

*La normativité des actes de parole,
Le cas de la promesse*

Grenoble, le 22 avril 2009.

Bruno Ambroise, CNRS (CURAPP – ESS, UMR 6054),
bruno.ambroise@u-picardie.fr

En promettant de faire une certaine action, en étant d'accord pour la faire, ou en s'engageant à la faire, nous semblons créer ou amener à l'existence l'obligation de la faire, à tel point que promettre semble ne revenir qu'à s'obliger soi-même, c'est-à-dire à se rendre soi-même obligé, de la faire, et l'assertion selon laquelle « Je dois tenir mes promesses », tout comme « Je ne dois pas voler », ne semble être qu'un simple pléonasme.

(H. A. Prichard, « The Obligation to Keep a Promise », in *Moral Writings*, p. 257)

Si on l'aborde du point de vue qui semble être le plus naturel, du point de vue moral, la promesse est immédiatement considérée comme étant un acte qui engage à travers l'obligation prise de la réaliser. Herbert Hart considère ainsi que : « Les promesses forment l'exemple évident d'obligation *morale*. Lorsque nous promettons, nous utilisons tout un ensemble de procédures précises afin de modifier la situation morale [...] Nous exerçons un pouvoir, donné par des règles, permettant de changer les relations morales. »¹ Ainsi, lorsque je promets de faire la vaisselle, je (me) crée l'obligation morale de faire la vaisselle – c'est là que réside son caractère d'acte (de parole). Faire une promesse, ce serait agir en s'engageant moralement à faire une action que l'on a dit que l'on fera. En témoigne le fait que l'on dit souvent, du moins aux petits enfants, qu'il n'est pas bien de ne pas tenir ses promesses.

Pour emprunter maintenant à Geoffrey Warnock² une sorte de phénoménologie de la promesse, on promet précisément quand la personne à qui l'on promet veut s'assurer que l'on fera de manière obligatoire ce que l'on a dit que l'on ferait. Si la personne ne veut pas s'assurer de l'obligation portée sur la parole

¹ H. L. A. Hart, « Legal and Moral Obligations », in A. I. Melden (Ed.), *Essays in Moral Philosophy*, Seattle : University of Washington Press, 1958, p. 101. Voir aussi D. Hume, *Traité de la nature humaine III, La morale, section V*, trad. fr. Ph. Saltel, Paris : GF-Flammarion, 1993, p. 124 : « Si nous pensions que les promesses n'avaient pas d'obligation morale, nous n'éprouverions jamais aucune inclination à les observer. »

² G. J. Warnock, *The Object of Morality*, London : Methuen, 1971, chapt. 7 « Obligations », pp. 94-117.

du locuteur, alors il n'est pas besoin que celui-ci promette : ce dernier peut simplement dire qu'il va faire telle ou telle chose, sans par là prendre un engagement (ou du moins un engagement de ce type). Celui qui promet acquiert par contre *l'obligation* de faire ce à quoi il s'est engagé ; contrairement à celui qui a simplement exprimer l'intention de faire quelque chose, celui qui a promis ne peut pas simplement changer d'avis. D'une certaine façon, il est contraint à faire ce qu'il a promis, la promesse exerçant bien, semble-t-il, une force *contraignante*. Mais comment cela est-il possible ? Comme le dit Warnock, « qu'est-ce qui, dans la promesse, génère de façon mystérieuse une sorte particulière d'engagement à agir d'une façon spécifique³ ? »

1 – La promesse comme engagement sincère (et donc moral) : la clause de sincérité

Est-ce un *sujet* qui prend la décision de s'obliger à faire ce qu'il a dit qu'il ferait ? C'est une première position⁴, qui fait reposer l'engagement pris lors de la promesse sur une décision personnelle de celui qui promet, laquelle repose à son tour sur *l'intention* de tenir la promesse. Puisque promettre semble en effet être un engagement de la part du locuteur à travers ce qu'il dit, il semble immédiatement que celui-ci doive avoir *l'intention* de tenir ce qu'il dit pour réaliser une vraie promesse. On dira généralement qu'un acte de promesse n'est pas vraiment accompli si le locuteur n'avait pas derrière (ou « dans sa tête ») l'intention de la tenir, de telle manière qu'on réduit son efficacité à l'engagement qu'y est alors pris par le locuteur, analysé en termes de sincérité. Compris en ces termes, l'engagement pris au cours d'une promesse est alors de type moral : c'est la sincérité du promettant qui est moralement engagée lorsqu'il promet et c'est la moralité supposée de l'agent qui vient en fin de compte garantir l'engagement pris (la preuve étant qu'un agent immoral ne tient pas ses promesses, et vice-versa). Cette

³. *Ibid.*, p. 99.

⁴. Je dois de rappeler qu'elle est régulièrement critiquée depuis Hume, qui avait remarqué que s'engager soi-même à quelque chose n'a aucun caractère contraignant, car je suis libre de défaire cet engagement n'importe quand. Autrement dit, sauf à supposer une moralité inexplicée de ma part, alors la promesse explicée comme un engagement personnel n'a aucune valeur engageante « objective » et n'a donc pas de valeur promissive. C'est pourquoi dans sa logique, Hume considère qu'on ne peut pas fonder la promesse sur la simple volonté du prometteur et qu'on ne peut donc absolument pas fonder un contrat (social ou non) sur la promesse. Car il faut encore expliquer la valeur engageante de la promesse, qui, selon Hume, ne peut précisément résulter que d'une convention. Voir D. Hume, *Traité de la nature humaine, livre 3 : la morale*, section 5, trad. fr. de Ph. Saltel, Paris, GF-Flammarion,

analyse est devenue le cadre-type de l'analyse de la promesse⁵ (tout à la fois que le paradigme de l'analyse des actes de parole en général).

