

Bernard-Marie Koltès – les formes de la confrontation ou la parole agonale

Marina-Oltea PĂUNESCU¹

La pièce de Bernard-Marie Koltès, *Dans la solitude des champs de coton*, peut être lue comme un acte de guerre, ou plutôt comme une métaphore de la diplomatie qui, normalement, précède la guerre. Un « théâtre de l'imminence »², où le combat du corps à corps est, pour le moment, sublimé dans un combat de parole à parole. Les personnages – mis face à face, front à front – ne sont plus des partenaires, mais des adversaires. Leur discours est essentiellement un *contre-discours*, d'où sa dimension fortement polémique ou agonale.

La fable tient en quelques mots : « un Dealer aborde un Client de passage et lui propose ce qu'il a – et il a tout, ou presque – il suffit que le Client demande ; mais le Client refuse, se dérobe »³ – et la pièce se déploie au fil de longs monologues où la violence – pressentie, devinée, puisque réprimée, bridée – se joue, pour un temps, à travers la parole. Ce qui nous est raconté, c'est, essentiellement, l'histoire d'une rencontre, dont le prière d'insérer nous donne la clé de lecture :

¹ Université de Bucarest, Roumanie.

² Serge Saada, « Un théâtre de l'imminence », *Alternatives théâtrales*, n° 35-36/1994, Anne-Françoise Benhamou et Serge Saada (coord.), Koltès, Bruxelles, Odéon-Théâtre de l'Europe, p. 88.

³ LE POCHE/GVE – La Bâtie Festival de Genève, *Dossier de présentation* : « *Dans la solitude des champs de coton* », © Éditions de Minuit, 2024, <https://ciesturmfrei.ch/assets/user/Documents/FINAL%20DOSSIER.pdf>, consulté le 10 février 2024.

Si un chien rencontre un chat – par hasard, ou tout simplement par probabilité, parce qu’il y a tant de chiens et de chats sur un même territoire qu’ils ne peuvent pas, à la fin, ne pas se croiser ; si deux hommes, deux espèces contraires, sans histoire commune, sans langage familier, se trouvent par fatalité face à face – non pas dans la foule ni en pleine lumière [...], mais sur un terrain neutre et désert, plat, silencieux, où l’on se voit de loin, où l’on s’entend marcher, un lieu qui interdit l’indifférence, ou le détour, ou la fuite ; lorsqu’ils s’arrêtent l’un en face de l’autre, il n’existe rien d’autre entre eux que de l’hostilité – qui n’est pas un sentiment, mais un acte, un acte d’ennemis, un acte de guerre sans motif⁴.

Clé de voute du texte koltésien, le profil sémantique de la structure « Si A, B » lui permet d’opérer comme un dispositif, un instrument du *possible* : dire « Si A... », c’est inviter l’autre (lecteur/spectateur) à se placer, provisoirement, dans la logique de ce qui *peut* être afin d’imaginer ce qui serait. Ce qui est ainsi pointé, c’est le travail herméneutique du dramaturge, autant que du lecteur/spectateur, confrontés à la signifiante de ce qui se joue dans l’événement d’une rencontre conjoncturelle entre deux hommes, deux *espèces contraires*. Le paradoxe de la formule se résout grâce à la métaphore animale : le rapport entre les personnages est marqué au sceau d’une hostilité radicale.

Dans ce qui suit, nous allons tenter une analyse de la pièce au moyen des concepts et des notions opératoires en pragmatique et en socio-linguistique. Notre analyse suivra de près les paramètres constitutifs de la situation de communication : qui parle avec qui ? Où et quand ? Comment ? (façons de dire, façons de faire : la question de l’*ethos*). Pour quoi ? (enjeux interactionnels et transactionnels de la prise de parole).

Qui ?

Une situation énonciative surgit dès que deux hommes se rencontrent. Dans ce cas précis, on assiste à la mise en place d’une situation marchande – un *deal* – mais dont les participants sont privés de toute identité (psychologique ou nominale). On constate

⁴ Bernard-Marie Koltès, *Prologue*, Paris, Minuit, 1991, p. 122-123.

l'absence d'assignation du nom propre, signe et support de l'identité individuelle. Les personnages sont dépourvus d'attributs, de qualités, de psychologie. Leur épaisseur référentielle est purement discursive. Les seuls repères qui nous permettent de les identifier sont ceux qui découlent directement de leurs rôles sociaux (Dealers vs Client) et du discours qui leur est associé.

Plusieurs différences opposent le Client et le Dealer.

C'est le Dealer qui est l'initiateur de l'échange. C'est lui qui, de façon stratégique, s'attribue l'humilité, tout en prêtant au Client l'arrogance : l'arrogance de celui qui achète face à l'humilité de celui qui propose.

Habile et doué de dynamisme communicatif, le Dealer a des intuitions sémiotiques remarquables, ce qui lui permet de mobiliser tous les ressorts du langage en un mélange bien pondéré de violence contenue et de séduction :

LE DEALER – ... moi, je tiens ma langue comme un étalon par la bride [...], car si je lâchais la bride [...], mes mots me désarçonneraient moi-même et se jetteraient vers l'horizon avec la violence d'un cheval arabe qui sent le désert et que plus rien ne peut freiner⁵.

Tout l'intérêt de la rhétorique du Dealer réside d'ailleurs dans cet art, magistralement maîtrisé, qui consiste à « frôler l'autre sans le toucher »⁶. La violence physique n'est que jouée, suggérée, sans cesse différée à coups de paroles. Dans ce théâtre de l'imminence, de la montée de l'acte violent, la politesse affichée par le Dealer n'est que la forme socialisée de la violence : « Fâchez-vous – dit le Client – sinon où puiserais-je ma force ? »⁷.

