du raisonnement juridique. Certains schémas peuvent même être utilisés comme outils de politesse positive, c'est-à-dire mettant en avant la face de l'avocat ou l'appartenance des juges et avocats à une même communauté discursive partageant des objectifs communs. Les juges ont alors recours à des pronoms spécifiques (*we*) ou à des propositions interrogatives montrant clairement leur besoin de recourir à l'expertise de l'avocat (*How do you think we should ...*). Dans ce dernier cas, la

face du juge peut même être temporairement menacée, celui-ci se plaçant dans une position d'attente et cédant temporairement du pouvoir situationnel. Toutefois, c'est justement parce qu'il détient le pouvoir institutionnel que le juge peut se permettre de poser des questions ou d'employer des *hedges* sans voir sa crédibilité menacée : il détient le contrôle de l'audience et peut donc se permettre de paraître moins sûr de lui. Concernant le discours des avocats, l'hypothèse (a) a été confirmée, même si nous avons dit que ces derniers n'adoptaient pas pour autant une attitude effacée et trop déférente. Au contraire, en utilisant habilement certains schémas comme *if you think of*, ils reprennent le contrôle de l'audience en redirigeant le discours.

L'hypothèse (b), selon laquelle les juges et avocats adoptaient des stratégies discursives différentes et avaient donc des discours facilement identifiables, est à nuancer. Si certains schémas sont propres au discours des juges (*do you think, do we know, I would think*, etc.) ou à celui des avocats (*if you think of, I do think*), la plupart sont en réalité communs aux deux discours. Par ailleurs, dans les deux discours, on observe les mêmes fonctions : politesse positive, politesse négative, *hedge*, *booster*, organiser du discours, etc. Ce qui les différencie sont la fréquence et la saillance de ces marqueurs, ainsi que leurs fonctions précises en contexte. En effet, *think* est le verbe le plus spécifique au discours des avocats, alors que ce sont *mean* et *know* qui sont saillants chez les juges ; de même, la fonction de *hedge* de *I mean* pour atténuer la violence d'une interruption n'est présente que chez les juges, car seuls ces derniers peuvent interrompre leur interlocuteur.

L'analyse de *think*, *mean* et *know* a également permis de mettre en évidence le lien entre discours et culture juridique : si les juges et les avocats emploient autant ces verbes, c'est aussi parce que l'exercice même de la procédure accusatoire l'exige.

L'étude de ces trois verbes confirme donc la complexité des dynamiques conversationnelles à l'œuvre lors des *oral arguments*. Loin de présenter deux discours distincts, l'un dominant et l'autre faible, ces audiences sont le théâtre de joutes argumentatives au cours desquelles se déroulent des négociations discursives incessantes mettant en jeu le pouvoir des participants et leurs faces. Nous l'avons dit plus haut : pour qu'une interaction verbale puisse se produire sans heurt, la confrontation dans le discours doit être minimisée autant que faire se peut. Dès lors, les deux types de participants – notamment les juges – veillent à ne pas trop brusquer les

échanges. Les avocats, quant à eux, tiennent leur position et ne s'infériorisent pas face aux juges ; ils défendent leur face et leur place sans relâche.

Conclusion

10.1 Rappel des hypothèses de recherche, des questions de recherche et de la méthodologie suivie

Dans notre thèse, nous avons souhaité apporter notre contribution à la caractérisation linguistique des *oral arguments*, plus particulièrement sous l'angle des dynamiques conversationnelles.

Nous partions du postulat suivant : les avocats et juges ayant un statut et des objectifs différents, leurs relations lors des *oral arguments* sont, dès le départ, asymétriques et hiérarchisées. De fait, les *oral arguments* sont marqués par des dynamiques variées qui se manifestent dans les prises de position des locuteurs et dont les modalités changent selon la profession des locuteurs (juge ou avocat). Les participants suivent donc une règle discursive tacite qui influence leur façon de s'exprimer, et l'enjeu est d'appréhender les stratégies linguistiques adoptées pour coconstruire les débats et parvenir à leurs fins, tout en préservant leurs faces. De ce postulat découlait deux hypothèses. L'hypothèse (a) prévoyait que les juges étant ceux qui possèdent le plus de pouvoir institutionnel, ils contrôlent de fait l'audience et adoptent un discours dominant (Gibbons, 2003), avec peu de dispositifs de réserve, de *boosters* et des dispositifs de politesse suivant le minimum requis pour que l'interaction puisse continuer à se dérouler. Dépourvus d'égales compétences, les avocats doivent dès lors convaincre les juges et utilisent à cet effet davantage de *boosters* pour donner du poids à leur argumentaire, tout en ayant recours à des dispositifs de réserve et des stratégies de politesse pour préserver la face des juges et la leur. L'hypothèse (b) prédisait ainsi l'emploi de stratégies discursives différentes et identifiables par les deux types de locuteurs. Afin de vérifier ces hypothèses, nous avons construit notre travail de façon à répondre à trois questions de recherche :

1. *Quels sont les principaux marqueurs linguistiques utilisés par les avocats et les juges pour gérer les dynamiques conversationnelles au cours de leur argumentation ? En d'autres termes, quels sont les marqueurs employés pour prendre position, négocier/maintenir leur pouvoir (institutionnel et situationnel) et préserver leur face et celles des autres pendant les oral arguments ?*
2. *Comment ces marqueurs sont-ils employés par chaque type de participant, c'est -à-dire à quelle fréquence, dans quels schémas et dans quels buts ?*
3. *Dans quelle mesure ces marqueurs, les schémas associés, leurs fréquences et leurs buts diffèrent-ils selon le type de participant, et pour quelles raisons ?*

Pour apporter des réponses à ces questionnements, nous avons adopté une approche corpus dans la lignée des *Corpus-Assisted Discourse Studies*, en suivant la méthode préconisée par Partington (Partington, 2008) qui combine analyses quantitatives et qualitatives dans une perspective comparative. Nous avons ainsi adopté la méthode de l'entonnoir : nous sommes partie des données quantitatives observables dans les deux corpus, pour ensuite étudier plus en détail et qualitativement certains éléments saillants.

10.2 Résumé des principaux résultats

Cette thèse a permis de mettre en évidence certains des mécanismes linguistiques employés par les juges et les avocats pour coconstruire le contenu des échanges et leurs relations interpersonnelles pendant les *oral arguments* : l'usage d'autoréférences *I* et *we*, du pronom *you*, des subordonnées de condition en *if* et des verbes cognitifs *think*, *mean* et *know*. L'examen des deux corpus nous a conduit à nuancer nos deux hypothèses de départ, révélant des dynamiques conversationnelles complexes à l'œuvre pendant les *oral arguments*. Certes, certains marqueurs et emplois sont propres à un type de participants et reflètent la littérature sur la différence entre langage dominant et langage faible (Gibbons, 2003) ; par exemple, poser des questions est quasi exclusivement réservé aux juges, tout comme les interruptions et certains *boosters* tels que *I do think* ou *hedges* visant à rediriger le discours (*if you think of...*) sont l'apanage des avocats. Cependant, tous adoptent en fait un discours caractérisé par une volonté de minimiser la confrontation dans l'échange en employant des dispositifs de politesse, des *hedges* et des *boosters*. Ainsi, la comparaison des listes des mots et des

spécificités des deux corpus n'a pas montré de différences flagrantes. Dans le détail, l'examen de marqueurs particuliers a même parfois contredit nos hypothèses concernant le discours des juges ; on constate ainsi avec un usage plus important de *hedges* que chez les avocats pour *I think*. De même, les juges peuvent voir temporairement leur face menacée lorsqu'ils demandent conseils aux avocats et sont placés dans une position d'attente qui leur semble défavorable. Par ailleurs, tous les locuteurs s'efforcent de mettre en avant les points communs entre eux, en rappelant souvent leur appartenance à une même communauté discursive unie autour d'un objectif commun : clarifier le droit dans un domaine particulier. Ainsi, les locuteurs ont recours à des dispositifs de politesse via les pronoms *we* ou *you* pour créer du lien avec leur(s) interlocuteur(s). Dans les deux discours, on retrouve donc pour les marqueurs étudiés les mêmes fonctions : des *hedges*, des *boosters*, de la politesse positive et négative, organiser leur discours, etc. Ce qui les différencie sont les fréquences et la saillance de ces marqueurs, ainsi que leurs fonctions précises en contexte. Les *oral arguments* présentent donc des dynamiques conversationnelles bien plus complexes que la littérature ne les avait anticipées.

Cette situation trouve à notre sens son explication d'abord dans le fait qu'il s'agit d'une conversation entre spécialistes de haut vol : les plus illustres juges du pays et des avocats d'élite. De fait, le contenu des échanges et leurs modalités sont forcément plus complexes que ceux entre un avocat et un témoin dans un tribunal de première instance. Par ailleurs, la position dominante des juges impose, pour que l'interaction verbale puisse se produire, que ces derniers préservent la face de leurs interlocuteurs afin de ne pas trop les brusquer. Le cadre de la Cour suprême contraint les locuteurs à un certain type d'échange policé et non agressif. Comme nous l'ont expliqué les avocats avec lesquels nous nous sommes entretenue, le pouvoir institutionnel des juges n'est pas contradictoire avec un grand respect de leur part pour les avocats et donc une recherche de leur expertise. La pertinence des *oral arguments* repose sur l'existence d'une dynamique équilibrée entre juges et avocats : les premiers ont besoin des seconds pour prendre des décisions informées et convaincre leurs collègues, et les avocats ont besoin des juges pour faire gagner leur client. Ainsi, les juges veillent à ne pas trop brusquer les avocats, tandis que ces derniers n'hésitent pas à leur tenir tête et à défendre sans relâche leur point de vue. Loin de présenter deux discours distincts, l'un dominant et l'autre faible, les *oral arguments* sont donc le théâtre de débats au cours desquels se déroulent des négociations discursives complexes et incessantes mettant en jeu les faces et le pouvoir des participants.

Enfin, un dernier élément d'explication de la saillance de certains marqueurs et de la complexité des dynamiques conversationnelles lors des débats est la culture juridique américaine, c'est-à-dire la « toile de fond conceptuelle » (Garapon & Papadopoulos, 2003) qui, une fois intériorisée, se transforme en « mentalité juridique » (Legrand, 1996), informant le comportement et donc discours de ses acteurs, ici les juges et les avocats. En effet, selon la tradition de *common law*, le système juridique des États-Unis repose avant tout sur la procédure accusatoire, l'importance du raisonnement analogique et l'individualité des juges. Dès lors, certains emplois de *if* peuvent s'expliquer par l'importance accordée au raisonnement analogique ; les autoréférences, et plus particulièrement *I*, renvoient au fait que les juges siègent comme individus et peuvent rédiger leur propre *opinion* séparée. L'usage de *you* rappelle que les *oral arguments* sont un débat prenant place au sein d'un modèle de procédure accusatoire, mettant donc en jeu des discours contradictoires où l'interlocuteur est celui qu'il faut convaincre ou qui va fournir des éléments de réponses. Enfin, la saillance de *think*, *know* et *mean*, qui sont des verbes cognitifs, illustre l'importance accordée à la réflexion, au doute, au partage de connaissance ou encore à l'importance de se faire comprendre correctement au cours de la procédure judiciaire.

10.3 Limites de la thèse et perspectives

Ce travail présente plusieurs limites sur lesquelles nous souhaitons revenir maintenant, ce manuscrit étant achevé. Comme nous l'avons expliqué en 5.6 (p.170), en l'absence de données prosodiques, certains emplois n'ont pas pu être complètement analysés, par exemple la fonction *hedge* ou *booster* d'occurrences de *I think*. De même, par manque de temps, certains échantillons sont limités (notamment pour les subordonnées en *if*) et auraient mérité d'être agrandis. Nous regrettons également de ne pas avoir eu le temps de faire un accord inter-annotateur pour vérifier si nos analyses fonctionnelles étaient partagées par des collègues linguistes. Enfin, nous aurions souhaité pouvoir présenter nos résultats à des avocats et leur demander si nos analyses leur paraissaient justes ; malheureusement, là encore par manque de temps et de disponibilité des avocats de la Cour, cette dernière étape n'a pas été possible.

En raison de ces limites, notre travail ouvre donc la perspective à des approfondissements. Ainsi, l'un des prolongements possibles serait une collaboration avec des collègues phonologues, afin de coder une partie du corpus de façon à mener des analyses resserrées prenant en compte la dimension prosodique des discours des juges et des avocats. Concernant le retour des spécialistes sur notre travail, il serait intéressant de réaliser de nouveaux entretiens pour vérifier nos interprétations et les nuancer. Par ailleurs, notre travail soulève de nouvelles questions de recherche : en effet, il serait judicieux de comparer le discours des juges entre eux afin d'examiner les rapports de force au sein de la cour. Retrouve-t-on là aussi des dynamiques spécifiques ? Chaque juge a-t-il un discours particulier ? Comment les juges exercent-ils leur influence sur leurs collègues ? De même, l'introduction de nouvelles variables dans l'étude, comme l'ancienneté des avocats ou leur proximité politique avec les juges est une piste possible : les juges adoptent-ils un positionnement différent face à un avocat qu'ils connaissent et apprécient ? Les stratégies d'interrogations sont-elles les mêmes envers un avocat qui défend une position opposée à celle d'un juge ?

Tous ces éléments représentent autant de possibilités qui pourraient contribuer à nourrir la recherche en linguistique sur les *oral arguments*.