Si on se place dans le cadre de la théorie des actes de parole, on retrouve ce type de conception. En effet, parmi les conditions de réussite de la promesse comprise comme acte de parole, telles par exemple que les énumère Searle, figurent ce qu'on peut appeler des « clauses de sincérité ». Il convient ainsi de promettre sincèrement pour promettre véritablement (en plus de dire que l'on promet). Il semble alors que lorsque un locuteur promet, il doit avoir *l'intention* de promettre, comme condition de réussite de sa promesse, qui n'est une promesse qu'à être *morale*⁶. Searle fait fond sur cet aspect des promesses pour donner, dans le cadre de son analyse des actes de parole, un rôle important aux intentions, qui semblent être *logiquement déterminantes de la promesse véritable, laquelle semble automatiquement être une promesse moralement engageante*⁷ :

Si un locuteur *L* prononce la phrase *T* en présence d'un auditeur *A*, *T* étant employé littéralement, *L* fait à *A* la promesse sincère et sans défaut *p* si les conditions [...] suivantes sont remplies :

[...] 6. *L* a l'intention d'effectuer *C*.

La différence entre promesse sincères et promesses non-sincères réside en ceci : dans le cas des promesses sincères, le locuteur a l'intention d'effectuer l'acte promis, dans le cas des promesses non-sincères, il n'a pas l'intention de l'effectuer. [...] J'appellerai cette condition : *la condition de sincérité*.

7. L'intention de *L* est que l'énoncé de *T* le mette dans l'obligation d'effectuer *C*.

La caractéristique essentielle d'une promesse est qu'elle consiste, pour le locuteur, à contracter l'obligation d'accomplir un certain acte. [...] Il est cependant clairement nécessaire d'avoir cette intention pour faire une promesse, car si un locuteur peut démontrer qu'il n'avait pas cette intention en prononçant telle phrase, il peut alors prouver qu'il ne s'agissait pas d'une promesse. [...] J'appelle cette condition : *la condition essentielle*.⁸

⁵. Voir par exemple T. M. Scanlon, *What we owe to each other*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1998. Voir aussi, pour une recension et une critique de ce type de position, H. Sheinman, « Promise as Practice Reason », *Acta Analytica*, N° 23, 2008, pp. 287-318.

⁶. Pour ceux qui en douteraient, Searle ajoute : « *L'obligation de tenir sa promesse ne dérive pas de l'institution de la promesse*. Lorsque je fais une promesse, l'institution de la promesse n'est que le *moyen*, l'outil que j'utilise pour créer une raison. L'obligation de tenir sa promesse dérive du fait qu'en promettant, je me crée de manière libre et volontaire, une obligation. Le libre exercice de la volonté peut contraindre la volonté, et c'est une vérité logique qui n'a rien à voir avec les 'institutions' », in *Rationality in Action*, Cambridge, Mass. : MIT Press, 2001, p. 198.

⁷. Je précise que je vais à l'encontre une certaine lecture qui veut trouver chez Searle une conception conventionnaliste de la promesse. Searle admet certes que l'énoncé de promesse vaut conventionnellement comme réalisation de promesse, mais il ajoute que les seules véritables promesses sont celles qui sont faites avec l'intention de les tenir (condition 7). Dès lors, il est obligé de recourir à une caractérisation intentionnelle de la promesse dont, je vais le montrer par la suite, on peut très bien se passer.

⁸. J. R. Searle, *Speech Acts, An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge, Mass. : Cambridge University

Suivant cette analyse, il convient d'introduire les intentions comme des conditions déterminantes de la promesse, puisque c'est en raison de leur présence, ou de leur absence, que l'on s'engage vraiment ou pas (si je n'ai pas l'intention de tenir ma promesse quand je la fais, alors je n'ai pas vraiment promis !). En effet, la promesse se définit essentiellement par l'engagement du locuteur auquel sa réalisation conduit (tel est l'objet propre de la promesse) ; dès lors, la présence de l'intention, qu'elle suppose, est nécessairement requise pour réussir à promettre. De telle sorte que, chez Searle, la « condition de sincérité » se transforme en définitive en condition essentielle, dès lors qu'on comprend que « la condition essentielle » n'est jamais en quelque sorte que *l'expression* de la condition de sincérité⁹. Si, par exemple, je dis : « Je te promets qu'on se marie dès que je reviens de la guerre », mais que je n'ai absolument pas l'intention de me marier avec toi après la guerre, alors, en fait, je n'ai pas fait une promesse. Ma sincérité n'étant pas engagée, l'acte de parole n'est pas celui de la promesse. C'est pourquoi on peut, me semble-t-il, légitimement dire qu'il n'y a chez Searle que des promesses morales (les autres énoncés visant à promettre n'étant finalement pas des promesses)

Plus exactement, comme la condition de sincérité consiste dans la présence requise d'une intention par laquelle on s'engage à faire ce qu'on dit qu'on va faire en disant qu'on va le faire, l'engagement propre de la promesse est en fait pris *au niveau intentionnel* et n'existe pas si ce niveau est absent. Il est alors bien évident, dans ce cas, que si je ne pense pas tenir ma promesse – si donc je ne suis pas moral en la prononçant –, je ne promets pas. Searle remarque pourtant bien que les promesses non-sincères sont aussi des promesses¹⁰, du moins « formellement », et il en donne l'analyse suivante :

En faisant une promesse non-sincère, le locuteur n'a pas toutes les intentions qui correspondent à la promesse sincère ; en particulier, il lui manque l'intention d'accomplir l'acte promis. Cependant, il prétend avoir cette intention. Et c'est précisément parce qu'il *prétend* avoir des intentions qu'il n'a pas réellement, que nous décrivons son acte comme insincère.

Une promesse entraîne l'expression d'une intention, qu'elle soit, ou non, sincère. [...] je

Press, 1969 ; trad. fr. de H. Pauchard, *Les actes de langage*, Paris, Hermann, 1972, p. 102.

⁹. Il est en effet très difficile de considérer que la condition 7 n'est pas la condition 6.