La supériorité initiale du Dealer réside dans sa posture de maître des lieux et des règles du jeu : « moi, j'ai [...] le langage de ce territoire »⁸. Le Dealer parle et agit comme un véritable Insider, ce qui n'est pas le cas du Client. Ne connaissant ni le langage, ni les

⁵ Bernard-Marie Koltès, *Dans la solitude des champs de coton*, Paris, Minuit, 1990, p. 21.

⁶ Samar Hage, Bernard-Marie Koltès. *L'esthétique d'une argumentation dysfonctionnelle*, Paris, L'Harmattan, 2011, p. 361.

⁷ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 40.

⁸ *Ibidem*, p. 21.

normes gouvernant le territoire du Dealer, le Client (peu sûr de lui, méfiant, anxieux) assume la posture de l'Outsider⁹ :

LE CLIENT – C'est vous qui êtes le familier de ces lieux, et j'en suis l'étranger ; je suis celui qui a peur et qui a raison d'avoir peur ; je suis celui qui ne vous connaît pas, qui ne peut vous connaître, qui ne fait que supposer votre silhouette dans l'obscurité [...]. Vous, vous ne risquez rien ; vous connaissez de moi l'inquiétude et l'hésitation et la méfiance ; [...] vous connaissez ces rues, vous connaissez cette heure, vous connaissez vos plans ; moi, je ne connais rien et moi, je risque tout¹⁰.

Le Dealer parle en expert, en homme averti, compétent :

LE DEALER – C'est parce que je veux être commerçant, et non brute, mais vrai commerçant, que je ne vous dis pas ce que je possède et que je vous propose, car je ne veux pas endurer de refus, qui est la chose au monde que tout commerçant redoute le plus, parce que c'est une arme dont il ne dispose pas lui-même. Ainsi moi, je n'ai jamais appris à dire non, et ne veux point l'apprendre ; mais toutes les sortes de oui, je les sais : oui attendez un peu, attendez beaucoup, attendez avec moi une éternité là ; oui je l'ai, je l'aurai, je l'avais et je l'aurai à nouveau, je ne l'ai jamais eu mais je l'aurai pour vous¹¹.

Le *savoir-faire* du Dealer explique sa capacité à construire un *savoir-sur* : son interaction avec le Client est, en ce point, méta-sémiotique. C'est ce profil éthique du Dealer, mélange de savoir et de savoir-faire, qui lui permet d'agir discursivement afin de susciter le désir du Client, *i.e.* de l'inciter à dire « Oui ».

Le Dealer s'adonne à un travail de figuration à travers lequel il valorise la face positive du Client, lui laissant le privilège du profil haut, tout en affectant stratégiquement de faire profil bas :

LE DEALER – C'est pourquoi sans vous connaître je vous ai, dès le premier mot, traité correctement, dès le premier pas que j'ai fait vers

⁹ Sanda Golopentia, « Insiders et outsiders », *Les Voies de la pragmatique, Stanford French and Italian Studies*, n° 51, Amma Libri, 1988, p. 99.

¹⁰ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 32.

¹¹ *Ibidem*, p. 27-28.

vous, un pas correct, humble et respectueux, sans savoir si quoi que ce soit chez vous méritait le respect, sans rien connaître de vous qui puisse me faire savoir si la comparaison de nos deux états autorisait que je sois humble et vous arrogant, je vous ai laissé l'arrogance [...]»¹².

La dimension pathémique du discours du Dealer contribue d'ailleurs à ce travail de figuration, alliant émotion et séduction :

LE DEALER – ... je m'approche de vous [...] doucement, respectueusement, presque affectueusement [...]»¹³.

LE DEALER – C'est pourquoi je vous propose, prudemment, gravement, tranquillement, de me regarder avec amitié¹⁴.

Le Dealer tient le langage tortueux du séducteur, dont la rhétorique biaisée, œuvre de *mètis*¹⁵, vise à dévier le Client du droit chemin. Le Client, quant à lui, a le langage de « celui qui a peur, d'une petite peur aiguë, insensée, trop visible, comme celle d'un enfant pour une taloche possible de son père »¹⁶. Le Dealer affiche l'*ethos* d'un gentleman-cambrioleur¹⁷, parfaitement adapté au monde éthique dont il est simultanément le garant et l'incarnation. Connaisseur des lieux et épistémiquement compétent, le Dealer perçoit les faits institutionnels et interprète la présence du Client sur son territoire comme une tentative de *deal*. Dans sa qualité d'Outsider, le Client n'y voit que le fait brut d'une rencontre conjoncturelle.

La compétence sémiotique du Dealer est relative tant à son rôle, *i.e.* à sa façon de jouer son personnage, qu'à la situation discursive dans son ensemble. Le Client, d'autre part, doué d'intelligence praxéologique, évolue et change progressivement de statut, au fur et à mesure qu'il oppose résistance au Dealer, de sorte qu'à la fin de la pièce, l'interaction se déroule entre deux locuteurs à

¹² *Ibidem*, p. 21.

¹³ *Ibidem*, p. 10.

¹⁴ *Ibidem*, p. 48-49.

¹⁵ Marcel Detienne et Jean-Pierre Vernant, *Les Ruses de l'intelligence. La mètis des Grecs*, Paris, Flammarion, 1974, quatrième de couverture.

¹⁶ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 21.

¹⁷ S. Hage, *Bernard-Marie Koltès...*, *op. cit.*, p. 284.

compétences (du moins discursives) égales. Là où le Dealer simule et dissimule, le Client déjoue et dévoile. L'un se sert de sa *mêtis* pour se parer de toutes les vertus des apparences, l'autre s'en sert pour les dévoiler et les démasquer.

Où ?