Bibliographie

- Abraham, H. J. (Henry J. (1993). *The judicial process : An introductory analysis of the courts of the United States, England, and France* (6^e éd.). Oxford University Press.
- Adam, J.-M. (1999). *Linguistique textuelle : Des genres de discours aux textes*. Nathan.
- Aijmer, K. (1997). I think—An English modal particle. In T. Swan & O. J. Westvik (Éds.), *Modality in Germanic Languages* (p. 1-48). De Gruyter Mouton.
<https://doi.org/10.1515/9783110889932.1>
- Alavi-Nia, M., & Jalilifar, A. (2013). We believe the Iranian nation can : The manifestation of power in Iranian televised presidential debates. *Language & Communication*, 33(1), 8-25. <https://doi.org/10.1016/j.langcom.2012.11.001>
- Amossy, R. (2010). *La présentation de soi*. Presses Universitaires de France.
<https://doi.org/10.3917/puf.amoss.2010.01>
- Amossy, R. (2018). Introduction : La dimension argumentative du discours - enjeux théoriques et pratiques. *Argumentation et Analyse du Discours*, 20, Article 20.
<https://doi.org/10.4000/aad.2560>
- Amossy, R. (2021). *L'argumentation dans le discours*. Armand Colin.
- Angermuller, J., Maingueneau, D., & Wodak, R. (Éds.). (2014). *The Discourse Studies Reader : Main currents in theory and analysis*. John Benjamins Publishing Company.
<https://doi.org/10.1075/z.184>
- Anscombre, J. C., & Ducrot, O. (1983). *L'argumentation dans la langue*. P. Mardaga.
- Anthony, L. (2020). *AntConc* (Version 3.5.9) [Logiciel].
<https://www.laurenceanthony.net/software>
- Aristote. (1932). *Rhétorique* (D. Marcel, Trad.). Société d'éditions Les Belles Lettres.
- Atkinson, J. M., & Drew, P. (1979). *Order in court : The organisation of verbal interaction in judicial settings*. Humanities Pr.
- Baker, P. (2006). *Using Corpora in Discourse Analysis*. Bloomsbury Academic.

- Baker, P., Gabrielatos, C., KhosraviNik, M., Krzyżanowski, M., McEnery, T., & Wodak, R. (2008). A useful methodological synergy? Combining critical discourse analysis and corpus linguistics to examine discourses of refugees and asylum seekers in the UK press. *Discourse & Society*, 19(3), 273-306.
<https://doi.org/10.1177/0957926508088962>
- Baum, L. (2008). *Judges and their audiences : A perspective on judicial behavior*. Princeton Univ. Press.
- Baum, L. (2022). *The Supreme Court* (14^e éd.). CQ Press, a division of Sage.
- Beaud, S., & Weber, F. (2003). *Guide de l'enquête de terrain : Produire et analyser des données ethnographiques* (3^e éd.). Découverte.
- Berger, C., Friginal, E., & Roberts, J. (2017). Representations of immigrants and refugees in US K-12 school-to-home correspondence : An exploratory corpus-assisted discourse study. *Corpora*, 12(2), 153-179. <https://doi.org/10.3366/cor.2017.0115>
- Best, A. (1996). *Political Interviewing on the BBC Radio Four 'Today' Programme : A pragmatic analysis of the controversial Anna Ford/Kenneth Clarke Interview* [Thèse de doctorat, University of Aston]. <http://www.les.aston.ac.uk/lsu/diss>
- Bhatia, A. (2006). Critical discourse analysis of political press conferences. *Discourse & Society*, 17(2), 173-203. <https://doi.org/10.1177/0957926506058057>
- Bhatia, V. K. (1987). Language of the law. *Language Teaching*, 20(4), 227-234.
<https://doi.org/10.1017/S026144480000464X>
- Bhatia, V. K. (2015). Critical Genre Analysis : Theoretical Preliminaries. *HERMES - Journal of Language and Communication in Business*, 27(54), 9.
<https://doi.org/10.7146/hjlcb.v27i54.22944>
- Biber, D., & Conrad, S. (2000). Adverbial Marking of Stance in Speech and Writing. In *Evaluation in Text : Authorial Stance and the Construction of Discourse* (S. Hunston & G. Thompson, p. 56-73). Oxford University Press.
- Biber, D., & Conrad, S. (2009). *Register, genre, and style*. Cambridge University Press.
- Biber, D., Conrad, S., & Reppen, R. (1994). Corpus-based Approaches to Issues in Applied Linguistics. *Applied Linguistics*, 15(2), 169-189.
<https://doi.org/10.1093/applin/15.2.169>

- Biber, D., Conrad, S., & Reppen, R. (1998). *Corpus linguistics : Investigating language structure and use*. Cambridge University Press.
- Biber, D., & Finegan, E. (1989). Styles of stance in English : Lexical and grammatical marking of evidentiality and affect. *Text - Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*, 9(1), 93-124. <https://doi.org/10.1515/text.1.1989.9.1.93>
- Biber, D., Gray, B., Staples, S., & Egbert, J. (2020). Investigating grammatical complexity in L2 English writing research : Linguistic description versus predictive measurement. *Journal of English for Academic Purposes*, 46, 100869. <https://doi.org/10.1016/j.jeap.2020.100869>
- Biber, D., Johansson, S., Leech, G., Conrad, S., & Finegan, E. (2007). *Longman grammar of spoken and written English* (6^e éd.). Longman.
- Biber, D., Reppen, R., & Friginal, E. (2012). Research in Corpus Linguistics. In R. B. Kaplan (Éd.), *The Oxford Handbook of Applied Linguistics*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195384253.013.0038>
- Black, R. C., Johnson, T. R., & Wedeking, J. (2012). *Oral Arguments and Coalition Formation on the U.S. Supreme Court : A Deliberate Dialogue*. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.4599894>
- Black, R. C., Owens, R. J., Wedeking, J., & Wohlfarth, P. C. (2019). *The Conscientious Justice : How Supreme Court Justices' Personalities Influence the Law, the High Court, and the Constitution*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781316717554>
- Black, R. C., Treul, S. A., Johnson, T. R., & Goldman, J. (2011). Emotions, Oral Arguments, and Supreme Court Decision Making. *The Journal of Politics*, 73(2), 572-581. <https://doi.org/10.1017/S002238161100003X>
- Bondi, M., & Scott, M. (Éds.). (2010). *Keyness in texts*. John Benjamins Pub. Co.
- Braconnay, N. (2019). *Procédure pénale : Modèles accusatoire/inquisitoire*. <https://www.vie-publique.fr/parole-dexpert/268594-procedure-penale-modeles-accusatoireinquisitoire>
- Brinton, L. J. (2017). *The evolution of pragmatic markers in English : Pathways of change*. Cambridge University Press.

- Brown, P., & Levinson, S. C. (1978). *Politeness : Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness : Some universals in language usage* (2^e éd.). Cambridge University Press.
- Bull, P., & Fetzer, A. (2010). Face, Facework and Political Discourse. *Revue internationale de psychologie sociale*, 23(2-3), 155-185.
- Buyse, L. (2017). The pragmatic marker you know in learner Englishes. *Journal of Pragmatics*, 121, 40-57. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2017.09.010>
- Caldeira, G. A., & Wright, J. R. (1990). Amici Curiae before the Supreme Court : Who Participates, When, and How Much? *The Journal of Politics*, 52(3), 782-806. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/2131827>
- Caldeira, G. A., Wright, J. R., & Zorn, C. J. W. (1999). Sophisticated Voting and Gate-Keeping in the Supreme Court. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 15(3), 549-572.
- Carter, R., & McCarthy, M. (2006). *Cambridge grammar of English : A comprehensive guide: spoken and written English grammar and usage*. Cambridge University Press.
- Carter-Thomas, S. (2007). The « iffiness » of medical research articles A comparison of English if and French si. *Cambridge Scholars Press*, 150-175.
- Carter-Thomas, S., & Chambers, A. (2012). *From text to corpus : A contrastive analysis of first person pronouns in economics article introductions in English and French*. HAL. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00664073>
- Chaemsaithong, K. (2017). Evaluative stancetaking in courtroom opening statements. *Folia Linguistica*, 51(1), 103-132. <https://doi.org/10.1515/flin-2017-0003>
- Chaemsaithong, K. (2019). Person reference, identity, and linguistic violence in capital trials. *Journal of Pragmatics*, 142, 90-104. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2019.01.010>
- Chafe, W. (1986). Evidentiality in English Conversation and Academic Writing. In W. Chafe & J. Nichols (Éds.), *Evidentiality : The linguistic coding of epistemology* (p. 261-272). Ablex.

- Charaudeau, P., Maingueneau, D., Adam, J.-M., Bonnaïfous, S., & Boutet, J. (2002). Dictionnaire d'analyse du discours. In *Dictionnaire d'analyse du discours*. Éditions du Seuil.
- Christ, O. (1994). A Modular and Flexible Architecture for an Integrated Corpus Query System. *Proceedings of COMPLEX '94*, 23-32.
<https://cwb.sourceforge.io/files/Christ1994.pdf>
- Coleman III, R. P. (2020). *The Vanishing Oral Argument : Why It Matters and What to Do About It*. Winter 2020.
https://www.americanbar.org/groups/judicial/publications/appellate_issues/2020/winter/the-vanishing-oral-argument/
- Collins, P. (2007). Lobbyists before the U.S. Supreme Court. *Political Research Quarterly - POLIT RES QUART*, 60, 55-70. <https://doi.org/10.1177/1065912906298535>
- Conrad, S. (2017). A Comparison of Practitioner and Student Writing in Civil Engineering. *Journal of Engineering Education*, 106(2), 191-217. <https://doi.org/10.1002/jee.20161>
- Consolidate Law and Legal Definition | USLegal, Inc.* (s.d.).
<https://definitions.uslegal.com/c/consolidate/>
- Cook, G. (1995). Theoretical issues : Transcribing the untranscribable. In G. N. Leech, G. Myers, & J. Thomas (Éds.), *Spoken English on computer*. Routledge.
- Cornu, G. (2005). *Linguistique juridique* (3^e éd.). Montchrestien.
- Cornu, G. (avec Association Henri Capitant). (2018). *Vocabulaire juridique* (12^e éd.). PUF.
- Coulthard, M., & Johnson, A. (2007). *An introduction to forensic linguistics : Language in evidence*. Routledge.
- Crosthwaite, P., & Baisa, V. (2023). Generative AI and the end of corpus-assisted data-driven learning? Not so fast! *Applied Corpus Linguistics*, 3(3).
<https://doi.org/10.1016/j.acorp.2023.100066>
- Cullinan, K. (2004). Just imagine it's the Supremes. *Legal Times*.
- Cuniberti, G. (2019). *Grands systèmes de droit contemporains : Introduction au droit comparé* (4^e éd.). LGDJ.

- Danescu-Niculescu-Mizil, C., Lee, L., Pang, B., & Kleinberg, J. (2012). Echoes of power : Language effects and power differences in social interaction. *arXiv:1112.3670 [Physics]*. <http://arxiv.org/abs/1112.3670>
- Dawson, J. P. (1978). *The oracles of the law* (2^e éd.). Greenwood Press.
- Dehé, N., & Wichmann, A. (2010). Sentence-initial *I think (that)* and *I believe (that)* : Prosodic evidence for uses as main clause, comment clause and discourse marker. *Studies in Language*, 34(1), 36-74. <https://doi.org/10.1075/sl.34.1.02deh>
- Deumier, P. (2019). *Introduction générale au droit* (5^e éd.). LGDJ.
- Deysine, A. (2015). *La Cour suprême des États-Unis : Droit, politique et démocratie*. Dalloz.
- Deysine, A. (2020). Les pouvoirs de la Cour suprême. *Esprit*, Novembre(11), 30-34. <https://doi.org/10.3917/espri.2011.0030>
- Dickinson, G. M. (2019). A Computational Analysis of Oral Argument in the Supreme Court. *Cornell Journal of Law and Public Policy*, 28. <https://papers.ssrn.com/abstract=3198401>
- Domenec, F. (2013). *Contribution à l'analyse du milieu spécialisé des entreprises du risque technologique à travers leur discours : Le cas du pétrole et des biotechnologies agricoles aux États-Unis* [Thèse de doctorat, Université Paris 4]. <https://www.theses.fr/2013PA040241>
- Drew, P., & Heritage, J. (1992). *Talk at work : Interaction in institutional settings* (Digit. print). Cambridge Univ. Press.
- Du Bois, J. W. (2007). The stance triangle. In *Stancetaking in Discourse : Subjectivity, evaluation, interaction* (Englebretson). John Benjamins Publishing Company.
- Dubois, J., Giacomo, M., & Guespin, L. (1994). *Dictionnaire de linguistique*. Larousse.
- Duvall, M. (2007). When is oral argument important ? A judicial clerk's view of the debate. *The Journal of Appellate Practice and Process*, 9(1), 121.
- Englebretson, R. (2007). *Stancetaking in Discourse : Subjectivity, evaluation, interaction*. John Benjamins Publishing Company. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/washington/detail.action?docID=623145>

- Epstein, L., Landes, W. M., & Posner, R. A. (2010). Inferring the Winning Party in the Supreme Court from the Pattern of Questioning at Oral Argument. *The Journal of Legal Studies*, 39(2), 433-467. JSTOR. <https://doi.org/10.1086/651511>
- Équipe TXM. (2017). *Manuel de TXM*.
- Feldman, A. (2016). Who wins in the supreme court ? An examination of attorney and law firm influence. *Marquette Law Review*, 100, 429-627.
- Feldman, A. (2020, juillet 10). Final Stat Pack for October Term 2019 (updated). *SCOTUSblog*. <https://www.scotusblog.com/2020/07/final-stat-pack-for-october-term-2019/>
- Feldman, A., & Gill, R. D. (2019). Power Dynamics in Supreme Court Oral Arguments : The Relationship between Gender and Justice-to-Justice Interruptions. *The Justice System Journal*, 40(3), 173-195.
- Fetzer, A. (2008). “And I Think That Is a Very Straightforward Way of Dealing With It” : The Communicative Function of Cognitive Verbs in Political Discourse. *Journal of Language and Social Psychology*, 27(4), 384-396.
<https://doi.org/10.1177/0261927X08322481>
- Fetzer, A. (2014). I think, I mean and I believe in political discourse : Collocates, functions and distribution. *Functions of Language*, 21(1), 67-94.
<https://doi.org/10.1075/fol.21.1.05fet>
- Finegan, E. (2010). Legal writing : Attitude and emphasis. In *The Routledge Handbook of Forensic Linguistics*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203855607.ch5>
- Flowerdew, L. (2004). The argument for using English specialized corpora to understand academic and professional language. In U. Connor & T. A. Upton (Éds.), *Discourse in the professions perspectives from corpus linguistics* (Vol. 16, p. 11-33). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/scl.16.02flo>
- Foucault, M. (1969). *L'archéologie du savoir* (Nachdr. d. Ausg. 1969). Gallimard.
- Fox Tree, J. E., & Schrock, J. C. (2002). Basic meanings of you know and I mean. *Journal of Pragmatics*, 34(6), 727-747. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(02\)00027-9](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(02)00027-9)
- Frederick, D. C. (2019). *Supreme Court and Appellate Advocacy : Mastering Oral Argument*. West Group (LAW).