¹⁰. Searle ne semble d'ailleurs jamais se rendre compte que cette remarque contredit directement l'analyse de la condition essentielle qu'il vient d'offrir. En effet, si c'est une condition essentielle de la promesse que j'aie l'intention de la tenir, on ne voit pas comment une promesse non-sincère pourrait encore être une promesse.

formulerai ceci de la manière suivante :

6a. *L'intention de L est que l'énonciation de T le rendra responsable de son intention d'effectuer C.*¹¹

Selon cette analyse, toute la charge de l'engagement propre à l'acte de parole qu'est la promesse repose bien sur l'intention. Ce qui m'engage alors, c'est bel et bien l'intention concomitante à l'énonciation d'une promesse. Toutefois, lorsque je n'ai pas l'intention de m'engager, l'énonciation est encore « formellement » une promesse en ce que je fais alors semblant de m'engager en faisant semblant d'avoir l'intention correspondante – c'est-à-dire en exprimant encore, par mon énoncé, l'intention de m'engager. Mais si on se rappelle de la condition 7, on voit bien que ce n'est pas vraiment une promesse. Ce qui m'engage n'est donc pas tant le fait que *j'énonce* une promesse (son énoncé) que l'intention (morale) de tenir ma promesse. Ce qui est exprimé littéralement par le fait de faire une promesse n'est alors pas véritablement déterminant, puisque même lorsque je ne m'engage pas par ma promesse, j'exprime bien mon intention de tenir ma promesse, mais j'ai une intention de second ordre qui m'engage (seulement) vis-à-vis de l'expression de l'intention de tenir ma promesse, et non pas vis-à-vis de la chose promise. C'est donc bien plutôt dans le niveau intentionnel que réside le caractère normatif spécifique de cet acte de parole – l'aspect normatif étant donc reconduit à une doublure tout à la fois mentale et morale de l'acte de parole.

2. Les problèmes de la caractérisation intentionnelle.

2.1. Cette analyse strictement intentionnelle, qui introduit subrepticement la morale dans l'analyse du fonctionnement « normal » des actes de parole, rencontre cependant plusieurs difficultés. Premièrement, elle ne fournit strictement aucun critère observable qui distingue l'intention sincère de l'intention non-sincère, ni donc la véritable promesse de la fausse promesse. En effet, ce qui est censé distinguer l'énonciation de *T* comme promesse sincère de la même énonciation de *T* comme insincère n'est pas une différence dans l'énonciation ou la matérialité de l'acte (ni même dans sa sémantique), mais une différence dans la façon dont le locuteur considère l'énonciation qu'il réalise, c'est-à-dire dans un engagement moral

¹¹. J.R. Searle, *Les actes de langage*, op. cit., p. 104 – trad. modifiée.

qu'il prend vis-à-vis de l'énoncé qu'il tient : dans un cas, il a vraiment l'intention de s'engager à faire ce qu'il dit, laquelle l'engage vis-à-vis de ce qu'il a dit qu'il fera ; dans l'autre cas, il serait seulement engagé vis-à-vis de l'expression de son intention de faire ce qu'il dit¹². Outre qu'on ne voit pas très bien ce qui consiste à être engagé vis-à-vis de l'expression d'une intention, on ne comprend pas comment on peut être engagé vis-à-vis d'une intention *qui*, par définition, *n'est pas présente* (puisque sa présence détermine la sincérité de la promesse et que, par hypothèse, nous avons affaire à une promesse qui n'est pas sincère). Surtout, on ne voit pas comment distinguer une promesse sincère d'une promesse insincère si aucun critère de distinction n'est disponible, c'est-à-dire si rien ne les distingue du point de vue public, accessible à tous. En ce cas, la moralité repose totalement sur l'intériorité du locuteur et n'est nullement accessible. Et l'objection classique de Hume peut à nouveau valoir : on ne s'oblige pas soi-même¹³.

Comme une tentative de répondre à cette objection, Searle avance l'idée, empruntée à Grice¹⁴, qu'un énoncé *exprime* une intention, et donc que l'intention engageante doit, d'une certaine façon, se donner à voir ou à comprendre à travers l'énonciation d'une promesse. A supposer que ce soit le cas, le problème n'est pas résolu pour autant, puisque dans le cas qui nous préoccupe précisément, *l'intention doit se donner à voir de la même façon dans chaque énoncé*, qu'il soit une vraie promesse ou une fausse promesse (puisque le locuteur prétend être sincère lorsqu'il ne l'est pas). Ce n'est en effet pas la façon dont se donne l'intention qui change dans le passage d'une promesse sincère à une promesse insincère, mais *l'engagement* pris relativement à cette intention (un engagement sincère dans un cas, insincère dans l'autre). On peut alors essayer de s'en sortir en faisant appel à des intentions de second ordre. Mais on n'échappe alors pas à une régression à l'infini : en effet, si ce qui identifie la promesse sincère par rapport à la promesse insincère, c'est la sincérité de mon engagement vis-à-vis de mon intention de tenir ma promesse, qui s'opère par une seconde intention (celle de respecter mon engagement), alors comment être sûr que mon intention de tenir sincèrement l'intention de tenir ma

¹². On peut supposer que dans ce deuxième cas, l'engagement n'est pas moral ; mais en quoi est-il un engagement ? Ou, si l'on veut plutôt poser qu'il est bien moral, alors en quoi ? En ce qu'en faisant une fausse promesse, je m'engage malgré tout sincèrement à m'engager par l'énoncé de promesse ? Mais alors pourquoi redoubler l'engagement ?

¹³. On peut montrer qu'il s'agit là d'une considération logique, et pas seulement utilitariste.

¹⁴. Voir H.P. Grice, *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1989.

promesse est elle-même sincère, sinon en recourant à une intention de troisième ordre venant garantir la sincérité de l'intention de second ordre – laquelle intention de troisième ordre devra nécessairement faire appel à une intention de quatrième ordre pour garantir sa sincérité ? Celles-ci forment autant de conditions de sincérité qui n'ont ainsi aucun critère permettant à l'allocutaire d'identifier la promesse et dont il peut donc toujours douter ; elles n'ont alors aucune consistance ou objectivité propre. De telle manière que ce type d'analyse ne fournit, en définitive, aucun moyen de distinguer la promesse (vraiment) sincère de la promesse (vraiment) insincère – et que la normativité propre de la promesse semble se perdre dans la nuée des intentions.