Le lieu de l'action est lui-même abstrait : *neutre, indéfini* – expressions qui instancient davantage un lieu-type plutôt qu'un lieu-occurrence (d'où la difficulté à indexer les déictiques « en ce lieu » et « à cette heure » sur le *hic et nunc* d'une situation de communication essentiellement dépourvue de repères). Cependant, ce *no man's land* a tous les attributs d'un *territoire*. Plusieurs couples de termes permettent de saisir la différence essentielle opposant, respectivement, les territoires du Client et du Dealer : lumière (fenêtres éclairées) vs obscurité (crépuscule), haut vs bas, ligne droite vs ligne courbe, monter (se rendre d'une hauteur à une autre hauteur) vs descendre, nuit vs midi, licite vs illicite. C'est d'ailleurs cet aspect territorial de l'espace qui tout à la fois préfigure et suggère la confrontation entre le Client et le Dealer.

La topographie des pièces de Koltès est formée de lieux banals, impersonnels, anonymes. Or, il me semble que c'est justement dans la banalité du lieu que réside sa force performative – au double sens du mot : support de la performance scénique, le lieu est également ce qui, d'une certaine façon, secrète et génère le personnage, dicte ses actions. Dans *La Solitude*, c'est le profil du lieu (dépouillé, désert, dépeuplé) qui crée la rencontre : une scène vide, où les personnages ne disposent d'aucun repère auquel s'accrocher pour agir, invite à parler. Or, comme on le sait depuis Austin, « parler, c'est agir »¹⁸. Nous sommes effectivement en présence de ce que Jean-Pierre Ryngaert appelle « un théâtre de la parole »¹⁹. Chez Koltès, la parole est par excellence moteur de l'action théâtrale.

¹⁸ John Langshaw Austin, *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil, 1970.

¹⁹ Jean-Pierre Ryngaert, *Lire le théâtre contemporain*, Nathan Université, 2000.

Quoi ?

Le sens du mot *deal* est longuement défini dans l'unique didascalie qui précède le texte de la pièce :

Un deal est une transaction commerciale portant sur des valeurs prohibées ou strictement contrôlées, et qui se conclut, dans des espaces neutres, indéfinis, et non prévus à cet usage, entre pourvoyeurs et quémandeurs, par entente tacite, signes conventionnels ou conversation à double sens – dans le but de contourner les risques de trahison et d'escroquerie qu'une telle opération implique –, à n'importe quelle heure du jour et de la nuit, indépendamment des heures d'ouverture réglementaires des lieux de commerce homologués, mais plutôt aux heures de fermeture de ceux-ci²⁰.

Il ne s'agit pas vraiment d'une indication scénique, mais cela permet au lecteur/spectateur de configurer son horizon d'attente. Au niveau intradiégétique, cependant, rien ne permet de pré-figurer l'avenir, qui reste entièrement ouvert, indéterminé, jusqu'à la première parole prononcée par le Dealer : « Si vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu, c'est que vous désirez quelque chose et cette chose, moi, je peux vous la fournir »²¹. Une fois proférée, cette parole annonce au Client ce à quoi il est discursivement prédestiné, *i.e.* le rôle énonciatif qui lui est prêté. La réponse du Client, cependant, ne se conforme pas aux attentes du Dealer : « Je ne marche pas en un certain endroit et à une certaine heure ; je marche, tout court [...] ; je ne connais aucun crépuscule ni aucune sorte de désirs [...] »²².

L'enjeu de la pièce est désormais posé. Les personnages sont des entreparleurs pris dans une confrontation, un duel verbal : « l'un va s'efforcer de jouer un rôle – qui sera contesté par l'autre – et l'autre se défendra de jouer le rôle »²³ qui lui revient.

²⁰ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 7.

²¹ *Ibidem*, p. 9.

²² *Ibidem*, p. 13.

²³ « Entretien avec Patrick Chéreau et Claude Stratz », Propos recueillis par Anne-Françoise Benhamou pendant les répétitions de *Dans la solitude des champs de coton*, avril 1995, <https://leblog-atelierstheatre-tqi.blogspot>.

Comment ?

Tout comme le prière d’insérer, la première réplique du Dealer commence avec un *Si* inaugural : « Si vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu... ». Tout le dialogue entre le Dealer et le Client va se dérouler dans les limites fixées par ce double opérateur : d’*interprétation* – le Dealer lance une hypothèse sur l’identité et les intentions présumées du Client – et de *fictionnalisation* – le premier énoncé du Dealer ouvre un monde possible que le Client n’aura de cesse à déconstruire à force de stratégies argumentatives, tant locutionnaires (rectification du contenu propositionnel, négation des présupposés) qu’illocutionnaires (réfutation, dénégation).

Le premier énoncé du Dealer : « Si vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu, c’est que vous désirez quelque chose [...] »²⁴ – illustre une forme possible de *si-construction*²⁵ (« Si A, c’est que B »), également appelée *factuelle* ou *non-hypothétique*. En effet, la protase, (A) : « Si vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu », présuppose la vérité de : « Vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu ». Le contenu présupposé décrit donc une situation effective, réelle. Il s’agit d’un constat objectif, d’une vérité factuelle. Du point de vue pragmatique, le Dealer s’en sert pour justifier le contenu de l’apodose, (B) : « c’est que vous désirez quelque chose », d’où la possibilité de remplacer *Si* par *Puisque* : « Puisque vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu... ». Nous ne sommes donc pas devant une vraie conditionnelle²⁶. D’ailleurs, le

com/2017/12/dans-la-solitude-des-champs-de-coton.html, consulté le 10 février 2024.

²⁴ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 9.

²⁵ Terme emprunté à Gilles Corminboeuf, « Factualité et conditionnalité », *Modalité, évidentialité et autres friandises langagières*, Berne, Peter Lang, 2013.