- Friedman, L. M. (1994). Is There a Modern Legal Culture? *Ratio Juris*, 7(2), 117-131.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9337.1994.tb00172.x>
- Fromont, M. (2009). *Grands systèmes de droit étrangers* (6^e éd.). Dalloz.
- Gaillard, M. (2019). *Contribution à la caractérisation des think tanks américains à travers l'étude de leur discours et de leur culture professionnelle* [Thèse de doctorat, Sorbonne Université]. <https://www.theses.fr/2019SORUL092>
- Garapon, A., & Papadopoulos, I. (2003). *Juger en Amérique et en France : Culture juridique française et common law*. Odile Jacob.
- Garé, T., & Raynaud, A. (2021). *Introduction à l'étude du droit: Vol. 2e éd.* Ellipses.
<https://www.cairn.info/introduction-a-l-etude-du-droit--9782340057258-p-73.htm>
- Garner, B. A. (2010). Interviews with United States Supreme Court Justices. *Scribes Journal of Legal Writing*, 13. <https://www.scribes.org/copy-of-volume-16-11>
- Gibbons, J. (2003). *Forensic linguistics : An introduction to language in the justice system* (3^e éd.). Blackwell.
- Gledhill, C. (2015). On the Phraseology of Grammatical Items in Lexico-grammatical Patterns and Science Writing. In P. Thompson & G. Diani (Éds.), *English for Academic Purposes : Approaches and Implications* (p. 11-42). Cambridge Scholars Publishing. <https://u-paris.hal.science/hal-01220012>
- Gledhill, C., & Kübler, N. (2016). What can linguistic approaches bring to English for Specific Purposes? *ASp - La revue du GERAS*, 69, 65-95.
- Goffman, E. (1955). On Face-Work : An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, 18(3), 213-231. <https://doi.org/10.1080/00332747.1955.11023008>
- Goffman, E. (1967). On Face-Work : An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, 18(3).
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00332747.1955.11023008>
- Gotti, M. (2003). *Specialized discourse : Linguistic features and changing conventions*. P. Lang.
- Goźdz-Roszkowski, S. (2021). Corpus Linguistics in Legal Discourse. *International Journal for the Semiotics of Law - Revue Internationale de Sémiotique Juridique*, 1-26.
<https://doi.org/10.1007/s11196-021-09860-8>

- Goźdz-Roszkowski, S., & Pontrandolfo, G. (Éds.). (2018). *Phraseology in legal and institutional settings : A corpus-based interdisciplinary perspective*. Routledge.
- Granger, S. (1998). Prefabricated Patterns in Advanced EFL Writing : Collocations and Formulae. In A. P. Cowie (Éd.), *Phraseology* (p. 145-160). Oxford University PressOxford. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198294252.003.007>
- Grawitz, M. (2001). *Méthodes des sciences sociales* (11^e éd.). Dalloz.
- Greenbaum, S., & Quirk, R. (1990). *A Student's Grammar of the English Language*. Longman.
- Griswold, E. N. (1978). La Cour Suprême des Etats-Unis. *Revue internationale de droit comparé*, 30(1), 97-110. <https://doi.org/10.3406/ridc.1978.18524>
- Guillerit, M. (2017). *Étude terminologique, phraséologique et structurelle des oral arguments de la Cour suprême des États-Unis* [Mémoire de Master 2]. Université Paris Cité.
- Guillerit, M. (2020). An exploratory analysis of noun phrases in civil engineering writing. *ASp. La Revue Du GERAS*, 77, Article 77. <https://doi.org/10.4000/asp.6272>
- Halliday, M. A. K. (1994). *An introduction to functional grammar* (2^e éd.). E. Arnold.
- Halliday, M. A. K., & Matthiessen, C. M. I. M. (2014). *Halliday's introduction to functional grammar* (4^e éd.). Routledge Taylor & Francis Group.
- Hammon, E. (2018, novembre 6). Argument analysis : Justices express skepticism over using legislative motive in pre-emption analysis. *SCOTUSblog*. <https://www.scotusblog.com/2018/11/argument-analysis-justices-express-skepticism-over-using-legislative-motive-in-pre-emption-analysis/>
- Hansford, T. (2004). Information Provision, Organizational Constraints, and the Decision to Submit an Amicus Curiae Brief in a U.S. Supreme Court Case. *Political Research Quarterly (Formerly WPQ)*, 57(2), 219-230. /z-wcorg/.
- Harris, Z. S. (1969). Analyse du discours. *Langages*, 4(13), 8-45. <https://doi.org/10.3406/lgge.1969.2507>
- Hartwell, L. (2022). Cartographie métaphorique : Débats oraux à la Cour Suprême des États-Unis. In B. Pennec & S. Bourse (Éds.), *Quand le dire se dédouble : Duplicité énonciative et stratégies discursives associées* (p. 91-103). Presses Universitaires du Midi.

- Hartwell, L. M. (2023). "Once an alien has passed through our gates" : Noncitizens in three US Supreme Court oral arguments. In V. Guillén-Nieto, A. Doval Pais, & D. Stein (Éds.), *From Fear to Hate* (p. 63-84). De Gruyter.
<https://doi.org/10.1515/9783110789157-004>
- Harvey, M., Kirby-Légier, C., & Charret-Del Bove, M. (2011). *Droit anglais et droit américain : Cours et exercices corrigés*. Armand Colin.
- Hawes, T., Lin, J., & Resnik, P. (2009). Elements of a computational model for multi-party discourse : The turn-taking behavior of Supreme Court justices. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 60(8), 1607-1615.
<https://doi.org/10.1002/asi.21087>
- Heffer, C. (2005). *The language of jury trial : A corpus-aided analysis of legal-lay discourse*. Palgrave Macmillan.
- Heiden, S., Magué, J.-P., & Pincemin, B. (2010). *TXM : Une plateforme logicielle open-source pour la textométrie - conception et développement*. 2(3), 1021.
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00549779>
- Heritage Reporting Corporation—Over 25 Years of Reporting Experience - Federal Agencies & GSA*. (s. d.). Consulté 22 mai 2024, à l'adresse
<https://www.hrcourtreporters.com/about.html>
- Holmes, J. (1990). Hedges and boosters in women's and men's speech. *Language & Communication*, 10(3), 185-205. [https://doi.org/10.1016/0271-5309\(90\)90002-S](https://doi.org/10.1016/0271-5309(90)90002-S)
- Hornby, A. S. (avec Cowie, A. P.). (1989). *Oxford advanced learner's dictionary* (4^e éd.). OUP.
- House, J. (2009). Subjectivity in English as Lingua Franca discourse : The case of you know. *Intercultural Pragmatics*, 6(2). <https://doi.org/10.1515/IPRG.2009.010>
- Howe, A. (2018, novembre 6). Argument analysis : Relatively subdued court is divided in lethal-injection case. *SCOTUSblog*. <https://www.scotusblog.com/2018/11/argument-analysis-relatively-subdued-court-is-divided-in-lethal-injection-case/>
- Huddleston, R. D., & Pullum, G. K. (2002). *The Cambridge grammar of the English language*. Cambridge University Press.

- Hunston, S., & Thompson, G. (2000). *Evaluation in Text : Authorial Stance and the Construction of Discourse: Authorial Stance and the Construction of Discourse*. Oxford University Press, UK.
- Hyland, K. (1998). Boosting, hedging and the negotiation of academic knowledge. *Text - Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*, 18(3), 349-382.
<https://doi.org/10.1515/text.1.1998.18.3.349>
- Hyland, K. (2005). Stance and engagement : A model of interaction in academic discourse. *Discourse Studies*, 7(2), 173-192.
- Hyland, K., & Zou, H. (Joanna). (2021). “I believe the findings are fascinating” : Stance in three-minute theses. *Journal of English for Academic Purposes*, 50, 100973.
<https://doi.org/10.1016/j.jeap.2021.100973>
- Jackson, R. H. (1951). Advocacy Before the United States Supreme Court. *Cornell Law Quarterly*, 17.
- Jacobi, T. (2017). Justice, Interrupted : The Effect Of Gender, Ideology, And Seniority At Supreme Court Oral Arguments. *Virginia Law Review*, 103, 109.
- Johnson, A. (2002). So...? : Pragmatic Implications of So-Prefaced Questions in Formal Police Interviews. In J. Cotterill (Éd.), *Language in the Legal Process* (p. 91-110). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9780230522770_6
- Johnson, T. R. (2004). *Oral arguments and decision making on the United States Supreme Court*. State University of New York Press.
- Johnson, T. R., Black, R. C., Goldman, J., & Treul, S. (2009). Inquiring Minds Want to Know : Do Justices Tip Their Hands with Questions at Oral Argument in the U.S. Supreme Court? *Washington University Journal of Law & Policy*, 29.
<https://papers.ssrn.com/abstract=1373965>
- Johnson, T. R., Black, R., & Wedeking, J. (2009). Pardon the Interruption : An Empirical Analysis of Supreme Court Justices’ Behavior During Oral Arguments. *Loyola Law Review*, 55.
- Johnson, T. R., Li, J. F. S., & Wahlbeck, P. J. (2007). *Oral Advocacy Before the United States Supreme Court : Does It Affect the Justices’ Decisions?* 85, 72.

- Johnson, T., Spriggs II, J. F., & Wahlbeck, P. J. (2005). Passing and Strategic Voting on the U.S. Supreme Court. *Law & Society Review*, 39(2), 349-378.
- Johnstone, B. (2008). *Discourse Analysis* (2^e éd.). Blackwell Pub.
- Jucker, A. H. (1996). Explicit and implicit ways of enhancing common ground in conversations. In J. Verschueren, J.-O. Östman, J. Blommaert, & C. Bulcaen (Éds.), *Handbook of Pragmatics* (p. 1-14). John Benjamins Publishing Company.
<https://doi.org/10.1075/hop.1.mas1>
- Jucker, A. H., & Smith, S. W. (1998). And people just you know like ‘wow’ : Discourse Markers as Negotiating Strategies. In A. H. Jucker & Y. Ziv (Éds.), *Discourse Markers : Descriptions and theory* (Vol. 57, p. 171). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/pbns.57.10juc>
- Kada, N. (2014). Droit administratif. In *Dictionnaire d’administration publique* (p. 166-167). Presses universitaires de Grenoble. <https://www.cairn.info/dictionnaire-d-administration-publique--9782706121371-p-166.htm>
- Kaltenböck, G. (2009). English comment clauses : Position, prosody, and scope. *Arbeiten Aus Anglistik Und Amerikanistik*, 34(1), 51-78.
- Kaltenböck, G. (2010). Pragmatic Functions of Parenthetical I think. In G. Kaltenböck, W. Mihatsch, & S. Schneider (Éds.), *New Approaches to Hedging*. BRILL.
<https://doi.org/10.1163/9789004253247>
- Kaltenböck, G. (2013). The development of comment clauses. In B. Aarts, G. Leech, J. Close, & S. Wallis (Éds.), *The Verb Phrase in English : Investigating Recent Language Change with Corpora* (p. 286-317). Cambridge University Press; Cambridge Core.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781139060998.013>
- Kärkkäinen, E. (2003). *Epistemic Stance in English Conversation. A description of its interactional functions, with a focus on I think*. John Benjamins Publishing Company.
- Kärkkäinen, E. (2007). The role of *I guess* in conversational stancetaking. In R. Englebretson (Éd.), *Pragmatics & Beyond New Series* (Vol. 164, p. 183-219). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/pbns.164.08kar>

