

L'usage de la stratégie de négociation en didactique de FLE pour développer les compétences de l'expression orale chez les élèves du cycle préparatoire.

Chaïmaa Abd El Wahab Hashim

Une maîtresse de français à l'école privée de Future pour les langues

DOI:

Résumé de la recherche

Nous vivons aujourd'hui dans une ère qui est caractérisée comme l'ère de l'explosion des connaissances, l'ère de la science et de ses applications technologiques et tout cela nécessite que l'individu doive être capable de maîtriser l'expression dans les différents domaines vitaux. L'expression orale est un objectif majeur de l'enseignement des langues, et cela nécessite un type d'apprentissage organisé qui lui permette d'exprimer ses sentiments et ses idées issus de sa conscience de manière claire et efficace afin que cette expression reflète sa subjectivité et lui permet d'influencer sur la vie publique.

La présente recherche vise à vérifier l'efficacité d'utilisation la stratégie de négociation en didactique de FLE pour développer les compétences de l'expression orale chez les élèves de la première année du cycle préparatoire de l'école Badr à Assiout. Pour atteindre cet objectif, la chercheuse a élaboré les outils de la recherche comme le pré-post test afin de mesurer le niveau des élèves en ce qui concerne les compétences de l'expression orale. Puis, la chercheuse a enseigné le contenu de deux unités « La famille de Reda » et « La maison de Reda » du livre « Bienvenue » par la stratégie de négociation en didactique. L'échantillon de la recherche était composé de trente élèves comme groupe témoin et d'autres trente élèves comme groupe expérimental. La chercheuse a utilisé la méthodologie descriptive et la méthodologie quasi-expérimentale.

L'analyse des données qualitatives et quantitatives a montré que l'apprentissage de FLE par la stratégie de négociation didactique a eu une efficacité évidente, au niveau de toutes les questions du test de compétences de l'expression orale en FLE (outil du recueil des informations dans la recherche actuelle sur le développement des compétences de l'expression orale chez les élèves.

Mots-clés: stratégie - La négociation - compétences -l'expression orale en FLE.

1-Introduction :

L'oral est sollicité comme un outil d'apprentissage. En effet, l'apprenant qui n'a pas la capacité de s'exprimer risque de ne pas pouvoir participer aux échanges en classe, ce qui pourrait influencer négativement ses apprentissages. C'est le langage qui permet d'exploiter le potentiel cognitif et le fonctionnement de la pensée.

Selon Saidane et Falda (2017), l'expression orale représente un objectif essentiel de l'enseignement des langues étrangères visant à acquérir une compétence de communication sans problèmes afin de développer chez l'apprenant des savoir-faire et savoir-être en ce qui concerne le niveau linguistique, social et communicatif.

L'expression orale est donc une compétence complexe et difficile à acquérir car elle fait appel à plusieurs composantes à la fois linguistique, discursive, socio-culturelle et stratégique. En effet, pour formuler un message, l'interlocuteur doit connaître un lexique suffisant et adéquat, utiliser des phrases correctes du point de vue grammatical, montrer une bonne expression au niveau de la prononciation, du rythme et de l'intonation. En ce sens, l'utilisation d'une langue à des fins de communication est conditionnée par la coexistence des opérations mentales liées à la connaissance du système

langagier, à celle du thème traité (éléments lexicaux et culturels), à la capacité d'anticipation et de reformulation. (Bizimana, Ch. et al. 2012)

La négociation ou plutôt la négociation didactique, représente dans ce cas une pratique communicative qui se déploie en classe de langue, et qui vise à développer les compétences langagières et linguistiques chez les apprenants. Il s'agit d'un moyen communicatif qui permet à ces derniers de débattre et de confronter leurs connaissances et points de vue et, afin qu'ils parviennent à construire voire co-construire leur discours didactique. Ces négociations qui peuvent se manifester à travers différentes formes contribuent à l'élaboration et à la mise en oeuvre d'une situation didactique, qui permet la création et la conception d'un espace partagé qui se fonde sur un processus actionnel, orienté réciproquement entre l'enseignant et l'apprenant et entre les apprenants eux même. Ainsi, la négociation didactique trouve ses fondements dans la théorie socioconstructiviste de l'apprentissage. Selon cette théorie énoncée par Vygotski, tout seul, l'apprenant apprend peu. Il a besoin d'un médiateur pour le guider dans son apprentissage et le faire évoluer dans sa zone proximale de développement, que Vygotski définit en ces termes :

"La possibilité plus ou moins grande qu'a l'apprenant de passer de ce qu'il sait faire tout seul à ce qu'il sait faire en collaboration avec quelqu'un est précisément le symptôme le plus notable qui caractérise la dynamique de son développement et de la réussite de son activité intellectuelle. Elle coïncide entièrement avec sa zone proximale de développement."