²⁶ Cependant, en disant « Si A, c’est que B », le Dealer formule bien une hypothèse – dont le contenu est, par définition, incertain – sur les raisons de la présence du Client sur son territoire. Cette apparente contradiction disparaît si l’on distingue entre intention illocutionnaire (*faire une hypothèse*), d’une part, et posture épistémique (la façon – *hypothétique* – dont le contenu propositionnel est asserté par le Dealer), de l’autre. Le contenu de l’*hypothèse* est bel et bien asserté, tout en étant provisoirement présenté

Dealer ne dit pas : « Si A, alors B », mais « Si A, c'est que B » ; il construit B comme étant la cause de A. Le désir du Client est la *cause* de sa déambulation dans le territoire du Dealer²⁷.

Le Dealer commence donc à parler *parce qu'il* est interpellé par la présence du Client « à cette heure et en ce lieu »²⁸. Ce qui est problématique aux yeux du Dealer, ce n'est donc pas la présence objective, manifeste du Client, mais le *sens* même de cette présence : « Pourquoi marchez-vous là, à cette heure et en ce lieu ? ». Le premier coup est joué par le Dealer : « Si vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu, c'est que vous désirez quelque chose... ». En disant ce qu'il dit, le Dealer fait une hypothèse (acte de langage assertif) qui relève d'une abduction :

Prémisse majeure : Quiconque marche dehors, à cette heure et en ce lieu, désire quelque chose (est un potentiel Client).

Prémisse mineure : Or, vous marchez dehors, à cette heure et en ce lieu.

Conclusion : Donc vous désirez quelque chose (vous êtes un potentiel Client).

Le Dealer, cependant, se conduit en mauvais raisonneur (ou du moins en raisonneur malintentionné), dans la mesure où il érige une hypothèse explicative au rang de loi et, ce faisant, transforme le *possible* en *nécessaire*. En disant *Si*, le Dealer se présente comme autorisé à tirer « B » (« vous désirez ») de « A » (« vous marchez »). Le Dealer passe donc, de façon insidieuse, d'une logique *explicative* (« Si A, c'est que B ») à une logique *déductive* (« Si A, alors B ») : « de votre déambulation *il s'ensuit* (avec nécessité) que vous

comme incertain (un énoncé hypothétique n'est ni vrai, ni faux) jusqu'au moment de sa validation par des preuves, discursives ou factuelles.

²⁷ Cette situation est à distinguer de celle où « Si A, B » est une véritable structure conditionnelle, d'où la possibilité de remplacer *Si* par *Au cas où* : « Si/Au cas où vous marchez dehors (A), vous risquez de vous faire attaquer (B) ». Le locuteur envisage B comme une conséquence possible de A. Dans ce cas de figure, aussi bien (A) que (B) relèvent de l'irréel. En termes pragmatiques, il s'agit d'un avertissement, et non d'une hypothèse.

²⁸ Du point de vue énonciatif, la déambulation du Client est simultanément la cause et la condition de possibilité de l'énonciation du Dealer.

désirez ». Or, la validité de sa prémisse majeure n'est pas du tout assurée : le fait de marcher dehors, à cette heure et en ce lieu, ne constitue en rien une condition suffisante pour conclure à un désir quelconque. Contrairement à la déduction, qui conclut avec nécessité, l'abduction *suggère* seulement que quelque chose – en l'occurrence, la raison de la déambulation du Client – *puisse* être.

Le premier énoncé du Dealer est ainsi un véritable coup de force argumentatif, doublé d'un coup de force identitaire : « Puisque vous êtes Client, je vais vous parler comme un Dealer ». Nous sommes dès le début dans une situation marchande, sans cesse déjouée par le Client, qui refuse l'identité discursive à lui assignée par le Dealer, et donc implicitement la place discursive à partir de laquelle il est convié à parler. La première réplique du Client : « Je ne marche pas en un certain endroit et à une certaine heure ; je marche, tout court, allant d'un point à un autre [...] ; je ne connais aucun crépuscule ni aucune sorte de désirs »²⁹ – infirme, en les niant, les présupposés de la parole du Dealer. Cette parole est par cela même rendue caduque, annulée, délégitimée. En invalidant ses présupposés, le Client signale son refus de poursuivre le dialogue *dans les conditions proposées/imposées* par le Dealer³⁰.

Le Client refuse l'offre du Dealer en niant son désir (« [de désir], je n'en ai pas »)³¹ ou, de façon plus retorse, en le désavouant : « Quant à ce que je désire, *s'il était quelque désir dont je puisse me souvenir ici* [...]. Mon désir, *s'il en est un...* »³². Ce faisant, le Client déplace la discussion de la sphère du certain à celle du possible. En disant *Si*, le Client signale qu'il accepte provisoirement d'endosser le

²⁹ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 13.

³⁰ Cette contestation des présupposés est simultanément une esquive à l'attaque discursive initiée par le Dealer.

³¹ En niant son désir, le Client refuse d'être client, ce qui lui permet de démonter l'argument à la base du raisonnement du Dealer. En refusant l'hypothèse formulée par le Dealer, le Client invalide implicitement le cadre de prédication (le *deal* comme genre discursif), tout comme les rôles communicationnels qui en découlent.

³² « Quant à ce que je désire », tout comme « Mon désir », présupposent la vérité de « J'ai un désir » ; mais ce contenu, à peine formulé, est aussitôt supprimé, comme si, par un effet de retour sur son propre dire, le Client se ravisait, invalidant ses propres présupposés. C'est moi qui souligne.

monde du Dealer et d'énoncer à partir de cette place : « mettons (par hypothèse) que j'aie un désir et mettons (par hypothèse) que je vous le dévoile ». Cependant, la conséquence de cette possibilité ne va pas dans le sens attendu par le Dealer :

LE CLIENT – Mon désir, si je vous l'exprimais, *brûlerait votre visage, vous ferait retirer les mains avec un cri, et vous vous enfuiriez dans l'obscurité comme un chien qui court si vite qu'on n'en aperçoit pas la queue*³³.