Illustrons cela avec un exemple. Supposons que je dise à Valérie : « Je te promets de faire la vaisselle ». Si l'on suit l'analyse searlienne, l'engagement pris par cette énonciation dépend de l'intention qui accompagne (ou est exprimée par) cet énoncé. Si ma promesse est sincère, alors, par hypothèse, j'ai l'intention d'accomplir ce qui est promis, laquelle est d'ailleurs exprimée par mon énoncé (j'ai l'intention de faire la vaisselle, que j'exprime dans ma promesse, qui, par conséquent, est sincère). J'ai alors pris un engagement typiquement moral. Si, par contre, ma promesse n'est pas sincère, alors je n'ai pas l'intention d'accomplir ce qui est promis (qui est, malgré tout, toujours exprimée par mon énoncé), mais j'ai l'intention d'être engagé par l'expression, *via* mon énoncé de promesse, de mon intention d'accomplir ce qui est promis. Et, selon Searle, je n'ai alors pas pris de véritable engagement (c'est-à-dire *moral*). Mon engagement est simplement fictif (puisque en réalité, quoi que je dise, je n'ai pas l'intention de faire la vaisselle).

Toutefois, *dans les deux cas*, ce qui est censé apparaître à celui à qui je promets, c'est l'intention d'accomplir ce qui est promis, telle qu'elle est exprimée par l'énonciation de la promesse (l'intention de faire la vaisselle). Mais en quoi cette intention manifestée peut-elle engager à quoi que ce soit si sa présence (apparente) ne garantit pas l'engagement ? En quoi puis-je promettre en manifestant mon intention de tenir ma promesse si, en définitive, ce n'est pas cette intention qui m'engage, mais une intention seconde, non manifeste, qui me détermine, ou non, à faire en sorte de réaliser cette intention ? D'une certaine façon, la promesse est toujours manifestement creuse (ou manifestement sincère – ce qui revient au même). De telle sorte que l'énoncé de promesse, en tant que tel, en vient à être

incapable d'engager qui que ce soit et perd ce qui est censé être sa spécificité¹⁵.

C'est le reproche déjà adressé par Austin à ce qu'on peut appeler les théories « mentalistes » de la promesse lorsqu'il remarquait qu'« il nous arrive souvent d'avoir l'impression que le sérieux des mots leur vient de ce qu'ils ont été prononcés seulement comme le signe extérieur et visible d'un acte intérieur et spirituel – signe commode dont le rôle serait de conserver les traces de l'acte ou d'en informer les autres. [...] Pourtant, [...] la précision et la moralité sont toutes deux du côté de celui qui dit tout simplement que *notre parole, c'est notre engagement*¹⁶. » Austin souligne ici que seule *l'énonciation* de la promesse, en ce qu'elle est publique, est responsable de l'engagement qui s'ensuit, et il s'attaque à l'idée voulant qu'une doublure mentale soit responsable de cet engagement. Outre la remarque acide selon laquelle une telle solution empêche en réalité toute sorte d'engagement moral, il convient de comprendre que cette solution empêche en réalité tout engagement en général, ou fait perdre son objectivité à l'engagement ordinaire de la promesse.

2.2. Par ailleurs, on remarquera que l'analyse de Searle introduit subrepticement une équivalence entre le fait de promettre de faire *x* et le fait d'exprimer son intention de faire *x* (l'un étant en quelque sorte réduit à l'autre, sans plus considérer la sémantique propre des termes utilisés dans chaque cas). Selon lui, ma promesse est une promesse parce qu'elle exprime, d'une manière ou d'une autre¹⁷, mon intention de faire *x*. Ainsi, si je promets de faire la vaisselle, j'exprime par là mon intention de faire la vaisselle, et c'est l'expression de mon intention qui me lie (moralement ou non) puisqu'elle est alors l'expression de mon engagement. Or cette analyse néglige l'usage différentiel des deux types d'expressions (qu'on les considère ou non comme des actes de parole) : on n'utilise pas l'expression d'intention pour s'engager, ou du moins pas pour s'engager de la même façon qu'on le fait avec une promesse. Comme le remarquait déjà Prichard :

Si [un employeur] disait « Je n'ai aucune intention de baisser votre paie », c'est-à-dire en fait « Je suis résolu à ne pas baisser la paie », il ne serait toujours pas en train de *promettre* de ne pas la réduire, même si ses employés s'attendaient à ce qu'il ne change pas d'avis et donc à ce qu'il ne baisse vraiment pas la paie. Et quiconque serait dans la

¹⁵. Une autre lecture des conditions searliennes inviterait à comprendre que l'engagement est pris par *l'énonciation* promissive de mon intention – mais alors on ne voit plus quel rôle les intentions viennent jouer ici, ni pourquoi Searle les introduit, et on obtient une position conventionnaliste.

¹⁶. *HTD*, pp. 9-10/43-44 – trad. modifiée.

¹⁷. On remarquera que cette analyse ne repose sur aucune donnée sémantique, du fait qu'elle recherche une détermination qui, en dernière instance, s'avère mentale.

position de l'employeur reconnaîtrait qu'en disant cela, il ne serait pas en train de promettre. Car supposons que, ayant dit cela, il découvre qu'il n'a pas convaincu ses employés ; il pourrait alors, dans l'espoir de les convaincre, dire : « Bon, je *promets* de ne pas changer la paie si vous accélérez la cadence ». Et en disant cela, il aurait conscience de faire alors quelque chose de totalement différent.¹⁸

Dire que l'on a l'intention de faire de quelque chose n'est précisément pas utilisé dans le même but que le fait de promettre, comme en témoignent les réactions des interlocuteurs : dans un cas, la personne à qui la déclaration d'intention est adressée peut s'attendre, si elle vous croit, si elle sait que vous avez plutôt tendance à faire ce que vous dites, etc., à ce que vous fassiez ce que vous avez dit ; mais elle ne vous formulera pas de reproche si, finalement, vous ne le faites pas ; elle ne vous en tiendra pas rigueur ; vous êtes libre de changer d'avis. Dans le cas de la promesse, par contre, la personne à qui la promesse a été faite, peut exiger que vous fassiez ce que vous avez dit que vous feriez. L'engagement pris est au moins beaucoup plus fort, sinon de nature différente. Ainsi, paradoxalement, vouloir, comme Searle, fonder la promesse sur la déclaration d'intention risque d'affaiblir la normativité propre de la promesse et, en tout cas, de la manquer.