- Kärkkäinen, E. (2010). Position and scope of epistemic phrases in planned and unplanned American English. In G. Kaltenböck, W. Mihatsch, & S. Schneider (Éds.), *New Approaches to Hedging*. BRILL.
- Kärkkäinen, E. (2012). I thought it was very interesting. Conversational formats for taking a stance. *Journal of Pragmatics*, 44(15), 2194-2210.
<https://doi.org/10.1016/j.pragma.2012.09.005>
- Kauffman, K. D. (2014). *Legal ethics* (3^e éd.). Delmar Cengage Learning.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1991). La politesse dans les interactions verbales. In S. Stati, E. Weigand, & F. Hundsnurscher (Éds.), *Dialoganalyse III, Teil 1* (p. 39-60). De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783111678504-006>
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1995). La construction de la relation interpersonnelle : Quelques remarques sur cette dimension du dialogue. *Les Cahiers de la Linguistique française*.
<https://api.semanticscholar.org/CorpusID:192708844>
- Kiesling, S. F. (2009). Fraternity Men : Variation and Discourses of Masculinity. In N. Coupland & A. Jaworski (Éds.), *The New Sociolinguistics Reader* (p. 187-200). Macmillan Education UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-92299-4_13
- Kilgarriff, A., Baisa, V., Bušta, J., Jakubíček, M., Kovář, V., Michelfeit, J., Rychlý, P., & Suchomel, V. (2014). The Sketch Engine : Ten years on. *Lexicography*, 7-36.
- Kjær, A. L. (1990). Context-conditioned word combinations in legal language. *Terminology Science & Research, Journal of the International Institute of Terminology Research*, 1(1-2), 21-32.
- Kloppmann-Lambert, C. (2021). *La révolution Internet et l'anglais de spécialité : Étude diachronique des stratégies rhétoriques promotionnelles dans trois genres du domaine de l'architecture* [Thèse de doctorat, Université Paris Cité].
<https://www.theses.fr/2021UNIP7203>
- Koester, A. (2010). Building small specialised corpora. In *The Routledge Handbook of Corpus Linguistics*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203856949.ch6>
- Kübler, N. (2014). Mettre en œuvre la linguistique de corpus à l'université : Vers une compétence utile pour l'enseignement/apprentissage des langues ? *Recherches en didactique des langues et des cultures*, 11(1). <https://doi.org/10.4000/rdlc.1685>

- Labov, W. (1984). Intensity. In D. Schiffrin (Éd.), *Meaning, Form and Use in Context : Linguistic Applications* (p. 43-70). Georgetown University Press.
- Lakoff, R. (1973). Language and Woman's Place. *Language in Society*, 2(1), 45-80.
- Lakoff, R. T. (1989). The limits of politeness : Therapeutic and courtroom discourse. *Mult*, 8(2-3), 101-130. <https://doi.org/10.1515/mult.1989.8.2-3.101>
- Lastres-López, C. (2019). Conditionals in spoken courtroom and parliamentary discourse in English, French and Spanish. In *Corpus-based Research on Variation in English Legal Discourse* (p. 51-78). John Benjamins Publishing Company.
- Lastres-López, C. (2020). Beyond conditionality : On the pragmaticalization of interpersonal if-constructions in English conversation. *Journal of Pragmatics*, 157, 68-83. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2019.12.011>
- Leblanc, J. M. (2017). *Analyses Lexicométriques Des Voeux Présidentiels*. ISTE Editions.
- Leech, G., & Svartvik, J. (2013). *A Communicative Grammar of English* (3^e éd.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315836041>
- Legrand, P. (1996). European Legal Systems Are Not Converging. *The International and Comparative Law Quarterly*, 45(1), 52-81.
- Legrand, P. (2010). Comment les juges de la Cour suprême des États-Unis (se) fabriquent des Constitutions : À propos de l'affaire Heller. *Les Cahiers de la Justice*, 1(1), 87-109. <https://doi.org/10.3917/cdlj.1001.0087>
- Léon, J. (2008). Aux sources de la « Corpus Linguistics » : Firth et la London School. *Langages*, 171(3), 12-33. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/lang.171.0012>
- Lerat, P. (1995). *Les langues spécialisées* (1^{re} éd.). Presses universitaires de France.
- Lerat, P. (2021). La terminologie juridique. *International Journal for the Semiotics of Law - Revue Internationale de Sémiotique Juridique*, 34(4), 1173-1213. <https://doi.org/10.1007/s11196-020-09794-7>
- Levasseur, A. (2018). *Le droit américain* (2^e éd.). Dalloz.
- Locher, M. A., & Bousfield, D. (2008). Introduction : Impoliteness and power in language. In D. Bousfield & M. A. Locher (Éds.), *Impoliteness in Language* (p. 1-16). Mouton de Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110208344.0.1>

- Maingueneau, D. (2012). Que cherchent les analystes du discours ? *Argumentation et Analyse du Discours*, 9. <https://doi.org/10.4000/aad.1354>
- Maley, Y. (1994). The Language of the Law. In Gibbons, *Language and the Law* (John (ed), p. 11-50). Longman.
- Małolepszy, M., & Głuchowski, M. (2022). Argumentation and Legal Interpretation in the Criminal Decisions of the Polish Supreme Court and the German Federal Court of Justice : A Comparative View. *International Journal for the Semiotics of Law - Revue Internationale de Sémiotique Juridique*, 35(5), 1797-1815. <https://doi.org/10.1007/s11196-021-09843-9>
- Malphurs, R. (2013). *Rhetoric and Discourse in Supreme Court Oral Arguments : Sensemaking in Judicial Decisions* (p. 1-224). Taylor and Francis. <https://doi.org/10.4324/9780203082942>
- Martin, J. R., & White, P. R. R. (2007). *The Language of evaluation appraisal in English*. Palgrave Macmillan. <http://www.palgraveconnect.com/pc/doifinder/10.1057/9780230511910>
- Mastor, W. (2022). Opinions séparées et interprétations concurrentes de la Constitution. *La Revue des droits de l'homme. Revue du Centre de recherches et d'études sur les droits fondamentaux*, 21, Article 21. <https://doi.org/10.4000/revdh.13695>
- Matoesian, G. M. (2001). *Law and the language of identity : Discourse in the William Kennedy Smith rape trial*. Oxford University Press.
- Mauro, T. (2003). The First Time : Jitters and All-Nighters. *Legal Times*. <https://www.law.com/nationallawjournal/almID/900005395064/>
- Mautner, G. (2022). What can a corpus tell us about discourse? In A. O'Keeffe & M. J. McCarthy, *The Routledge Handbook of Corpus Linguistics* (2^e éd.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780367076399>
- Mayaffre, D. (2010). Corpus et web-corpus. Réflexion sur la corporalité numérique. *Cahiers de praxématique*, 54-55, 233-248. <https://doi.org/10.4000/praxematique.1170>
- Mazzi, D. (2007). The Construction of Argumentation in Judicial Texts : Combining a Genre and a Corpus Perspective. *Argumentation*, 21(1), 21-38. <https://doi.org/10.1007/s10503-007-9020-8>

- Mbengue, A. (2022). L'amicus curiae devant la Cour suprême des États-Unis. *La Revue des droits de l'homme. Revue du Centre de recherches et d'études sur les droits fondamentaux*, 21, Article 21. <https://doi.org/10.4000/revdh.14241>
- McEnery, T., & Wilson, A. (2011). *Corpus linguistics : An introduction* (2^e éd.). Edinburgh Univ. Press.
- Mellinkoff, D. (1963). *The Language of the Law* (Little, Brown and Co.).
- Mignot, E. (2016). *Linguistique anglaise*. Armand Colin.
- Mills, S. (2002). Rethinking politeness, impoliteness and gender identity. In L. Litosseliti & J. Sunderland (Éds.), *Discourse Approaches to Politics, Society and Culture* (Vol. 2, p. 69-89). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/dapsac.2.04mil>
- Moirand, S., & Tréguer-Felten, G. (2007). Des mots de la langue aux discours spécialisés, des acteurs sociaux à la part culturelle du langage : Raisons et conséquences de ces déplacements. *ASp*, 51-52, 7-33. <https://doi.org/10.4000/asp.465>
- Mullan, K. (2010). *Expressing opinions in French and Australian English discourse : A semantic and interactional analysis*. John Benjamins Pub. Co.
- Munday, R. (2002a). "All For One And One For All" The Rise To Prominence Of The Composite Judgment Within The Civil Division Of The Court Of Appeal. *The Cambridge Law Journal*, 61(2), 321-350. <https://doi.org/10.1017/S0008197302001642>
- Munday, R. (2002b). Judicial Configurations—Permutations of the Court and Properties of Judgment. *The Cambridge Law Journal*, 61(3), 612-656. <https://doi.org/10.1017/S0008197302001757>
- Née, E. (2017). *Méthodes et outils informatiques pour l'analyse des discours*. Presses universitaires de Rennes. <https://www-cairn-info.ezproxy.u-paris.fr/methodes-outils-informatiques-analyse-discours--9782753554993.htm>
- Nelken, D. (2004). Using the Concept of Legal Culture. *Australian Journal of Legal Philosophy*. <https://escholarship.org/uc/item/7dk1j7hm>
- Neubauer, D. W., & Meinhold, S. S. (2010). *Judicial process : Law, courts, and politics in the United States* (5th ed). Wadsworth Cengage Learning.

- Oahey, D. (2022). What can a corpus tell us about lexis? In *The Routledge Handbook of Corpus Linguistics* (2^e éd.). Routledge.
- O'Barr, W. M. (1982). *Linguistic evidence : Language, power, and strategy in the courtroom*. Academic Press.
- O'Brien, D. M. (2014). *Storm center : The Supreme Court in American politics* (Eleventh edition). W.W. Norton & Company.
- Ochs, E. (1989). The Pragmatics of Affect. *Text, Special Issue*, 9(1).
- Oetting, D., & Tungate, P. (2022, septembre 8). *Prohibited Communications Between Lawyers and Judges*. St. Louis Bar Journal Blog.
<https://www.bamsl.org/?pg=BarJournalBlog&blAction=showEntry&blogEntry=82318>
- O'Keeffe, A., & McCarthy, M. J. (2022). *The Routledge Handbook of Corpus Linguistics* (2^e éd.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780367076399>
- OpenAI. (2023). *ChatGPT* (Version 3.5) [Large Language Model].
<https://chat.openai.com/chat>
- Östman, J.-O. (1981). *You know : A discourse functional approach*. Benjamins.
- Oxford University Press. (2000). *Oxford English dictionary (Online)* (version en ligne). University Press.
- Oyez. (2018). *Carpenter v. Murphy*. Oyez. <https://www.oyez.org/cases/2018/17-1107>
- Oyez. (2019a). *Air and Liquid Systems Corp. V. Devries*. Oyez.
<https://www.oyez.org/cases/2018/17-1104>
- Oyez. (2019b). *CITGO Asphalt Refining Co. V. Frescati Shipping Co.* Oyez.
<https://www.oyez.org/cases/2019/18-565>
- Oyez. (2019c). *Intel Corp. Investment Policy Committee v. Sulyma*. Oyez.
<https://www.oyez.org/cases/2019/18-1116>
- Oyez. (2019d). *Kahler v. Kansas*. Oyez. <https://www.oyez.org/cases/2019/18-6135>
- Oyez. (2019e). *Mitchell v. Wisconsin*. Oyez. <https://www.oyez.org/cases/2018/18-6210>
- Oyez. (2019f). *Rodriguez v. Federal Deposit Insurance Corp.* Oyez.
<https://www.oyez.org/cases/2019/18-1269>

- Oyez. (2019g). *The Dutra Group v. Batterton*. Oyez. <https://www.oyez.org/cases/2018/18-266>
- Pacelle Jr, R. L. (2006). Amicus curiae or amicus praesidentis ? Reexamining the role of the solicitor general in filing amici. *Judicature.*, 89(6), 317. /z-wcorg/.
- Paltridge, B. (2012). *Discourse analysis : An introduction* (2^e éd.). Continuum.
- Parisse, C. (2009). La morphosyntaxe : Qu'est-ce qu'est ? - Application au cas de la langue française. *Rééducation orthophonique*, 47(238), 7-20.
- Partington, A. (2003). *The linguistics of political argument : The spin-doctor and the wolf-pack at the White House* (First issued in paperback). Routledge.
- Partington, A. (2004). Corpora and discourse, a most congruous beast. *Corpora and Discourse*, 11-20.
- Partington, A. (2008). The armchair and the machine : Corpus-assisted discourse studies (CADS). In C. T. Torsello, E. Castello, & K. Ackerley, *Corpora for University Language Teachers*. Peter Lang.
https://www.academia.edu/1171574/The_armchair_and_the_machine_Corpus_assisted_discourse_studies_CADS_
- Partington, A. (2013). *Patterns and meanings in discourse : Theory and practice in corpus-assisted discourse studies (CADS)*. John Benjamins Publishing Company.
- Partington, A. (2017). Varieties of non-obvious meaning in CL and CADS : From 'hindsight post-dictability' to sweet serendipity. *Corpora*, 12(3), 339-367.
<https://doi.org/10.3366/cor.2017.0124>
- Partington, A. (2018). Welcome to the first issue of the Journal of Corpora and Discourse Studies. *Journal of Corpora and Discourse Studies*, 1, 1.
<https://doi.org/10.18573/jcads.19>
- Partington, A., & Marchi, A. (2015). Using corpora in discourse analysis. In D. Biber & R. Reppen (Éds.), *The Cambridge handbook of English corpus linguistics* (p. 216-234). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1007/9781139764377.013>
- Patton, D., & Smith, J. L. (2017). Lawyer, Interrupted : Gender Bias in Oral Arguments at the US Supreme Court. *Journal of Law and Courts*, 5(2), 337-361.
<https://doi.org/10.1086/692611>