Le désir du Client, loin de conforter le statut du Dealer, finit par ruiner son image. Aux yeux du Client, le Dealer n'est pas celui qu'il prétend être. Le contenu de l'apodose est ainsi un défi lancé à sa face : dans le monde du Client, le Dealer est en mauvaise posture, car il ne saurait tenir ses promesses, ce qui le disqualifie en tant que Dealer.

Tout l'effort discursif du Client est orienté vers la déconstruction du piège rhétorique orchestré par le Dealer. Le Client accuse ainsi le Dealer d'avoir fait un écart afin de délibérément se placer sur son chemin : « J'allais de cette fenêtre éclairée [...] à cette autre fenêtre éclairée [...] selon une ligne bien droite qui passe à travers vous *parce que vous vous y êtes délibérément placé* »³⁴. Ce faisant, le Client interroge un double enjeu : de légitimation – « Pourquoi êtes-vous là ? – et de validation – « Vous êtes là en qualité de quoi ? » À ce propos, il n'est peut-être pas dénué d'intérêt de remarquer que le Client n'éprouve pas le besoin d'argumenter ou de justifier sa présence, contrairement au Dealer, dont le discours frappe par son argumentativité excessive, dont témoigne l'abondance des connecteurs : *car, c'est que, c'est pourquoi, non pas que, mais, donc*. Le Dealer argumente et il *montre* qu'il argumente.

Ce besoin de justification a de quoi inquiéter, d'autant plus que le Dealer n'a pas vraiment l'esprit cartésien. Au Client qui affirme se déplacer selon une ligne bien droite, le Dealer rétorque que sa trajectoire, de droite qu'elle était, est subitement devenue courbe. Quelques lignes plus bas, le Dealer affirme : « Et si je dis que vous fîtes

³³ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, op. cit., p. 15. C'est moi qui souligne.

³⁴ *Ibidem*, p. 13. C'est moi qui souligne.

une courbe, et que sans doute vous allez prétendre que c'était un écart pour m'éviter, et que j'affirmerai en réponse que ce fut un mouvement pour vous rapprocher, sans doute est-ce parce qu'en fin de compte vous n'avez point dévié »³⁵. Cette conclusion n'est pas une concession faite au Client, car le raisonnement du Dealer transite de façon subreptice d'une logique binaire, selon laquelle une ligne est soit *droite*, soit *courbe*, à une logique ternaire, où cette même ligne, « d'absolue qu'elle était », devient « relative et complexe, *ni droite, ni courbe, mais fatale* ». Si le Client n'a donc pas dévié, c'est que cette possibilité n'était tout simplement pas inscrite dans son trajet, qui n'a pas la netteté de la ligne droite, mais la complexité d'une trajectoire destinale inexorable. Il n'y a pas à dévier devant l'inévitable. Le dilemme géométrique du Client est converti par le Dealer en problème existentiel.

La collision entre les mondes possibles du Dealer et du Client est tout à fait évidente. Dans le monde possible du Client, ce dernier se déplace sur une ligne bien droite, allant d'une fenêtre éclairée à une autre. Dans le monde possible du Dealer, la trajectoire du Client, de droite qu'elle était, est devenue courbe. Le Client concède : « ... et si j'ai fait un écart... », en empruntant provisoirement le point de vue du Dealer, mais sans pour autant renoncer au sien propre, à partir duquel une ligne droite n'a aucune raison de devenir courbe (« ... bien que ma ligne droite... »). D'ailleurs, la réalité de l'écart, validée dans le monde possible du Dealer, est uniquement simulée dans le monde du Client. Cette rhétorique de la simulation, proche de la prétérition, permet au locuteur d'asserter, tout en feignant de ne pas le faire, ce qui entraîne un effet de fictionnalisation du dialogue, dont les répliques – purement virtuelles – s'enchaînent en cascade.

Enfin, *Si* fonctionne comme un instrument de négociation des points de vue exprimés par les personnages, d'où le fort potentiel dialogique des structures « Si A, (c'est que) B ». Ainsi dans l'exemple suivant : « ... et si j'ai fait un écart, bien que ma ligne droite [...] n'ait pas de raison, aucune, d'être tordue tout à coup, c'est que vous me barrez le chemin, plein d'intentions illicites et de présomptions à mon égard d'intentions illicites »³⁶ – la protase signale la reprise, par

³⁵ *Ibidem*, p. 17-18.

³⁶ *Ibidem*, p. 19.

le Client, des paroles du Dealer (« si, *comme vous dites*, j'ai fait un écart... »), tandis que l'apodose a pour fonction d'en fournir la clé de lecture. En disant « Si A », le Client concède, mais il ne le fait pas de bon cœur. « Le Client oppose [ainsi] à la sophistique hypothétique [...] du Dealer, une rhétorique fondée [...] sur le mode hypothétique de la concession »³⁷.

Les personnages agissent dans les limites d'un jeu « régi par des règles de coopération et de compétition »³⁸. Le Dealer tente, *sans réussir*, de faire entrer le Client dans son propre jeu. En retour, le Client tente – et *réussit* – à déjouer les intentions du Dealer. Les personnages sont pris dans un dispositif conflictuel, où leur agentivité est mise à l'épreuve.