En réalité, Prichard avait déjà bien vu que promettre et déclarer une intention ne sont pas identiques, car il ne s'agit pas des mêmes actes. Cela se note quand on examine leurs conditions de réussite respectives et la façon différentielle dont on va les évaluer :

De plus, si en promettant, nous étions en train d'affirmer que nous avons pris une résolution, une promesse serait vraie ou fautive ; pourtant, si chacun admettrait qu'une promesse peut être faite de bonne ou de mauvaise foi, personne n'admettrait qu'elle peut être vraie ou fautive. Bien plutôt, chacun insisterait sur le fait que promettre ressemble au fait de poser une question ou de donner un ordre, en ce que cela consiste, non pas à émettre une affirmation, mais à faire quelque chose, dans le sens où nous opposons le fait de faire au simple fait de parler. (*Ibid.*, p. 258)

Ce qu'il faut ainsi remarquer, c'est que la promesse n'est pas quelque chose qui peut être vrai ou faux, et donc qu'elle ne consiste pas à rapporter quelque chose, qu'elle ne consiste pas à dire quelque chose sur le mode du rapport de fait¹⁹. L'engagement promissif, qui est accompli au travers de l'acte de promettre, ne dépend donc pas de quelque chose que la promesse exprimerait.

¹⁸. Prichard, « The Obligation to Keep a Promise », art. cit., p. 258.

¹⁹. Prichard anticipe ici Austin et l'idée que la promesse, tout comme l'ordre, est un acte de parole, voire un performatif. On sait d'ailleurs que les deux hommes avaient une correspondance suivie.

2.3. Une intention (morale ou non) n'est pas normative.

Enfin, il faut noter que le fait de vouloir conférer au niveau intentionnel l'engagement qui a lieu au cours de l'acte de la promesse est vain, puisqu'une intention (ou des intentions) n'oblige(nt) à rien et n'a (n'ont) donc pas le caractère engageant requis. Cette explication semble en réalité manquer le propre de l'acte qu'est le fait de promettre, à savoir le fait qu'il effectue une action, qu'il est un *acte de parole*, parce qu'elle réduit finalement les effets de l'acte de promettre à la simple obtention de la compréhension de l'énoncé.

Comme le dit M. Sbisà, dans cette perspective, « l'effet caractéristique de l'acte illocutoire (son effet illocutoire) est identifié avec la reconnaissance, par l'auditeur, de l'intention communicationnelle du locuteur²⁰ », c'est-à-dire qu'il est réduit à ce qui, selon Austin, n'est qu'un des trois effets de l'acte illocutoire qui permettent de le qualifier comme acte : l'obtention de sa bonne compréhension (*the securing of uptake*, chez Austin). Or réduire l'action à la simple compréhension, c'est finalement dénier le caractère novateur du concept d'acte de parole, car on ne voit alors plus bien ce qui distingue l'acte de parole du simple énoncé *disant* quelque chose.

On a ainsi vu que Searle introduit des intentions de discours, qui viennent préciser ce que le locuteur veut dire ou faire en utilisant la phrase qu'il utilise. L'action serait réalisée par la reconnaissance de l'intention de réaliser cet acte que le locuteur donne à reconnaître à l'interlocuteur à travers son énonciation. Or on peut considérer qu'il est difficile pour une intention d'avoir un effet normatif et qu'il lui est donc impossible de déterminer la réalisation d'un énoncé comme acte (comme promesse).

A supposer que la présence d'intentions puisse être communiquée à l'interlocuteur et que cette communication peut alors garantir la transformation d'un énoncé en l'acte de parole visé, comment s'opérerait cette transformation ? Qu'est-ce qui donnerait le pouvoir à l'expression d'intention de transformer un énoncé signifiant en acte de parole ? Le problème est qu'on ne voit pas en quoi le fait de reconnaître une intention peut entraîner la réalisation de quoi que ce soit qui corresponde à un acte ou ses effets, c'est-à-dire à une modification de l'état du

²⁰. M. Sbisà, « Illocutionary Force and Degrees of Strength in Language Use », *Journal of Pragmatics*, 33, 2001, p. 1795.

monde (en l'occurrence, l'obligation, pour moi, de tenir ma promesse, qui n'existait pas avant que je promette). A supposer en effet qu'on me donne à reconnaître une intention lorsqu'on me communique un certain nombre de choses, et à supposer que je reconnaisse cette intention comme celle qu'elle est, il n'est pas évident que cela entraîne autre chose que la compréhension de l'intention et, tout au plus, un certain nombre de réactions (aléatoires) de ma part à cette intention. Si, par exemple, on me donne à comprendre, par l'énoncé « Je te promets de laver la vaisselle », que l'intention exprimée par cet énoncé est de me promettre de laver la vaisselle, la *promesse* de laver la vaisselle, si telle est bien l'intention (peut-être même morale) du locuteur, et si je la reconnais bien comme étant l'intention (morale) de me faire une promesse, alors j'ai bien compris qu'on avait *l'intention de me faire une promesse*, j'ai peut-être même bien compris qu'on avait l'intention de me faire une promesse par cet énoncé – mais je n'ai alors aucune *raison contraignante* de prendre cette déclaration d'intention comme une transformation de l'énoncé en un acte de parole déterminé (en une promesse, suppose-t-on dans l'analyse de type searlien) et comme déterminant le locuteur à avoir fait un tel acte, ni comme l'obligeant à faire quoi que ce soit ou m'obligeant à considérer qu'il doit faire quoi que ce soit (sauf à croire que la moralité du locuteur va le forcer à tenir ses promesses). Car, en fait, rien n'oblige à considérer qu'une promesse a été faite. Pourquoi ? Parce que la simple intention, aussi reconnue ou comprise soit-elle, n'a pas de pouvoir contraignant sur l'interlocuteur ou le locuteur. Elle ne règle pas leurs comportements, ni leurs actions. Non pas qu'elle ne puisse pas produire un certain nombre de réactions (ayant compris que vous aviez l'intention de me promettre de faire la vaisselle, je peux m'offusquer, la faire avant vous, etc. et vous-même pouvez partir à l'étranger, casser la vaisselle, quitter la maison, etc.), mais elle ne le peut que sur le mode de la cause à l'effet d'une causalité naturelle, et non pas selon la normativité interne qui caractérise l'acte illocutoire qui est le propre de l'acte de parole selon Austin²¹. *Il n'y a en fait pas de conséquence déterminée qui dérive d'une intention donnée, parce qu'il n'y a pas de norme qu'elle impose*²² *par sa seule présence*. Autrement dit, proposer une explication intentionnaliste de l'efficacité de