- PBS NewsHour (Réalisateur). (2013, janvier 25). *SCOTUS Oral Arguments : Why Are They Important?* [Enregistrement vidéo]. <https://www.youtube.com/watch?v=Ish3oFZoF2A>
- Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (1971). *Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique* (6^e éd.). Éd. de l'Université de Bruxelles.
- Petit, M. (2002). Éditorial. *ASp. la revue du GERAS*, 35-36, Article 35-36.
- Petit, M. (2010). Le discours spécialisé et le spécialisé du discours : Repères pour l'analyse du discours en anglais de spécialité. *E-rea. Revue électronique d'études sur le monde anglophone*, 8.1, Article 8.1. <https://doi.org/10.4000/erea.1400>
- Phillips, J. C., & Carter, E. L. (2010). Gender and U.S. Supreme Court oral argument on the Roberts court : An empirical examination. *Rutgers Law Journal*, 41(3), 655.
- Pincemin, B. (2020). La textométrie en question. *Le Français Moderne - Revue de linguistique française, Linguistique et traitements quantitatifs*, 88 (1), pp.26-43.
- Plantin, C. (1996). *L'argumentation*. Seuil.
- Plantin, C. (2000). L'argumentation : Entre discours et interaction. *Lengua, discurso, texto: I simposio internacional de análisis del discurso*, 71-92.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1278591>
- Plantin, C. (2005). *L'argumentation. Histoire théories et perspectives* (Numéro 2087). Presses Universitaires de France; Cairn.info. <https://www.cairn.info/l-argumentation-histoire-theories-et-perspectives--9782130534211.htm>
- Puigelier, C., Bottini, F., & Chaumet, P.-O. (2020). *Dictionnaire juridique* (3^e éd.). Bruylant.
- Qu'est-ce que TXM?* (s. d.). Consulté 13 juin 2023, à l'adresse <https://txm.gitpages.humanum.fr/textometrie/Presentation/>
- Quirk, R. (Éd.). (1985). *A comprehensive grammar of the English language* (1^{re} éd.). Longman.
- Rastier, F. (2004). Enjeux épistémologiques de la linguistique de corpus. *Texto!, Rubrique Dits et inédits*. http://www.revue-texto.net/Inedits/Rastier/Rastier_Enjeux.html
- Rehnquist, W. H. (2011). *The Supreme Court*. Vintage Books.
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&db=nlabk&AN=723886>

- Roberts, J. G. (2005). Oral Advocacy and the Re-emergence of a Supreme Court Bar. *Journal of Supreme Court History*, 30(1), 68-81. <https://doi.org/10.1111/j.1059-4329.2005.00098.x>
- Roberts, M. M. C. (2012). *Oral argument and amicus curiae*. LFB Scholarly Pub. <http://site.ebrary.com/id/10511652>
- Rohde, D. W., & Spaeth, H. J. (1976). *Supreme Court decision making*. W.H.Freeman & Co Ltd.
- Saber, A. (2017). Éditorial : Les trois temporalités de l'anglais de spécialité. *ASp. la revue du GERAS*, 72, Article 72.
- Schegloff, E. A. (1996). Turn organization : One intersection of grammar and interaction. In E. Ochs, E. A. Schegloff, & S. A. Thompson (Éds.), *Interaction and Grammar* (1^{re} éd., p. 52-133). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511620874.002>
- Scheibman, J. (2001). Local patterns of subjectivity in person and verb type in American English conversation. In J. L. Bybee & P. J. Hopper (Éds.), *Typological Studies in Language* (Vol. 45, p. 61). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/tsl.45.04sch>
- Schiffrin, D. (1988). *Discourse markers* (1^{re}, first paperback, repr. éd.). Cambridge Univ. Press.
- Schmid, H. (1995). Improvements In Part-of-Speech Tagging With an Application To German. In *Proceedings of the ACL SIGDAT-Workshop*, 47-50.
- Schubert, J. N., Peterson, S. A., Schubert, G., & Wasby, S. (1992). Observing Supreme Court Oral Argument : A Biosocial Approach. *Politics and the Life Sciences*, 11(1), 35-52. <https://doi.org/10.1017/S0730938400017196>
- Searle, J. R. (1983). *Intentionality, an essay in the philosophy of mind*. Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (2004). *Mind : A brief introduction*. Oxford University Press.
- Segal, J. A. (1988). Amicus Curiae Briefs by the Solicitor General during the Warren and Burger Courts : A Research Note. *The Western Political Quarterly The Western Political Quarterly*, 41(1), 135. /z-wcorg/.

- Segal, J. A. (1993). *The Supreme Court and the attitudinal model*. Cambridge University Press.
- Segal, J. A., & Spaeth, H. J. (2002). *The Supreme Court and the attitudinal model revisited*. Cambridge University Press; /z-wcorg/.
- Séroussi, R. (2011). *Introduction aux droits anglais et américain*. Dunod.
<https://doi.org/10.3917/dunod.serou.2011.01>
- Shapiro, S. M. (1984). Oral argument in the Supreme Court of the United States. *Catholic University Law Review*, 33(3), 553.
- Shapiro, S. M., Geller, K., Bishop, T. S., Hartnett, E. A., & Himmelfarb, D. (2019). *Supreme Court practice : For practice in the Supreme Court of the United States* (Eleventh edition). Bloomberg Law.
- Siems, M. M. (2018). *Comparative law* (Second edition). Cambridge University Press.
- Simon-Vandenberghe, A. (2000). The functions of I think in political discourse. *International Journal of Applied Linguistics*, 10(1), 41-63. <https://doi.org/10.1111/j.1473-4192.2000.tb00139.x>
- Sinclair, J. (1991). *Corpus, concordance, collocation* (3^e éd.). Oxford Univ. Press.
- Sinclair, J. (1996). *Preliminary Recommendations on Corpus Typology*. EAGLES (Expert Advisory Group on Language Engineering Standards).
- Sinclair, J. (2003). *Reading concordances : An introduction*. Pearson/Longman.
- Smith, C. E. (1993). *Courts, politics, and the judicial process*. Burnham, Inc.
- Stark, J. (2020). *A contribution to the characterisation of English for diplomacy : Language, discourse and culture in the British Foreign and Commonwealth Office and the U.S. Department of State* [Thèse de doctorat, Université Aix-Marseille].
<https://www.theses.fr/2020AIXM0017>
- Stygall, G. (2012). Discourse in the us Courtroom. In L. M. Solan & P. M. Tiersma (Éds.), *The Oxford Handbook of Language and Law* (1^{re} éd., p. 369-380). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199572120.013.0027>
- Swales, J. M. (1990). *Genre analysis : English in academic and research settings*. Cambridge University Press.

- Swales, J. M. (2016). Reflections on the concept of discourse community. *ASp*, 69, 7-19.
<https://doi.org/10.4000/asp.4774>
- Sweetser, E. (1990). *From Etymology to Pragmatics : Metaphorical and Cultural Aspects of Semantic Structure*. Cambridge University Press.
- Szczyrbak, M. (2016). Say and stancetaking in courtroom talk : A corpus-assisted study. *Corpora*, 11(2), 143-168. <https://doi.org/10.3366/cor.2016.0090>
- Szczyrbak, M. (2017). *But-patterns in confrontational talk : The case of oral arguments* [Communication]. ILLA Conference, Language and Law in a World of Media, Université de Freiburg.
- Szczyrbak, M. (2018a). Diminutivity and Evaluation in Courtroom Interaction : Patterns with Little. *Studia Linguistica Universitatis Iagellonicae Cracoviensis*, 135(1), 59-68.
<https://doi.org/10.4467/20834624SL.18.005.8165>
- Szczyrbak, M. (2018b). ‘Verba dicendi in courtroom interaction : Patterns with the progressive.’. In R. Goźdz-Roszkowski & G. Pontrandolfo (Éds.), *Phraseology in Legal and Institutional Settings : A Corpus-Based Interdisciplinary Perspective* (p. 255-257). Routledge.
- Szczyrbak, M. (2019). Epistemic stance in the Kavanaugh confirmation hearing : Focus on mental and communication verbs. *Discourse and Interaction*, 12(2), 72.
<https://doi.org/10.5817/DI2019-2-72>
- Szczyrbak, M. (2020). Verb patterns in trial discourse : The case of I think. *Discourse and Interaction*, 13(2), 119-135. <https://doi.org/10.5817/DI2020-2-119>
- Talbot, M. (2019). Is the Supreme Court’s Fate in Elena Kagan’s Hands? *The New Yorker*.
<https://www.newyorker.com/magazine/2019/11/18/is-the-supreme-courts-fate-in-elena-kagans-hands>
- Taylor, C. (2006). Witness strategies in the Hutton Inquiry. In J. Flowerdew & M. Gotti (Éds.), *Studies in specialized discourse* (p. 263-288). Peter Lang International Academic Publishers.
- Taylor, C. (2011). Negative politeness forms and impoliteness functions in institutional discourse : A corpus-assisted approach. *Situated Politeness*, 209-231.

- The American Bar Association. (2024). *Model Rules of Professional Conduct*.
https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents/
- The Supreme Court of the United States. (2019a). *Rules of the Supreme Court of the United States*. https://www.supremecourt.gov/filingandrules/rules_guidance.aspx
- The Supreme Court of the United States. (2019b, octobre). *Guide to Filing Amicus Curiae Briefs*. <https://www.supremecourt.gov/casehand/AmicusGuide2019.pdf>
- The Supreme Court of the United States. (2020). *Visitor's Guide to Oral Argument*.
<https://www.supremecourt.gov/visiting/visitorsguidetooralargument.aspx>
- The Supreme Court of the United States. (2021). *Guide for Counsel in Cases to be Argued*.
- Thompson, G. (2014). *Introducing functional grammar* (3^e éd.). Routledge.
- Thompson, S. A. (2002). "Object complements" and conversation towards a realistic account. *Studies in Language*, 26(1), 125-163. <https://doi.org/10.1075/sl.26.1.05tho>
- Thompson, S. A., & Mulac, A. (1991). A quantitative perspective on the gramaticization of epistemic parentheticals in English. In E. C. Traugott & B. Heine (Éds.), *Typological Studies in Language: Vol. 19:2* (p. 313). John Benjamins Publishing Company.
<https://doi.org/10.1075/tsl.19.2.16tho>
- Thornborrow, J. (2005). *Power Talk : Language and Interaction in Institutional Discourse* (3^e éd.). Longman.
- Tiersma, P. M. (1999). *Legal language*. University of Chicago Press.
- Tognini-Bonelli, E. (2001). *Corpus linguistics at work*. J. Benjamins.
- Tourmen, C. (2007). Activité, tâche, poste, métier, profession : Quelques pistes de clarification et de réflexion: *Santé Publique*, Vol. 19(hs), 15-20.
<https://doi.org/10.3917/spub.070.0015>
- Trouillon, J.-L. (2010). Chapitre 2. La genèse d'un anglais de spécialité. L'exemple de l'anglais du droit. In *Approches de l'anglais de spécialité* (p. 57-95). Presses universitaires de Perpignan. <http://books.openedition.org/pupvd/1422>

- Van der Yeught, M. (2012). *L'anglais de la bourse et de la finance : Description et recherche*. Éd. Ophrys Geras Lerma.
- Van der Yeught, M. (2016). Protocole de description des langues de spécialité. *Recherche et pratiques pédagogiques en langues de spécialité. Cahiers de l'Apliut*, 35(1), Article Vol. 35 N° spécial 1. <http://journals.openedition.org/apliut/5549>
- Van der Yeught, M. (2021). *Comment théoriser l'étude des langues de spécialité ? Le cas de l'approche intentionnelle : Cheminement, résultats, interrogations, et un atelier participatif*. Séminaire du Célisho, Paris.
- Van der Yeught, M. (2016). A proposal to establish epistemological foundations for the study of specialised languages. *ASp*, 69, 41-63. <https://doi.org/10.4000/asp.4788>
- Verhagen, A. (2005). *Constructions of Intersubjectivity : Discourse, Syntax, and Cognition*. Oxford University Press UK.
- Von Mehren, A. T., & Murray, P. L. (2007). *Law in the United States* (2nd ed). Cambridge University Press.
- Wasby, S., Peterson, S., Schubert, J. N., & Schubert, G. (1992). *The Supreme Court's Use of Per Curiam Dispositions : The Connection to Oral Argument*. 13, 1-32.
- Woodbury, H. (1984). The strategic use of questions in court. *Semiotica*, 48(3-4), 197-228. <https://doi.org/10.1515/semi.1984.48.3-4.197>
- Wozniak, S. (2011). *Contribution à la caractérisation de l'anglais de l'alpinisme, par l'étude du domaine spécialisé des guides de haute montagne états-unis* [Thèse de doctorat, Université Bordeaux 2]. <https://www.theses.fr/2011BOR21839>
- Wrightsman, L. (2008). *Oral Arguments Before the Supreme Court : An Empirical Approach*. Oxford University Press. <https://www-oxfordscholarship-com.offcampus.lib.washington.edu/view/10.1093/acprof:oso/9780195368628.001.0001/acprof-9780195368628>
- Zoller, É. (1998). Présentation de la Cour suprême des Etats-Unis. *Cahiers du Conseil Constitutionnel*, 5. <https://www.conseil-constitutionnel.fr/nouveaux-cahiers-du-conseil-constitutionnel/presentation-de-la-cour-supreme-des-etats-unis>
- Zoller, É. (2010). *Les grands arrêts de la Cour suprême des États-Unis*. Dalloz, Paris.