La conversation entre le Dealer et le Client commence de façon abrupte : pas de préliminaires, pas de formule introductive, comme si le lecteur/spectateur était, par surprise, tombé en pleine argumentation du Dealer. La première énonciation du Dealer présuppose ses propres conditions de possibilité : plus précisément, le Dealer ne peut parler comme il le fait (ne peut offrir au Client de satisfaire son désir) s'il ne présuppose pragmatiquement que son interlocuteur est un potentiel Client et qu'il a un désir. N'étant pas affirmés, mais relégués à l'arrière-plan, ces présupposés n'en sont pas moins importants : leur énonciation établit le cadre du discours à venir et légifère sur ses suites possibles. C'est pourquoi la contestation des présupposés est un geste investi d'une valeur polémique très forte³⁹. Or, c'est ce que fait le Client. En s'attaquant aux présupposés – ces évidences présumées partagées, indiscutables – le Client les transforme en objet de discussion, autrement formulé, en contenus éminemment disputables. Ainsi érodé au niveau de ses conditions de possibilité, le dialogue entre les deux personnages peine à s'installer. Plutôt qu'à un dialogue, on assiste à « deux monologues qui cherchent à cohabiter »⁴⁰, mais ne se répondent pas. D'ailleurs, toutes les actions discursives du Client ont pour but de gêner, en les déjouant, les stratégies discursives du Dealer.

³⁷ S. Hage, *Bernard-Marie Koltès...*, *op. cit.*, p. 157.

³⁸ Denis Vernant, *Du discours à l'action*, Paris, P.U.F., 1997, p. 46.

³⁹ Voir Oswald Ducrot, *Dire et ne pas dire*, Paris, Hermann, 1972.

⁴⁰ B.-M. Koltès, *Une part...*, *op. cit.*, p. 23.

Le Client se confine dans une rhétorique du refus :

LE CLIENT – Car je sais dire non et j’aime dire non, je suis capable de vous éblouir de mes non, de vous faire découvrir toutes les façons qu’il y a de dire non, qui commencent par toutes les façons qu’il y a de dire oui⁴¹.

Fort de son droit (*à cette heure et en ce lieu*), le Dealer revendique et prétend. Le Client, cependant, répond *à côté* : « Je ne connais aucune sorte de désirs », c’est une façon de dire : « Je ne suis pas celui que vous croyez », mais aussi : « Il n’y a rien qui puisse se nouer entre nous ».

Dans la perspective du Dealer, répondre, c’est se conformer à la finalité transactionnelle⁴² de l’échange en termes de rôles et de places. Le Client, quant à lui, ne veut ni insulter, ni plaire ; ni être bon, ni méchant ; ni frapper, ni être frappé ; ni séduire, ni se laisser séduire. « Je veux être zéro ». Ni acheteur, ni vendeur, le Client ne cadre pas dans le monde du Dealer. Dans ce monde, logiquement limité à deux valeurs (soit A, soit B), le Client est zéro (c’est-à-dire ni A, ni B). Le désir du Client est de s’annuler dans le monde du Dealer. Mais en l’absence du Client, il ne reste plus au Dealer que de s’annuler à son tour, autrement formulé, à repenser son identité en relation à un client qui n’en est pas un.

⁴¹ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 27.

⁴² Tout acte de discours possède une double dimension : *interactionnelle* et *transactionnelle* (D. Vernant, *Du discours...*, *op. cit.*, p. 46). La finalité de notre conduite interactionnelle – ce que nous *faisons en disant* (marchander, avouer, témoigner, etc.) – est déterminée par des finalités et des enjeux transactionnels – ce *pour quoi* nous parlons. L’intention illocutionnaire (proprement pragmatique) est doublée d’une visée transactionnelle (de nature praxéologique). L’acte de langage n’a donc pas de finalité en soi, mais uniquement à travers son insertion dans le processus dialogique qui lui donne sens et pertinence. La notion de *processus* n’est pas triviale : tout *dire*, qui, parfois, peut être long à s’exprimer, a pour finalité un *faire*, qui en vaut le *détour*. C’est le temps de ce détour qui permet à ce qui est en question de se préciser, qu’il s’agisse d’une question à débattre ou d’une tâche à résoudre.

Le Dealer doit donc affronter, à côté du problème de l'anomie identitaire auquel le condamne la fonction OU-NON⁴³ du Client, le problème non moins épineux de sa dignité agentive bafouée. Le *deal*, comme transaction langagière, présuppose un échange, donc implicitement la complémentarité de la réponse du Client⁴⁴. En l'occurrence, la satisfaction de l'acte d'offrir quelque chose à quelqu'un, accompli par le Dealer, suppose que l'intention illocutionnaire soit non seulement *reconnue*, mais également *satisfaite*, ce qui arrive si elle entraîne une réaction appropriée de la part du Client. Or, il n'en est rien : le Client n'accepte pas l'offre du Dealer. L'action discursive du Dealer, comme *transaction intersubjective*, demeure pragmatiquement inefficace. Ce qui n'était initialement qu'une simple routine, une évidence, se transforme progressivement en problème. Ceci étant, les participants sont amenés à agir dans une situation tout à fait inédite, à composer avec l'événement⁴⁵ de leur rencontre, dont l'enjeu n'est plus simplement interactionnel (faire acheter), mais transactionnel. On passe de la réalité à son *interprétation* (à partir d'expériences, de croyances et de motivations différentes). C'est là que se loge, fondamentalement, le désaccord opposant le Client et le Dealer. Tout le texte de la pièce peut être lu comme un travail d'élucidation et de clarification d'un problème, i.e. de *ce qui se joue* entre le Client et le Dealer. De là, la nécessité et le besoin de parler, d'argumenter, de négocier. Il faut que les personnages parlent pour qu'ils se révèlent à eux-mêmes. C'est ce temps passé à parler qui fait véritablement apparaître les personnages⁴⁶, leur permettant de se manifester dans leur singularité, fondamentalement

⁴³ Dont l'équivalent en langue naturelle est la tournure *ni... ni*.