²¹. Voir J.L. Austin, *How to Do Things with Words*, Oxford : Oxford University Press, 1962 ; trad. fr. de G. Lane, *Quand dire, c'est faire*, Paris : Seuil, 1970..

²². Sauf à supposer que la possession ou l'expression d'intention soit conventionnellement réglée de manière à entraîner chez autrui certains actes spécifiques, mais ce serait précisément revenir à une définition conventionnaliste de l'efficacité des actes de parole.

la parole, c'est réduire l'ensemble de ses effets aux effets rhétoriques, par définition aléatoires, et oublier les effets illocutoires qui sont pourtant le propre de l'efficacité des actes de parole²³. C'est même s'empêcher de réaliser une action morale au moyen de la promesse (puisque celle-ci ne contraint alors pas) ! Par conséquent, la présence d'intentions ne permet pas d'expliquer comment un énoncé peut être utilisé pour réaliser une action au sens illocutoire du terme, et notamment engendrer une véritable obligation.

Il faut alors bien poser, dans une veine humienne, un niveau supplémentaire, celui de conventions qui viennent imposer une définition normative de l'action réalisée et spécifier ce qui est ainsi réalisé en donnant un cadre, des conditions, à la reconnaissance qui doit être accordée. Seul l'appel au caractère conventionnel, voire social, de l'acte réalisé permet d'expliquer les effets – conventionnels – de l'acte de parole et leur « réalité ». Il s'agit là de l'introduction d'un « tiers » qui vient garantir le caractère engageant (la force de l'engagement) caractéristique de la promesse. Toute la question est de savoir comment caractériser ce tiers.

3 – Solution (?) : l'engagement comme caractéristique de la socialité de la promesse.

3.1. Socialité et non-universalité de la promesse : son caractère interactionnel

i) Les réflexions précédentes nous invitent à considérer que le caractère normatif de la promesse dérive de sa définition conventionnelle (par exemple, en fonction des conditions de réussite des performatifs énumérées par Austin²⁴), de sa « grammaire » pourrait-on dire avec Wittgenstein, ou encore de ses « règles constitutives », comme diraient Rawls²⁵ et Searle²⁶. Celles-ci sont des règles conventionnellement acceptées qui posent que faire X revient à faire Y dans un contexte C, créant par là symboliquement, par exemple, l'obligation de tenir sa promesse en raison de la définition sociale Y de l'acte X. C'est dans ce cas le respect des règles socialement admises définissant ce qu'est la promesse qui confère à chaque acte de parole de promesse l'efficacité propre qui consiste à s'engager à tenir sa promesse. C'est donc l'autorité sociale de l'institution de la promesse, quelle que

²³. Voir M. Sbisà, « Speech Acts Without Propositions? », *Grazer Philosophische Studien, Propositions : Semantic and Ontological Issues*, Vol. 72, 2006, p. 162-163.

²⁴. Voir J. L. Austin, *How to Do Things with Words*, Oxford : Oxford University Press, 1962 ; trad. fr. de G. Lane, *Quand dire, c'est faire*, Paris : Seuil, 1970

²⁵. Voir J. Rawls, « Two Concepts of Rules », *The Philosophical Review*, vol. 64, N° 1, 1955, pp. 3-32.

²⁶. Voir J. R. Searle, *Speech acts, op. cit.*, chap. 2.

soit la façon dont on la comprend²⁷, qui impose à chacun de tenir les promesses qu'il fait – puisque promettre, c'est précisément prendre cet engagement, dès lors qu'on respect les conditions de félicités permettant de réaliser une promesse (utilisation de la bonne procédure, de la bonne formule, par la bonne personne, portant sur quelque chose de faisable, etc.)

Toutefois, les tentatives de formalisations a priori des actes de parole comme celle de Searle²⁸ posent souvent que ceux-ci reposent sur des structures nécessaires et suffisantes qui les définissent de manière stricte. Ces modèles ont donc une prétention à l'universalité. Or des recherches anthropologiques²⁹ montrent, par exemple, que les habitants des îles Tonga (en Polynésie) ne connaissent pas le concept de promesse (ni la pratique et l'acte de parole correspondants) : ils ont à leur dispositions d'autres formes d'engagements (à travers certains actes de parole), notamment la déclaration d'intention, et même le contrat de forme juridique, mais pas la promesse en tant qu'engagement personnel à réaliser ce qui est promis. Ils ne connaissent donc pas non plus cette forme d'engagement spécifique. On peut en conclure que les habitants des îles Tonga n'auraient pas *l'institution* de la promesse et l'acte de parole correspondant. Il semble donc y avoir une relativité culturelle de la promesse. Cela irait encore à l'encontre de son caractère intrinsèquement moral (sauf à dire que les îles Tonga sont immorales).