Zoller, É. (2014). *Le droit des Etats-Unis*. https://centre-droit-public-compare.u-paris2.fr/sites/default/files/cdpc/fichiers/zoller_e._le_droit_des_etats-unis._2014.pdf

Index

A

Analyse du discours.... 23, 26, 28, 37, 45, 46, 48, 51,
54, 67, 72, 149, 168, 171
Anglais de spécialité..... 2, 11, 21, 26, 28, 30, 31, 42,
50, 177
Argumentation (théorie de) 1, 25, 26, 45, 50, 51,
53, 54, 72, 105, 121, 122, 154, 155, 186, 193,
199, 204, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217,
220, 224, 226, 235, 238, 243, 244, 248, 249,
251, 252, 253, 258, 262, 263, 265, 267, 268,
270, 286, 300, 302, 313, 319, 320, 328, 334,
335, 337, 338, 339, 340, 344, 355, 358, 360,
362, 365, 366, 368, 370, 374, 429, 431
Autoréférences .. 2, 55, 59, 200, 207, 208, 209, 210,
211, 212, 215, 221, 223, 224, 226, 229, 230,
231, 232, 237, 240, 241, 246, 247, 248, 270,
271, 374, 376

B

Booster 55, 59, 61, 71, 154, 186, 201, 203, 214, 215,
220, 228, 232, 233, 235, 236, 238, 240, 271,
279, 283, 285, 286, 287, 289, 293, 295, 297,
298, 299, 304, 305, 306, 319, 323, 330, 331,
334, 335, 350, 366, 369, 370, 371, 373, 374, 376

C

CADS..... 2, 4
Coconstruction 1, 3, 28, 174, 196, 207, 252, 255,
269, 273, 334, 337, 338, 339, 340, 341, 358,
360, 368, 373, 374
Communauté discursive..... 2, 40, 41, 145, 246, 271,
319, 337, 339, 340, 341, 354, 360, 368, 370, 375
Communauté spécialisée/professionnelle 26, 27,
28, 30, 31, 33, 34, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 62, 125,

126, 130, 132, 133, 141, 143, 144, 177, 178,
184, 235, 246, 248

Conversation 1, 3, 21, 22, 23, 26, 32, 45, 50, 51, 54,
56, 58, 60, 62, 63, 67, 69, 72, 112, 113, 114, 115,
116, 118, 119, 121, 124, 145, 150, 154, 183,
186, 195, 201, 205, 247, 257, 294, 298, 321,
323, 324, 334, 335, 338, 339, 342, 360, 367,
370, 375, 429, 430

Culture juridique 1, 2, 25, 27, 28, 53, 73, 74, 78, 79,
83, 123, 125, 145, 202, 205, 231, 242, 246, 247,
254, 255, 269, 270, 307, 311, 313, 319, 320,
328, 335, 369, 370, 371, 376

D

DSA (discours en salle d'audience) 11, 45, 66, 67,
68, 69, 70, 72, 202, 203, 209, 224
Dynamiques conversationnelles .. 0, 1, 2, 22, 24, 28,
55, 59, 71, 145, 149, 155, 169, 186, 189, 203,
204, 208, 247, 249, 255, 256, 273, 276, 280,
318, 334, 364, 370, 371, 373, 374, 376

E

Entretiens... 1, 9, 27, 28, 43, 73, 100, 103, 105, 110,
111, 113, 116, 117, 118, 133, 148, 156, 174,
177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 220,
234, 255, 272, 296, 298, 360, 375, 377, 429, 431

F

Face (théorie) . 23, 26, 51, 62, 63, 64, 65, 68, 69, 71,
72, 83, 97, 103, 113, 121, 123, 128, 142, 145,
154, 155, 186, 187, 204, 213, 215, 217, 220,
224, 226, 227, 228, 230, 235, 236, 242, 247,
248, 254, 257, 261, 262, 270, 271, 286, 292,
294, 297, 301, 306, 308, 309, 311, 314, 316,
317, 319, 324, 327, 332, 333, 334, 339, 340,

343, 347, 348, 349, 351, 352, 355, 356, 360, 363,
364, 366, 367, 369, 370, 371, 373, 374, 375, 377

H

Hedging .. 55, 58, 59, 61, 65, 71, 201, 214, 215, 217,
219, 221, 223, 228, 236, 262, 267, 271, 278,
279, 285, 286, 291, 293, 295, 296, 297, 304,
305, 306, 317, 318, 319, 333, 343, 361, 364,
368, 370, 371, 374, 376

L

Linguistique de corpus . 2, 23, 25, 26, 28, 42, 45, 47,
48, 49, 151, 152, 171, 172

M

Mentalité juridique 78, 320, 376

N

Négociation (du pouvoir) . 2, 60, 62, 68, 72, 83, 120,
129, 145, 154, 155, 186, 187, 204, 232, 247,
255, 257, 261, 267, 268, 270, 301, 302, 319,
334, 370, 374

O

Oral argument .. 0, 1, 2, 3, 4, 5, 9, 21, 22, 23, 24, 25,
26, 27, 28, 30, 31, 32, 35, 36, 37, 38, 41, 42, 45,
46, 50, 53, 54, 55, 59, 62, 66, 67, 68, 69, 70, 71,
72, 73, 74, 78, 82, 83, 87, 89, 92, 93, 94, 95, 96,
97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106,
108, 109, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117,
118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126,
127, 133, 137, 138, 140, 141, 144, 145, 148,
149, 150, 153, 155, 157, 158, 159, 160, 161,
162, 163, 164, 169, 170, 172, 174, 175, 178,
179, 180, 182, 184, 186, 187, 191, 196, 200,
201, 202, 203, 204, 205, 207, 208, 209, 210,
217, 218, 219, 223, 224, 229, 231, 232, 236, 237,
246, 247, 252, 254, 255, 263, 269, 270, 271,
272, 273, 280, 283, 295, 296, 297, 307, 308,

311, 318, 320, 323, 325, 326, 328, 329, 333,
334, 338, 345, 346, 355, 368, 369, 371, 373,
374, 375, 376, 377, 413, 429, 430, 431, 432

P

Politesse (théorie de) ... 2, 23, 26, 45, 51, 58, 62, 63,
64, 65, 68, 69, 119, 154, 186, 213, 214, 215,
217, 220, 221, 223, 226, 228, 230, 235, 236,
237, 240, 246, 248, 257, 258, 261, 262, 264,
267, 268, 270, 271, 279, 286, 294, 296, 300,
301, 305, 306, 317, 319, 325, 331, 333, 334,
335, 337, 338, 339, 343, 344, 349, 351, 353,
356, 361, 363, 364, 368, 370, 371, 373, 374

Positionnement 2, 3, 4, 22, 26, 39, 45, 50, 51, 54,
55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 72, 83, 86, 150,
153, 171, 201, 202, 203, 207, 208, 209, 211,
226, 232, 247, 249, 270, 271, 275, 277, 278,
280, 281, 284, 285, 297, 315, 322, 330, 337,
341, 342, 349, 350, 353, 361, 368, 377, 431

Pouvoir ... 1, 2, 22, 26, 33, 40, 45, 46, 51, 52, 60, 61,
62, 65, 68, 69, 72, 73, 76, 77, 83, 85, 88, 92, 100,
116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 124, 128,
130, 131, 139, 145, 152, 153, 154, 155, 164,
167, 170, 178, 179, 181, 182, 183, 184, 186,
187, 204, 227, 232, 234, 235, 236, 238, 240,
242, 246, 247, 248, 254, 258, 261, 262, 264,
269, 270, 271, 272, 274, 279, 281, 294, 296,
299, 301, 302, 303, 306, 308, 309, 311, 314, 317,
318, 319, 328, 332, 344, 360, 369, 370, 371,
373, 374, 375, 376

R

Relations interpersonnelles . 1, 2, 22, 25, 26, 50, 72,
153, 154, 207, 261, 267, 271, 374

S

Spécificité (indice) 27, 79, 95, 96, 152, 173, 174,
197, 198, 199, 202, 203, 204, 208, 209, 212,

213, 218, 224, 225, 233, 241, 249, 255, 269,
270, 273, 274, 280, 282, 302, 314, 335, 375
Subordonnées de condition2, 28, 205, 207, 255,
256, 258, 259, 263, 265, 267, 268, 269, 270, 374

V

Verbes cognitifs.. 213, 226, 234, 275, 277, 278, 331,
341

Annexes

Annexe 1

Extrait du balisage XML du fichier Allen :

</classDecl></encodingDesc></teiHeader><text id="Allen">

<p id="ORAL ARGUMENT OF DEREK L. SHAFFER ON BEHALF OF THE PETITIONERS">

<u loc="MR. SHAFFER">

<w id="w_Allen_19"><txm:form>[MR. SHAFFER]</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">19</txm:ana><ana type="#enpos" resp="#mgaux">LOC</ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">[MR. SHAFFER]</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_20"><txm:form>Mr</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">20</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">NP</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">Mr</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_21"><txm:form>.</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">21</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">SENT</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">.</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_22"><txm:form>Chief</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">22</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">NP</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">Chief</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_23"><txm:form>Justice</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">23</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">NP</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">Justice</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_24"><txm:form>,</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">24</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">,</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">,</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_25"><txm:form>and</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">25</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">CC</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">and</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_26"><txm:form>may</txm:form><txm:ana resp="none" type="#n">26</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">MD</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enlemma">may</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_27"><txm:form>it</txm:form><txm:ana resp="none"
type="#n">27</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">PP</txm:ana><txm:ana
resp="#txm" type="#enlemma">it</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_28"><txm:form>please</txm:form><txm:ana resp="none"
type="#n">28</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">VV</txm:ana><txm:ana
resp="#txm" type="#enlemma">please</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_29"><txm:form>the</txm:form><txm:ana resp="none"
type="#n">29</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">DT</txm:ana><txm:ana
resp="#txm" type="#enlemma">the</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_30"><txm:form>Court</txm:form><txm:ana resp="none"
type="#n">30</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">NP</txm:ana><txm:ana
resp="#txm" type="#enlemma">Court</txm:ana></w>

<w id="w_Allen_31"><txm:form>:</txm:form><txm:ana resp="none"
type="#n">31</txm:ana><txm:ana resp="#txm" type="#enpos">:</txm:ana><txm:ana
resp="#txm" type="#enlemma">:</txm:ana></w>

Annexe 2

Liste des locuteurs et statistiques concernant les locuteurs dans les corpus JU-LOC et AV-LOC

(Liste réalisée par nos soins à partir de données disponibles sur <https://www.oyez.org/>)

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d' <i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d' <i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
ALI Amir H.		2015	2	1	Garza
BARNETTE William P.		2018	1	1	Home
BECK Brandon E.		2018	1	1	UnitedStatesv.Davis
BHABHA Ishan		2018	1	1	Biestek
BLAND Paul F.		2018	3	1	Home
BLATT Lisa S.		1996	60	4	Atlantic; BNSF; Carpenter; Romag
BOND Jonathan C.	oui	2017	6	1	Shular

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
BONDEROFF Samuel		2019	1	1	Retirement
BONDURANT Emmet		1964	4	1	Rucho
BORGHESAN Dario		2018	1	1	Nieves
BOUTROUS Theodore J. Jr.		2010	4	1	Cochise
BRINKMANN Beth S.		1994	26	1	Return
BRYN Brenda G.		2018	1	1	Stokeling
BURGESS Brian T.		2019	2	2	Banister; Lomax
BURSCH John J.		2010	12	1	R.G
CAKMIS Rosemary T.		2018	1	1	Rehaif
CARVIN Michael A.		1996	9	1	American
CENDALI Dale M.		2002	2	1	Lucky
CHAITEN Louis A.		2018	1	1	Gamble
CHARNES Adam H.		2019	1	1	Thryv

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
CHEMERINSKY Erwin		2002	7	2	Comcast; Franchise
CHU Morgan		2019	1	1	Peter
CITRON ERIC F.		2019	1	1	Georgia
CLEMENT Paul D.	oui	2001	98	8	Maine; NewYorkStateRifle; Parker; Retirement; Rimini; Rucho; VirginiaHouse. United States Forest Service
COLE David D.		1994	6	1	R.G
COOPER Charles J.		1985	8	1	VirginaUranium
CROUSE Toby		2019	2	2	Kahler; Kansasv.Glover
CURRAN Christopher M.		2013	3	2	Republic; Opati
DAVIS Jason		2018	1	1	Flowers
DE LEEUW Michael B.		2018	1	1	Manhattan
DEARING Richard P.		2019	1	1	NewYorkStateRifle
DUNHAM Griffin S.		2019	1	1	Ritzen
DVORETZKY Shay		2009	12	5	Air; GE; Merck; Rotkiske; Tennessee

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
ELIAS Marc E.		2015	4	1	VirginaHouse
ELICKSON Jenny		2018	1	1	Mont
ELLIS Jonathan Y.	oui	2017	6	1	Thryv
ESTRADA		1992	26	1	Comcast
FEIGIN Eric J.	oui	2010	23	3	Kelly; UnitedStatesv.Davis; United States versus Sineneng-Smith
FINDLEY Matthew T.		2015	2	1	Sturgeon
FISHER Jeffrey		2003	41	3	Jam; Ramos; UnitedStatesv.Stitt
FISHER Thomas M.		2005	4	1	Timbs
FRANK Theodore H.		2018	1	1	Frank
FREDERICK David C.		1996	55	5	Apple; BNSF; Dutra; Merck; Parker
GANT Scott E.		2017	2	1	Rotkiske
GARRE Gregory G.		2000	44	1	Emulex
GENERAL FRANCISCO	oui	2013	20	6	Babb; DepartmentOfCommerce; DepartmentOfHomelandSecurity; Kisor; R.G; Seila Law