⁴⁴ Le Dealer enferme dès le début le Client dans son propre projet de sens, en ne validant, comme possibilité de réponse, qu'une seule branche de l'alternative : le *oui*, au détriment du *non* – alors que le *non* est investi de tous les atouts d'une réponse pragmatiquement adéquate.

⁴⁵ Ce qui signe l'événement, c'est sa capacité à confronter celui à qui il arrive à l'expérience de l'inattendu, de l'explicable et, ce faisant, à diviser une temporalité autrement homogène entre un *avant* (sémantiquement ordonné, accessible) et un *après* déstabilisant, car imprévisible.

⁴⁶ Christophe Triau, « De la relativité. Dialogue et monologue dans la dramaturgie de Bernard-Marie Koltès », *Études Théâtrales*, n° 33/2005.

conçue en termes de dynamique : de trajet, autant que de trajectoire (textuelle et identitaire).

Et c'est là également que réside tout le paradoxe de la pièce : c'est que l'action qu'elle raconte – un *deal* – censé durer normalement entre une à deux minutes – se déplie, se déploie pendant une heure trente à travers le dialogue entre le Dealer et le Client. C'est « ce dépli [...] de tout ce qui peut se tramer dans une expérience réduite à quelques instants »⁴⁷ – et qui « dans le temps de l'expérience est totalement noué »⁴⁸ – qui se dénoue au terme de la pièce.

Pour quoi ?

Qu'est-ce qui se *joue* donc entre le Client et le Dealer ? Qu'est-ce qu'ils *dealent* ? Littéralement, *rien*. C'est le Client qui l'affirme : « ... je ne paie pas le vent, l'obscurité, le rien qui est entre nous ». C'est au lecteur / spectateur de faire des hypothèses sur le sens à donner à ce rien. « Il est intéressant de voir comment Koltès, tout en usant des mots [...], ne dit pas l'essentiel, ou plutôt le fait qu'il ne le dit pas devient [...] essentiel. [...] La pièce est construite de façon à bien dissimuler l'objet [du] *deal* [...] »⁴⁹, qui jusqu'à la fin, ne sera pas nommé, étant, à proprement parler, *ineffable*. Or c'est justement grâce à ce retrait, à ce geste de soustraction, que l'objet devient significatif. Supposé plus que posé, l'objet n'existe qu'à travers les vertus performatives de la parole. C'est ce rien, ce vide référentiel au creux du dialogue qui déplace l'attention du *deal*, comme prétexte du rapport entre le Client et le Dealer, à ce rapport lui-même. L'objet « meurt dans sa fonction utilitaire – au profit de la rencontre des échangeurs »⁵⁰.

⁴⁷ Christophe Bident, <https://www.canal-u.tv/video/cpge-jean-zay/dans-la-solitude-des-champs-de-coton-de-b-m-koltes-par-christophe-bident.13907>. Je signale ici toute la dette que mon propos doit à cette conférence de Christophe Bident.

⁴⁸ *Idem*.

⁴⁹ Grazyna Starak, « L'union du silence et de la parole dans le théâtre de Bernard-Marie Koltès », *Romanica Silesiana*, n° 1/2006, p. 80.

⁵⁰ Christophe Bident, *Bernard-Marie Koltès, Généalogies*, Tours, Farrago, 2000, p. 43.

Ce qui se joue entre le Client et le Dealer n'est plus dès lors un simple *deal* de langage, mais, à travers le langage, la possibilité même d'un rapport authentique à l'autre. Comment ? À travers le refus de jouer le rôle imposé par le masque ou la *face* sociale. Au début de la pièce, les personnages n'existent qu'à travers leurs relations, plus précisément, à travers les rôles (Dealer vs Client) qui leur correspondent dans les limites d'un scénario discursif prédéfini : le *deal*. Or, le *deal* est fondamentalement un type d'échange, d'interaction sociale, dont le déroulement est principalement guidé par le souci des participants de ne pas perdre la *face*⁵¹.

Joueur compétent et avisé, le Dealer excelle à tenir son rôle, dont il mobilise les ressorts les plus intimes. Technicien des apparences, sophiste et séducteur, le Dealer tente d'attirer le Client dans son propre monde, mais le Client refuse de jouer au jeu du Dealer. « Vouloir être zéro », c'est, pour le Client, s'annuler en tant qu'acteur social, refuser de se reconnaître à travers l'image identitaire que lui renvoie le regard du Dealer. Le Client refuse de voir dans le Dealer autre chose qu'un maraudeur, un bandit animé d'intentions illicites. Le Dealer refuse de voir dans le Client autre chose qu'un potentiel acheteur⁵².

Contrairement au Dealer, le Client choisit de jouer sans masque, à visage découvert. De là, la possibilité d'opposer profil interactif (face, figure) vs profil éthique (visage). Le *visage* appartient à la personne. La *face*, au personnage. Le travail de *figuration* – auquel excelle le Dealer – s'il nous aide à faire « bonne figure »,

⁵¹ Erving Goffman, *Les Rites d'interaction*, Paris, Minuit, 1974.

⁵² Lorsque je regarde, je construis mon objet : je regarde (je considère) quelqu'un comme un Client, je me le représente comme tel et je vais donc me conduire en conséquence. Il y aurait cependant dans cette emprise du regard une violence à travers laquelle je destitue l'autre de sa liberté essentielle, en l'assujettissant à ma façon de le voir en termes de rôle et de place. On peut voir dans le désir du Client d'être zéro comme un refus de jouer, une aspiration à ne pas tenir la place que lui assigne le regard du Dealer. Le Client est dans un déni permanent de la situation : il est comme déplacé, décalé par rapport au lieu où il est, « ce lieu illicite et ténébreux » que le Dealer investit en tant que territoire. C'est pourquoi le Client est sans cesse remis à sa place par le Dealer, qui le rappelle à ses devoirs, à ce qui est socialement et discursivement attendu de lui.

nous défigure en même temps ; s'il nous prête une *face*, il nous prive de *visage*⁵³. Or, « il y a dans le *visage* une pauvreté essentielle ; la preuve en est qu'on essaie de masquer cette pauvreté en se donnant des poses, une contenance. Le visage est exposé, menacé, comme invitant à un acte de violence »⁵⁴ :

LE CLIENT – ... sans doute, à cette heure et en ces lieux, faudrait-il s'approcher de tout homme ou animal sur lequel le regard s'est posé, le frapper et lui dire : je ne sais pas s'il était dans votre intention de me frapper moi-même [...] mais, quoi qu'il en soit, j'ai préféré le faire le premier [...] : j'ai préféré être la tuile qui tombe plutôt que le crâne, la clôture électrique plutôt que le museau de la vache⁵⁵.