On pourrait cependant admettre que l'ignorance d'une pratique ne prouve pas son caractère conventionnel et contingent (c'est-à-dire non-universel). C'est pourquoi il convient d'ajouter que les observations de linguistique comparée permettent de comprendre que les actes de parole ne sont pas « découpés » ni

²⁷. Il ne s'agit toutefois pas de retomber sous l'objection selon laquelle donner une explication conventionnaliste de la force de la promesse revient à commettre un cercle vicieux consistant à présupposer qu'on s'engage à respecter les conventions. Selon cette objection, coutumière, le fait de faire dépendre l'engagement de la promesse sur les conventions, comme Hume le faisait déjà, revient à présupposer ce qu'on cherche à définir, à savoir la promesse elle-même, puisque le respect des conventions reposerait sur une promesse antérieure engageant à les respecter. C'est par exemple la critique récurrente de Cavell faite à Rawls (voir S. Cavell, *The Claim of Reason*, Oxford : Oxford University Press, 1979, chap. 11, ou A. I. Melden, « On promising », *Mind*, Vol. 65, N° 257, 1956, pp. 49-66.) Mais rien n'oblige à avoir une telle conception de la convention. La convention peut très bien ne pas résulter d'un accord initial, mais être imposée (par l'autorité, l'habitude, etc) et régler les comportements au sens où le fait une culture : on ne choisit pas plus les conventions (ou du moins *toutes* les conventions) qui nous lient qu'on ne choisit sa culture. Voir, pour une réfutation des critiques anti-conventionnalistes, H. Sheinman, « Promise as Practice Reason », *art. cit.* ; et pour une compréhension des conventions qui ne les fait pas reposer sur un accord préalable, H. L. Hart, *The Concept of Law*, *op. cit.*

²⁸. Voir notamment J. R. Searle & D. Vanderveken, *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 1985, qui considèrent que les différents actes de parole correspondent à « des espèces conceptuelles naturelles ».

²⁹. Voir F. Korn & S.R. Dektor Korn, « Where People Don't Promise », *Ethics*, Vol. 93, N° 3, 1983.

« conçus » de la même façon selon les différentes cultures où on les rencontre – c'est-à-dire qu'ils ne fonctionnent pas selon les mêmes règles (les mêmes conditions de félicités ou les mêmes règles constitutives). Cela tient probablement au fait que les règles qui définissent les actes de parole ne sont pas *a priori*, ni seulement sémantiques, mais également culturelles et sociales, et définissent, en ce sens, de véritables *rituels*. Autrement dit, on peut faire l'hypothèse que chaque société ou chaque culture, à chaque époque de son histoire, définit, invente ou abandonne des actes de parole, selon les pratiques et les idées qu'elle valorise³⁰.

ii) Il faut maintenant donner toute son importance à l'idée que la définition d'un acte de parole fait intervenir la reconnaissance, socialement régulée, de l'interlocuteur ; par où l'on comprend que celui-ci acquiert une importance fondamentale dans son effectivité. Pour le rappeler, un acte de parole ne prend effet que s'il répond à un certain nombre de conditions de félicité³¹. Notamment, il faut que l'interlocuteur admette que le locuteur utilise à bon droit un certain énoncé pour accomplir un certain acte. Ainsi, je ne réussis à promettre quelque chose que si la personne à qui je promets admet que je lui ai promis quelque chose et considère qu'il y a là une promesse. Pour le dire rapidement, en ce sens, l'acte de parole est intrinsèquement social, relationnel, ou s'avère être une « activité conjointe³² ». L'acte illocutoire est alors considéré comme étant construit conjointement par les locuteurs et interlocuteurs. Dès lors, il existe toujours la possibilité que l'interlocuteur ne reconnaisse pas la légitimité du locuteur à utiliser tel énoncé pour faire tel acte et que l'énoncé échoue en ne prenant pas effet. Certes, la reconnaissance accordée est souvent implicite et va sans dire dans la plupart des échanges conversationnels – mais il arrive parfois que la reconnaissance soit refusée et que, dans ce cas, l'acte prétendu rate, en ce sens qu'il ne parvient pas à entraîner les effets attendus³³. Cela est évident dans le cas des excuses, où les excuses peuvent être refusées et ne pas prendre effet³⁴, mais aussi dans tous les cas où on refuse à quelqu'un la prétention à dire quelque chose (le vrai, etc.) et également dans le cas

³⁰. Est à ce titre particulièrement importante la question de la politesse et de son histoire. Voir R. J. Watts, *Politeness*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 2003.

³¹. Voir J. L. Austin, *How To Do Things With Words*, *op. cit.*

³². Pour reprendre les termes de Denis Vernant qui défend cette compréhension de l'acte de parole in *Du discours à l'action*, Paris : PUF, 1997.

³³. Il peut naturellement entraîner d'autres effets s'il rate, mais pas ceux qui lui auraient permis de se qualifier comme l'acte qu'il prétendait être.

³⁴. Voir Kerbrat-Orrechioni, *Les actes de langage dans le discours*, Paris : Nathan Université, 2001, p. 133.

des promesses (si l'on veut promettre quelque chose dont l'autre sait pertinemment que je ne peux le réaliser – promettre la lune, par exemple). On peut en trouver une illustration dans *L'avare* de Molière :

HARPAGON – Je te défends de me jamais voir.

CLEANTE – A la bonne heure.

HARPAGON – Je t'abandonne.

CLEANTE – Abandonnez.

HARPAGON – Je te renonce pour mon fils.

CLEANTE – Soit.

HARPAGON – Je te déshérite.

CLEANTE – Tout ce que vous voudrez.

HARPAGON – Je te donne ma malédiction.

CLEANTE – Je n'ai que faire de vos dons³⁵.

Dans ce dialogue, Molière met en scène cinq énonciations qui peuvent correspondre à autant d'actes de parole : une interdiction, une déclaration, un déni de paternité, un refus d'héritage et une malédiction. Or tout le caractère comique de l'échange tient à ce que ces cinq actes échouent en raison de l'ironie qu'ils obtiennent en réaction : ils ne sont pas reconnus comme tels par l'interlocuteur (Cléante) et sont dès lors voués à l'échec.