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
GENERAL SCHMIDT Derek		2013	3	1	Kansasv.Garcia
GERSHENGORN Ian H.		2005	13	1	Carpenter
GEYSER Daniel L.		2016	9	5	Emulex; Henry; Obduskey; Taggart; Thryv
GOLDSTEIN Thomas C.		1998	43	2	Air; CITGO
HACKER Jonathan D.		2015	2	2	GE
HALLWARD-DRIEMEIER Douglas		2005	17	1	Mission
HARA Glenn L.		2018	1	1	PDR
HARRINGTON Sarah E.		2009	20	1	Kansasv.Glover
HARRIS Jeffrey M.		2019	1	1	Bostock
HAWKINS Kyle D.	oui	2018	2	1	Banister
HEIM Robert		2018	1	1	Lorenzo
HENKIN David L.		2019	1	1	County

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d' <i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d' <i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
HERSTOFF Jonathan A.		2017	2	1	Nutraceutical
HEYTENS Toby J.		2007	10	2	Mathena; Virginia Uranium
HICKS George W.		2018	1	1	Herrera
HINKEL Andrew R.		2018	1	1	Mitchell
HO Dale E.		2018	1	1	Department of Commerce
HOCHMAN Robert		2008	2	1	Bucklew
HOTTOT Wesley P.		2018	1	1	Timbs
HUESTON John		2018	1	1	Nutraceutical
HUGHES Paul		2015	8	5	Guerrero-Lasprilla; Kansas v. Garcia; Manhattan; Nasralla Kisor;
HUSTON Michael R.	oui	2017	5	1	Rodriguez
JAY William M.		2007	17	1	Helsin
JOHNSON Joshua S.		2019	1	1	Georgia
JOHNSON Sheri Lynn (femme)		2018	1	1	Flowers
JORGENSEN Kenneth K.		2018	1	1	Garza

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
JURSS Hannah S.		2018	1	1	Mitchell
KARLAN Pamela S.		1990	9	1	Bostock
KATYAL Neal K.		2005	41	4	American; McDonough; McKinney; Romag
KEDEM Allon	oui	2014	11	1	Rehaif
KIMBERLY Michael B.		2015	6	3	Lamone; Lucky; Smith
KNEEDLER Edwin S.	oui	1979	139	3	Azar; Maine; Sturgeon
KNEPPER John G.		2018	1	1	Herrera
KOMER Richard D.		2019	1	1	Espinoza
LAMKEN Jeffrey A.		1997	24	1	Frank
LEHMAN James K.		2019	1	1	Ritzen
LEVY Michael	oui	2019	1	1	Kelly
LIN Elbert		2019	1	1	County
LIU Frederick	oui	2015	6	3	Barton; Guerrero-Lasprilla; Stokeling
LOEB Robert M.		2017	2	1	Food
LUNN William D.		2018	1	1	UnitedStatesv.Haymond

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
MALONE Vanessa F.		2018	1	1	Mont
MARTINEZ Roman		2014	8	1	Babb
MARWELL Jeremy C.		2018	1	1	Quarles
MAYFIELD III Earl N.		2018	1	1	Cochise
MELKONIAN Raffi		2018	1	1	Fort
MENDEZ-COLBERG Jessica		2019	1	1	Financial
MICHEL Christopher G.	oui	2017	6	1	Lorenzo
MILLER Monica L.	oui	2018	1	1	American
MONGAN Michael J.		2019	1	1	DepartmentOfHomelandSecurity
MURRILL Elizabeth		2019	1	2	Ramos; June Medical
O'CONNELL ADAMS Ann	oui	2010	21	1	Tacker
O'CONNOR Thomas J.		2018	1	1	McDonough
OLSON Theodore B.	oui	1983	64	1	DepartmentOfHomelandSecurity; Financial

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
O'NEIL David A.		2018	1	1	North
ORTEGA Randolph J.		2016	2	1	Hernandez
ORTIZ Daniel R.		2008	6	1	Culbertson
PALMORE Joseph R.		2010	11	1	Atlantic; Thole
PANNER Aaron M.		2008	6	1	Fourth
PARK Ryan		2019	1	1	Allen
PERRY Mark A.		2004	8	1	Rimini
PHILLIPS Carter G.		1981	87	1	CITGO; PDR; Tennessee
PINCUS Andrew J.		1984	29	1	Frank; Lamps; Monasky
PURCELL Noah		2017	2	1	Washington
RATNER Morgan L.	oui	2018	6	1	Holguin-Hernandez
REICH Mitchell P.		2019	1	1	Rodriguez
RIGGS Allison J.		2018	1	1	Rucho
ROSENBERG Lawrence D.		2018	1	1	Dawson
ROSS Erica L.	oui	2017	7	2	CITGO; UnitedStatesv.Stitt
ROTH Jacob M.		2019	1	1	Kelly
ROUSE Franklin Taylor		2018	1	1	Thacker

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
SAHARSKY Nicole A.		2007	30	1	Taggart
SAUER D. John		2018	1	1	Bucklew
SAWCHAK Matthew W.		2018	1	1	North
SCHRUP Sarah		2018	1	1	Kahler
SEE Lindsay S.		2018	1	1	Dawson
SHAFFER Derek L.		2019	1	1	Allen
SHAH Pratik A.		2008	15	1	Azar
SHANMUGAM Kannon K.		2004	28	5	Helsinn; Henry; Obduskey; Republic; Seila Law
SINZDAK Colleen E. Roh		2018	1	1	Fort
SKINNER Oramel H.		2019	1	1	McKinney
SOMMER John R.		2018	1	1	Iancu
SPINELLI Danielle		2007	7	2	Mathena; Mission
STEWART Malcom L.	oui	1993	91	4	Iancu; Peter; Return; Liu
STRIS Peter K.		2005	9	2	Fourth; Thole

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
SULLIVAN Steven M.		2015	3	1	Lamone
SUMMA Richard M.		2019	1	1	Shular
TAYRANI Amir C.		2019	1	1	Monasky
TRIPP Zachary D.	oui	2014	11	2	Nielsen; Quarles
TURNER Kendall		2019	1	2	Holguin-Hernandez
UNDERWOOD Barbara D.		1997	21	1	DepartmentOfCommerce
UNIKOWSKY Adam G.		2015	9	3	Barton; Espinoza; Washington
VERCOSKI Michele M.		2018	1	1	Lamps
VERRILLI Donald B.		1995	51	3	Financial; Intel; Jam
VLADECK Stephen I.		2017	3	1	Hernandez
WALL Daniel		2018	1	1	Apple
WALL Jeffrey B.		2008	27	1	Financial
WANG Cecillia D.		2018	1	1	Nielsen
WAXMAN Seth P.		1992	79	2	Dutra; Franchise

Avocat	Amicus (oui ou non)	Date du premier <i>oral argument</i>	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême avant mars 2020	Nombre d'<i>oral arguments</i> à la Cour suprême dans le corpus	Affaire(s) où l'avocat est présent (hors amicus)
WESSLER Matthew W.H.		2012	4	1	Intel
WILSON Zane D.		2018	1	1	Nieves
YANG Anthony A.	oui	2007	32	3	Biestek; Culbertson; United States Forest Service
YOUNG Evan A.		2018	2	1	Food
GELERNT Lee		2010	2		Department of Homeland Security
RIKELMAN Julie		2019	1	1	June Medical
RAPAWY Gregory G.		2019	1	1	Liu
GUARNIERI Matthew	oui	2019	3	1	Nasralla
McGILL Matthew D.		2015	2	1	Opati
OLSON Eric R.		2019	1	1	Lomax
KELLOGG Michael K.		1986	11	1	United States Forest Service
FLEMING Mark C.		2010	6	1	United States versus Sineneng-Smith

Annexe 3

Liste des fichiers du corpus C1 et affaires correspondantes :

	Nom du fichier dans le corpus C1	Nom de l'affaire correspondante
1	Air	Air & Liquid Systems Corp. v. DeVries
2	Allen	Allen v. Cooper
3	American	American Legion v. American Humanist Ass.
4	Apple	Apple Inc. v. Pepper
5	Atlantic	Atlantic Richfield Co. v. Christian
6	Azar	Azar v. Allina Health Services
7	BNSF	BNSF R. Co. v. Loos
8	Babb	Babb v. Wilkie
9	Banister	Banister v. Davis
10	Barton	Barton v. Barr
11	Biestek	Biestek v. Berryhill
12	Bostock	Bostock v. Clayton County & Attitude Express v. Zarda
13	Bucklew	Bucklew v. Precythe
14	CITGO	CITGO Asphalt Refining Co. v. Frescati Shipping Co.
15	Carpenter	Carpenter v. Murphy
16	Cochise	Cochise Consultancy, Inc. v. United States, ex rel. Hunt
17	Comcast	Comcast Corp. v. National Ass. of African American-Owned Media
18	County	County of Maui v. Hawaii Wildlife Fund
19	Culbertson	Culbertson v. Berryhill
20	Dawson	Dawson v. Steager
21	DepartmentOfCommerce	Department of Commerce v. New York
22	DepartmentOfHomelandSecurity	Department of Homeland Security v. Regents of Univ. of Cal.
23	DepartmentofHomelandSecurityVsThuraissigiam	Department of Homeland Security v. Thuraissigiam

24	Dutra	Dutra Group v. Batterton
25	Emulex	Emulex Corp. v. Varjabedian
26	Espinoza	Espinoza v. Montana Dept. of Revenue
27	Financial	Financial Oversight and Management Bd. for Puerto Rico v. Aurelius Investment, LLC
28	Flowers	Flowers v. Mississippi
29	Food	Food Marketing Institute v. Argus Leader Media
30	Fort	Fort Bend County v. Davis
31	Fourth	Fourth Estate Pub. Benefit Corp. v. Wall-Street.com, LLC
32	Frank	Frank v. Gaos
33	Franchise	Franchise Tax Bd. of Cal. v. Hyatt
34	GE	GE Energy Power Conversion France SAS, Corp. v. Outokumpu Stainless USA, LLC
35	Gamble	Gamble v. United States
36	Garza	Garza v. Idaho
37	Georgia	Georgia v. Public.Resource.Org, Inc.
38	Guerrero-Lasprilla	Guerrero-Lasprilla v. Barr
39	Helsinn	Helsinn Healthcare S.A. v. Teva Pharmaceuticals USA, Inc.
40	Henry	Henry Schein, Inc. v. Archer & White Sales, Inc.
41	Hernández	Hernández v. Mesa
42	Herrera	Herrera v. Wyoming
43	Holguin-Hernandez	Holguin-Hernandez v. United States
44	Home	Home Depot U. S. A., Inc. v. Jackson
45	Iancu	Iancu v. Brunetti
46	Intel	Intel Corp. Investment Policy Comm. v. Sulyma
47	Jam	Jam v. International Finance Corp
48	June	June Medical Services L.L.C. v. Russo
49	Kahler	Kahler v. Kansas
50	Kansasv.Garcia	Kansas v. Garcia
51	Kansasv.Glover	Kansas v. Glover
52	Kelly	Kelly v. United States
53	Kisor	Kisor v. Wilkie
54	Lamone	Lamone v. Benisek
55	Lamps	Lamps Plus, Inc. v. Varela

56	Liu	Liu v. SEC
57	Lomax	Lomax v. Ortiz-Marquez
58	Lorenzo	Lorenzo v. SEC
59	Lucky	Lucky Brand Dungarees, Inc. v. Marcel Fashions Group, Inc.
60	Maine	Maine Community Health Options v. United States
61	Manhattan	Manhattan Community Access Corp. v. Halleck
62	Mathena	Mathena v. Malvo
63	McDonough	McDonough v. Smith
64	McKinney	McKinney v. Arizona
65	Merck	Merck Sharp & Dohme Corp. v. Albrecht
66	Mission	Mission Product Holdings, Inc. v. Tempnology, LLC
67	Mitchell	Mitchell v. Wisconsin
68	Monasky	Monasky v. Taglieri
69	Mont	Mont v. United States
70	Nasrallah	Nasrallah v. Barr
71	NewYorkStateRifle	New York State Rifle & Pistol Assn., Inc. v. City of New York
72	Nielsen	Nielsen v. Preap
73	Nieves	Nieves v. Bartlett
74	North	North Carolina Dept. of Revenue v. Kimberley Rice Kaestner 1992 Family Trust
75	Nutraceutical	Nutraceutical Corp. v. Lambert
76	Obduskey	Obduskey v. McCarthy & Holthus LLP.
77	Opati	Opati v. Republic of Sudan
78	PDR	PDR Network, LLC v. Carlton & Harris Chiropractic, Inc.
79	Parker	Parker Drilling Management Service, Ltd. v. Newton
80	Peter	Peter v. NantKwest, Inc.
81	Quarles	Quarles v. United States
82	R.G	R.G. & G.R. Harris Funeral Homes, Inc. v. EEOC
83	Ramos	Ramos v. Louisiana
84	Rehaif	Rehaif v. United States
85	Republic	Republic of Sudan v. Harrison

86	Retirement	Retirement Plans Comm. of IBM v. Jander
87	Return	Return Mail, Inc. v. Postal Service
88	Rimini	Rimini Street, Inc. v. Oracle USA, Inc.
89	Ritzen	Ritzen Group, Inc. v. Jackson Masonry, LLC
90	Rodriguez	Rodriguez v. FDIC
91	Romag	Romag Fasteners, Inc. v. Fossil, Inc.
92	Rotkiske	Rotkiske v. Klemm
93	Rucho	Rucho v. Common Cause
94	Seila	Seila Law LLC v. Consumer Financial Protection Bureau
95	Shular	Shular v. United States
96	Smith	Smith v. Berryhill
97	Stokeling	Stokeling v. United States
98	Sturgeon	Sturgeon v. Frost
99	Taggart	Taggart v. Lorenzen
100	Tennessee	Tennessee Wine and Spirits Retailers Assn. v. Blair
101	Thacker	Thacker v. TVA
102	Thole	Thole v. U. S. Bank, N. A.
103	Thryv	Thryv, Inc. v. Click-To-Call Technologies, LP
104	Timbs	Timbs v. Indiana
105	UnitedStatesForestServiceVsCowpasture	United States Forest Service v. Cowpasture River Preservation Ass'n
106	United Statesv.Davis	United States v. Davis
107	UnitedStatesv.Stitt	United States v. Stitt
108	UnitedStatesVsSinenengSmith	United States v. Sineneng-Smith
109	UnitedStatesv.Haymond	United States v. Haymond
110	VirginiaHouse	Virginia House of Delegates v. Bethune-Hill
111	VirginiaUranium	Virginia Uranium, Inc. v. Warren
112	Washington	Washington State Dept. of Licensing v. Cougar Den, Inc.