La proximité du visage m'assigne à l'autre, dont je suis l'otage et sur lequel « je ne peux *pouvoir* »⁵⁶. La relation au visage, la seule authentique, est relation éthique par excellence⁵⁷. Le *visage* – nu, dépouillé, vulnérable – « est ce qu'on ne peut tuer, ou du moins dont le sens consiste à dire : “tu ne tueras point” »⁵⁸.

Je ne peux nier le visage d'autrui qu'à travers le meurtre. Or, le final de la pièce montre l'échec des personnages à se placer dans un rapport éthique l'un par rapport à l'autre. La violence réprimée grâce au langage – ce dernier et fragile abri contre l'hostilité première de l'homme contre l'homme – éclate en dehors de la scène, après l'épuisement de toutes les armes de la rhétorique. Les personnages se croisent, mais ne se rencontrent pas. La parole échoue à franchir la distance qui les sépare. De sorte qu'à la fin de la pièce, ce qui perdure, dans la béance de l'intervalle, après l'épuisement du *logos*,

⁵³ Le travail de figuration, s'il protège ma face, annule l'authenticité de mon rapport à l'autre (la face est quelque chose qui s'interpose entre mon visage et celui de l'autre).

⁵⁴ Emmanuel Levinas, *Éthique et Infini. Dialogues avec Philippe Némo*, Paris, Fayard, 1982, p. 79-80.

⁵⁵ B.-M. Koltès, *Dans la solitude...*, *op. cit.*, p. 25-26.

⁵⁶ Emmanuel Levinas, *Totalité et Infini. Essai sur l'extériorité*, Paris, LGF, 2006, p. 28.

⁵⁷ La *face*, comme condition de l'interaction, relève d'une esthétique, plutôt que d'une éthique du dialogue.

⁵⁸ E. Levinas, *Éthique...*, *op. cit.*, p. 91.

c'est la violence : violence du Dealer qui enjoint au Client de lui révéler son désir ; violence de la parole du Client qui dit NON au Dealer.

On peut voir dans cette rhétorique du refus le rejet d'une certaine façon d'être au monde, qui est celle du masque social, du simulacre, de notre façon de nous *présenter* devant autrui en le reconnaissant dans sa *différence* (Dealer ou Client), mais en le méconnaissant comme *semblable*. À cela, le Client choisit de dire NON. Dans un monde où « même à deux, les gens sont terriblement seuls »⁵⁹, dire NON, *i.e.* refuser le masque, exposer son *visage*, sans défense, sans artifices, sans déguisement aucun – c'est consentir à la solitude.

Bibliographie

- Koltès, Bernard-Marie, *Dans la solitude des champs de coton*, Paris, Minuit, 1990.
- Austin, John Langshaw, *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil, 1970.
- Benhamou, Anne-Françoise et Saada, Serge (coord.), *Koltès*, Bruxelles, Odéon-Théâtre de l'Europe.
- Bident, Christophe, *Bernard-Marie Koltès, Généalogies*, Tours, Farrago, 2000.
- Corminboeuf, Gilles, « Factualité et conditionnalité », *Modalité, évidentialité et autres friandises langagières*, Berne, Peter Lang, 2013.
- Detienne, Marcel et Vernant, Jean-Pierre, *Les Ruses de l'intelligence. La mètis des Grecs*, Paris, Flammarion, 1974.
- Ducrot, Oswald, *Dire et ne pas dire*, Paris, Hermann, 1972.
- Goffman, Erving, *Les Rites d'interaction*, Minuit, Paris, 1974.
- Golopentia, Sanda, « Insiders et outsiders », *Les Voies de la pragmatique*, Stanford French and Italian Studies, n° 51, Amma Libri, 1988.
- Hage, Samar, *Bernard-Marie Koltès. L'esthétique d'une argumentation dysfonctionnelle*, Paris, L'Harmattan, 2011.
- Koltès, Bernard-Marie, *Prologue*, Paris, Minuit, 1991.
- Levinas, Emmanuel, *Éthique et Infini. Dialogues avec Philippe Némo*, Paris, Fayard, 1982.

⁵⁹ Entretien avec Lucien Attoun, *Magazine littéraire*, n° 395/2011, p. 36.

- Levinas, Emmanuel, *Totalité et Infini. Essai sur l'extériorité*, Paris, LGF, 2006.
- Ryngaert, Jean-Pierre, *Lire le théâtre contemporain*, Nathan Université, 2000.
- Saada, Serge, « Un théâtre de l'imminence », *Alternatives théâtrales*, n° 35-36, 1994,
- Starak, Grazyna, « L'union du silence et de la parole dans le théâtre de Bernard-Marie Koltès », *Romanica Silesiana*, n° 1, 2006.
- Triau, Christophe, « De la relativité. Dialogue et monologue dans la dramaturgie de Bernard-Marie Koltès », *Études Théâtrales*, n° 33, 2005.
- Vernant, Denis, *Du discours à l'action*, Paris, P.U.F., 1997.