Cet exemple illustre l'idée que l'acte illocutoire n'est pas un donné préalable de l'échange discursif à partir duquel ce dernier s'élabore, mais que l'acte se construit et se stabilise à travers des interactions situées, et que c'est toujours dans l'interlocution que se décide finalement la détermination du caractère actif (en l'occurrence, l'engagement) de l'énoncé : celui-ci est « négocié » entre le locuteur et l'interlocuteur (ou l'ensemble des interlocuteurs potentiels), en fonction des conventions définitionnelles, mais également du contexte, des personnalités de chacun, des attentes contextuelles, des objectifs, etc.³⁶. Un acte de parole n'est alors que le « résultat », relativement aléatoire, d'un échange discursif au sein duquel le locuteur doit parvenir à faire reconnaître par l'interlocuteur sa légitimité à utiliser sa parole pour faire telle ou telle chose et donc entraîner telle ou telle conséquence (étant données les conventions définitionnelles).

³⁵. Molière, *L'avare*, IV-v.

³⁶. Voir C. Kerbrat-Orrechioni, *Les actes de langage dans le discours*, op. cit., p. 54.

3.2. Conception déflationniste : la promesse comme acte de parole modifiant de manière spécifique la relation d'interlocution et introduisant des modalités déontiques particulières dans l'échange. (Austin & M. Sbisà)

Une analyse qu'on peut ainsi dire « interactionnelle » de l'effectivité de l'acte de parole permet tout à fait de comprendre comment se créent les effets propres des actes de parole – compris comme des effets normatifs : des devoirs et des obligations –, qui correspondent à leur réussite. Si, en effet, pour obtenir son effectivité, un acte demande la reconnaissance d'un interlocuteur, qui vient en quelque sorte valider la prétention du locuteur à utiliser cet énoncé pour faire un acte, alors le locuteur se trouve immédiatement *l'obligé* de l'interlocuteur, en fonction duquel son acte advient, et se trouve par-là engagé à répondre de son acte, c'est-à-dire à se comporter de telle manière qu'il rende des comptes de l'acte qu'on lui permis de faire. On peut tout à fait admettre que le propre des actes de parole est d'avoir pour effet des modifications de type normatif dans le monde, c'est-à-dire des devoirs et des obligations nouvelles, sans faire de celles-ci autre chose que des *modalités relationnelles entre les agents engagés dans l'interaction discursive*.

Il s'agit ainsi de considérer que les droits et obligations nouveaux qui sont le type « d'états » créés par les actes de parole n'existent qu'en tant que, dans une relation d'interlocution donnant lieu à un acte de parole, le locuteur s'engage vis-à-vis de l'interlocuteur à faire ce qui est demandé par la définition conventionnelle de l'acte de parole réalisé. L'état créé se ramène alors à une modification de la relation entre le locuteur et l'interlocuteur, qui prend une modalité déontique particulière³⁷. Ainsi, si je fais une promesse, je m'engage à l'égard de la personne à qui je m'adresse à tenir ma promesse, c'est-à-dire à faire, sauf circonstances atténuantes, ce que j'ai promis de faire. Or cette dimension d'engagement est générale et se retrouve dans tous les actes de parole. Ainsi, même une assertion réussie crée un état spécifique d'engagement : l'engagement spécifique à dire ce qui est, ou à dire vrai. Si j'asserte par exemple que le ciel est bleu, je suis engagé vis-à-vis de mon auditoire (potentiel) à dire ce qui est, c'est-à-dire le cas échéant à me justifier, à apporter des preuves de ce que j'avance, etc. En tout cas, tous mes interlocuteurs potentiels sont fondés à me demander des comptes, aussi bien lorsque je fais une

³⁷. Il est bien sûr possible de réintroduire une dimension morale à ce niveau, mais, logiquement, ce n'est pas elle qui détermine l'obligation propre générée par l'acte de parole de promesse.

assertion que lorsque je fais une promesse, car j'ai créé, par leur réalisation, un état spécifique d'engagement à leurs égards – et j'ai par là changé l'état du monde, c'est-à-dire plus spécifiquement *l'état de la situation interactionnelle*.

Il est ensuite possible de représenter l'état ainsi créé au moyen de prédicats d'attitude propositionnelle ou de modalités tels que « peut », « doit », « sait », « croit », etc., attribués à chaque participant de l'échange, pour expliciter le type d'engagement (promissif, épistémique, expressif, etc.) ainsi créé et formuler une tentative de classification des actes de parole qui rejoint celles proposées par Austin puis Searle. On peut ainsi considérer par exemple qu'un acte de parole du type « exercitif », qui consiste à exercer un certain pouvoir ou une certaine influence à travers des décisions et des verdicts, comme par exemple un ordre (« Va ranger ta chambre ! »), crée une relation dans laquelle le locuteur « peut » faire de nouvelles choses et l'interlocuteur « doit » en faire d'autres. Par exemple, si je t'ordonne de ranger ta chambre, tu « dois » alors le faire et/parce que je « peux » alors attendre que tu le fasses.

On considérera enfin que l'acte de parole de type « commissif », qui consiste à engager le locuteur à faire un certain nombre de choses, telle une promesse (« Je promets de me coucher tôt ce soir »), crée une relation dans laquelle le locuteur « peut » et « doit » faire quelque chose de nouveau et l'interlocuteur « peut » attendre du locuteur qu'il le fasse. Ainsi, si je promets de me coucher tôt, non seulement « puis-je » le faire, mais je « dois » également le faire car l'interlocuteur « peut » alors légitimement attendre que je le fasse.

Conclusion :

Renversement de perspective : la sincérité n'est qu'une des conditions exigées par notre définition conventionnelle de l'acte de parole qu'est la promesse, et nullement quelque chose de déterminant. On peut d'ailleurs tout à fait être engagé par des promesses insincères (même Searle l'admet). Le caractère normatif de la promesse ne tient donc pas à son caractère (supposé) intrinsèquement moral, mais à sa caractéristique d'acte de parole.

La force de la promesse, l'engagement contraignant qu'elle crée, dérivent plutôt de la relation interactionnelle qu'elle génère et donc, en dernière instance, du fait que toute activité communicative est une activité sociale requérant l'accord d'un

ou plusieurs interlocuteurs pour advenir.

Projet : élargir aux autres actes de parole ; montrer notamment qu'il y a également une dimension normative dans les assertions (dire ce qui est ou parler de manière vraie)