Annexe 4

Exemples de questions types posées aux avocats lors des entretiens :

1. Présentation personnelle

- Very briefly, what training did you receive to become a lawyer?
- What was the process to become a Supreme Court bar member and what does being a member of the Supreme Court bar mean to you?
- Does your firm specialize in appellate cases ?
- Can you tell me about your clerkship for Justice X ?

2. En amont des *oral arguments*

- For the Supreme Court cases you argued or those you worked on, what was the legal process to get the case examined by the Court?
- What is in the brief you send to the Court ? Is there the argumentation skeleton of what you'd say in your argument ?
- How do you prepare answering questions during oral argument?
- Do you prepare alone or with a team?
- Who decides which lawyer will argue before the Court, and why?

3. Les *oral arguments* que vous avez plaidé devant la Cour

- What did it mean to you to argue before the highest court in the USA?
- How would you describe an oral argument to a layperson ? (Would you describe it as a conversation, an interrogation... ?)
- Did you feel like the OA you argued actually made a difference in the final decision?
- Does your argument differ a lot from the written brief ? Is it an oral/short version of the brief ?

- Do you think that the decorum, the protocol, the ritualistic elements, etc, make pleading before the Supreme court a particularly intimidating experience?
- When you say “we” in the argument, who are you referring to?

4. Relations avec les autres acteurs des *oral arguments*

- Do you personally know the justices, or have you ever had interactions with some justices before arguing?
- Do you think that justices treat attorneys differently, depending on their familiarity with the attorney or their reputation?
- Generally speaking, do you feel as if the justices are trying to help you, to trick you or to remain neutral during oral arguments?
- Are you under the impression that as a lawyer, you are more polite, less blunt than the justices, for example when you want to tell them that you think they are wrong?
- Do you personally know other lawyers who regularly argue before the Court? If so, can you tell me more about your professional relationship with them?
- Lawrence Wrighstman, a psychology professor, wrote books on the US Supreme Court in which he states that oral arguments are “a conversation between a superior and their subordinate”. Would you say that this statement is accurate?

Annexe 5

Formulaire de consentement envoyé aux avocats pour la réalisation des entretiens :

Margaux Guillerit



Consent to Participate in Research

1. DESCRIPTION

Project Title: PhD dissertation – “A corpus linguistics analysis of the argumentation of attorneys and justices in Supreme Court oral arguments (2018-2020)”

Population: Attorneys, interview

Researcher: Margaux Guillerit, CLILLAC-ARP, Université de Paris, FRANCE

Researcher Contact: m.gaux15@gmail.com Margaux.Guillerit@univ-paris-diderot.fr

You are being asked to take part in a research study. Please carefully look over the information given to you on this form. Please ask questions about any of the information you do not understand before you decide to agree to take part.

Why is this research being done?

The reason for this research is to help me for my PhD dissertation. My PhD dissertation focuses on the way lawyers and justices argue during the US Supreme Court oral arguments (from 2018 to 2020), and what this tells us about the power dynamics in the courtroom. I am trying to determine how attorneys and justices use language to take a stance and argue their case during oral arguments. You are being asked to participate because you are an attorney and argued before the US Supreme Court.

How long will it take?

The interview should last between 45 and 60 minutes.

What will I do if I decide to take part?

If you agree to be in this research, you will be asked to answer questions about 4 main topics: your career as an attorney, the elements surrounding the preparation of the briefs for Supreme Court cases, details about the oral argument(s) you argued before the Supreme Court and the power dynamics in the courtroom and your relationship (if any) with the other lawyers who argue before the Supreme Court and the justices.

What happens to the information collected?

- Information collected for this research will be used to help me analyze the transcripts of oral arguments.
- You will be asked in the section below what I am allowed to do with the collected information.
- Your contribution will be anonymized.
- Depending on your answers to the form below, I may quote you in my manuscript, scientific articles and presentations.
- When the transcription is done, the video and/or audio files will be deleted.

How will my privacy and data be protected?

I will take measures to protect your privacy, including anonymizing your contribution. Despite taking steps to protect your privacy, I can never fully guarantee that your privacy will be protected. My PhD advisors and the members of my thesis committee may have access to the transcript.

What if I want to stop my part in this research?

Your part in this study is voluntary. You do not have to take part in this study, but if you do, you may stop at any time. You have the right to choose not to take part in any study activity or completely stop at any point.

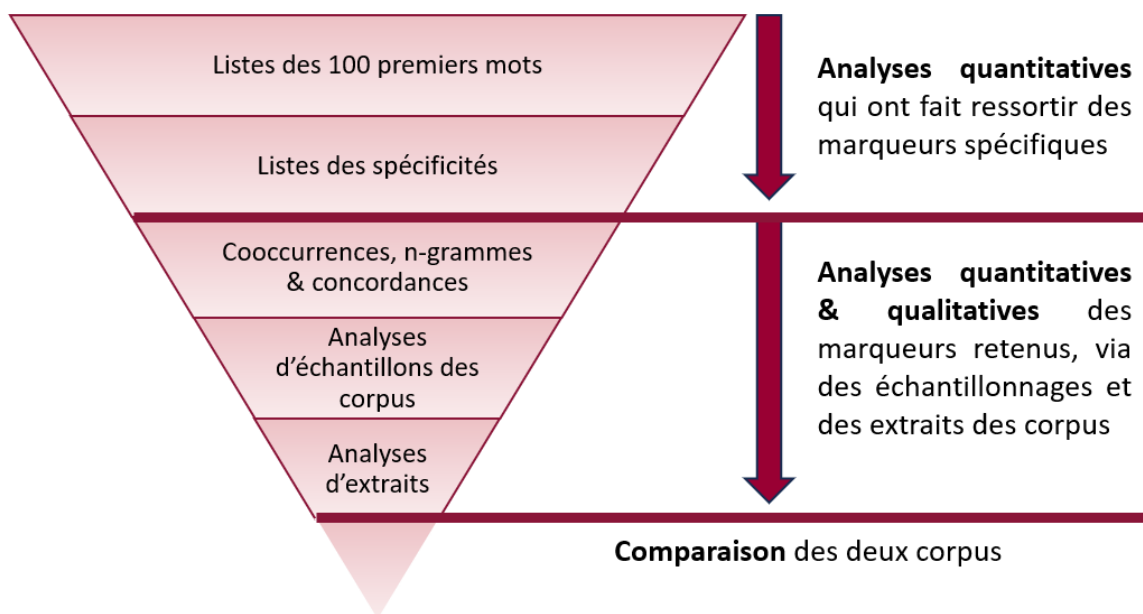
2. PARTICIPATION AND WRITTEN RECORDS RELEASE CONSENT FORM

- I consent to join in this study
☐YES ☐NO
- I agree with the information collected being used for research purposes
☐YES ☐NO
- I agree with being recorded during the interview
☐YES ☐NO
- I agree with the researcher transcribing the interview.
☐YES ☐NO
- The researcher can use quotes from the transcripts in her manuscript and in other scientific publications and presentations.
☐YES ☐NO

Name of Participant**Signature of Participant****Date**

Annexe 6

Représentation schématique de la méthode d'exploitation des corpus, dite de l'entonnoir :



Annexe 7

Listes des cent premiers mots dans les corpus JU-LOC et AV-LOC :

Rang	Corpus AV-LOC			Corpus JU-LOC		
	Mot	Fréquence brute	Fréquence PMM	Mot	Fréquence brute	Fréquence PMM
1	the	43760	54469	,	25485	54555
2	,	42707	53158	the	20489	43860
3	.	32531	40492	.	17196	36811
4	that	24785	30850	...	14712	31494
5	...	21115	26282	that	13428	28745
6	to	19197	23895	to	10780	23076
7	of	16799	20910	you	9214	19724
8	a	14795	18416	a	8539	18279
9	is	13145	16362	I	8200	17554
10	in	12740	15858	of	7781	16657
11	I	11206	13948	it	7487	16027
12	and	11119	13840	is	7150	15306
13	's	11071	13780	?	7138	15280
14	it	10793	13434	's	6693	14328
15	you	6357	7913	and	5568	11919
16	this	6225	7748	in	5325	11399
17	And	5931	7382	n't	4071	8715
18	not	5869	7305	do	3579	7661
19	think	5447	6780	have	3236	6927
20	was	4892	6089	what	3212	6876
21	be	4773	5941	not	3159	6762
22	for	4401	5478	we	3154	6752
23	n't	4366	5434	this	3141	6724
24	would	4357	5423	if	2734	5853
25	have	4344	5407	be	2649	5671
26	we	4228	5263	And	2607	5581
27	there	4164	5183	there	2561	5482
28	on	3752	4670	would	2354	5039
29	do	3621	4507	[JUSTICE SOTOMAYOR]	2294	4911
30	Court	3618	4503	was	2262	4842

31	as	3539	4405	but	2224	4761
32	are	3523	4385	on	2170	4645
33	they	3470	4319	're	2160	4624
34	if	3294	4100	they	2123	4545
35	what	3122	3886	or	2042	4371
36	with	3025	3765	for	2024	4333
37	at	2915	3628	are	1966	4209
38	has	2844	3540	[JUSTICE BREYER]	1934	4140
39	an	2794	3478	But	1867	3997
40	or	2746	3418	So	1839	3937
41	case	2720	3386	your	1803	3860
42	because	2597	3233	can	1689	3616
43	So	2541	3163	with	1651	3534
44	but	2428	3022	say	1644	3519
45	The	2395	2981	as	1625	3479
46	"	2378	2960	about	1617	3461
47	It	2227	2772	think	1604	3434
48	which	2160	2689	[JUSTICE KAVANAUGH]	1582	3387
49	about	2130	2651	[CHIEF JUSTICE ROBERTS]	1557	3333
50	're	2113	2630	just	1478	3164
51	can	2061	2565	[JUSTICE KAGAN]	1452	3108
52	by	1948	2425	[JUSTICE GORSUCH]	1432	3065
53	(1938	2412	[JUSTICE ALITO]	1431	3063
54)	1938	2412	know	1384	2963
55	all	1925	2396	does	1362	2916
56	Congress	1900	2365	an	1342	2873
57	Justice	1874	2333	right	1342	2873
58	Your	1862	2318	at	1339	2866
59	But	1799	2239	"	1284	2749
60	Honor	1799	2239	Well	1281	2742
61	no	1788	2226	'm	1272	2723
62	just	1729	2152	question	1244	2663
63	Well	1703	2120	case	1242	2659
64	law	1695	2110	has	1132	2423

65	does	1687	2100	one	1132	2423
66	here	1672	2081	because	1106	2368
67	one	1640	2041	all	1104	2363
68	from	1636	2036	mean	1062	2273
69	under	1635	2035	other	984	2106
70	so	1583	1970	why	983	2104
71	That	1579	1965	which	978	2094
72	state	1555	1936	going	957	2049
73	were	1526	1899	did	950	2034
74	question	1521	1893	It	946	2025
75	did	1487	1851	so	936	2004
76	said	1440	1792	said	927	1984
77	say	1437	1789	he	923	1976
78	court	1420	1767	no	914	1957
79	when	1402	1745	how	911	1950
80	could	1348	1678	You	892	1909
81	where	1343	1672	by	869	1860
82	other	1325	1649	me	869	1860
83	know	1312	1633	law	861	1843
84	then	1276	1588	then	853	1826
85	those	1267	1577	could	851	1822
86	statute	1260	1568	Mr	850	1820
87	any	1248	1553	state	827	1770
88	going	1235	1537	from	816	1747
89	government	1232	1533	who	813	1740
90	had	1228	1529	[JUSTICE GINSBURG]	807	1728
91	our	1152	1434	The	804	1721
92	cases	1141	1420	says	786	1683
93	like	1122	1397	were	776	1661
94	rule	1107	1378	here	767	1642
95	been	1075	1338	when	761	1629
96	point	1063	1323	where	746	1597
97	very	1060	1319	What	743	1591
98	whether	1049	1306	That	723	1548
99	he	1020	1270	Justice	695	1488
100	out	1011	1258	should	693	1483