Dans le même sens, Schillings (2012: 109) précise que les stratégies de négociation permettent aux apprenants de progresser dans leurs capacités langagières en favorisant la mobilisation des connaissances et en permettant l'observation des raisonnements des apprenants: ils mettent à jour des raisonnements erronés.

Lors de la séance de négociation, l'enseignant joue un rôle neutre et relance une discussion collective en reformulant les idées des élèves. Dans cette situation, il ne doit pas leur apporter la bonne réponse rapidement mais leur donner le temps de réfléchir. Cela nécessite de l'enseignant d'être à haute niveau de la culture linguistique pour être en mesure de conduire la classe efficacement.

La présente recherche a pour objectif d'examiner l'effet de l'usage de la stratégie de négociation en didactique de FLE pour développer les compétences de l'expression orale chez les élèves du cycle préparatoire.

2-Problématique de la recherche :

Dans le domaine de l'enseignement /apprentissage du français, il y a des difficultés diverses dans l'acquisition des compétences de l'expression orale l'apprenant se contente de rester muet, dérefuser la communication dans cette nouvelle langue pour le simple motif qu'il a peur de se tromper. L'apprenant a peut être peur de se confronter librement avec ses collègues sur tel ou tel sujet mis en discussion, il a peur aussi d'argumenter ses idées parce qu'il ne possède pas les connaissances nécessaires. Il a encore peur de faire des erreurs, il est timide et il refuse la communication ou les règles de la situation de communication ou celles de la construction dans cette nouvelle langue. (Camelia Manolescu: 2013, p.118).

Malgré l'importance de l'expression orale dans l'enseignement et l'apprentissage du FLE ,il ya une faiblesse apparante dans le niveau des étudiants dans l'expression orale en français dans tous les cycles scolaires : primaire , préparatoires et secondaire ce qui a été affirmé par les études suivantes : Ayman Farouk (2022), Iman Anwar Zeri (2022), Abd el aziz (2015), Al Saka (2014) et Abou El ftouh Hamada (2013).

En plus , certaines études ont affirmé que la méthode d'enseignement et les activités adoptées dans la classe ne se concentrent pas sur l'acquisition

de l'étudiant des compétences de l'expression orale ,ce qui le rend incapables de parler avec ses collègues en classes comme : El-Awady (2018), Kamel (2014) et Marina Mikhaïl (2011).

Ainsi, d'autres recherches comme:Chaimaa mohamed (2020) , Aïda Sabri Nadir (2018) et (2017) soulignent que la stratégie de négociation joue un rôle très important pour améliorer les compétences langagières en français .

À base des résultats des études précédantes qui ont confirmé le faible niveau des étudiants du FLE à s'exprimer oralement dans tous les cycles scolaires , l'idée de cette recherche a émergé afin de développer les compétences de l'expression orale en utilisant les activités de la négociation en classe de FLE .

Afin que la chercheuse soit objective, elle a conduit une étude pilote effectuée. La chercheuse a effectué une étude pilote (un test de l'expression orale) sur un échantillon des étudiants de la première année préparatoire formé de (37) étudiants. Cette étude pilote a comporté un test qui se compose de onze questions variées autour des compétences de l'expression orale .

Les résultats ont révélé comme le suivant :

- a. (80,5 %) des élèves ont une faiblesse dans la capacité de prononcer correctement les sons .
- b. (82,7%) des élèves ont une faiblesse dans la capacité de respecter les règles de la liaison .
- c.(79,9%) des élèves ont une faiblesse dans la capacité respecter le rythme et l'intonation de la phrase .
- d. (90%) des élèves ont difficulté dans l'articulation.
- e. (88%) des élèves ont difficulté à exprimer d'une image et écrire phrase simple.

La chercheuse a fait une interview avec certains enseignants du français dans l'objectif de déterminer plus le niveau des étudiants dans ces compétences, et la question principale d'entrevue a été comme suit:

Quel est le niveau des élèves de la première année préparatoire dans les compétences de l'expression orale?

Les enseignants ont affirmés que les élèves ne s'expriment pas en langue étrangère qu'en de très rares occasions, malgré la connaissance préalable de toutes les règles de la langue française .Ainsi ils éprouvent toujours l'impossibilité de s'exprimer ou de partager leurs opinions avec les interlocuteurs aux moments propices. De même, les enseignants négligent cette compétence et n'intéressent qu'au côté écrit et grammatical.

Les résultats des études antérieures, qui ont confirmé le faible niveau des compétences de l'expression orale chez les étudiants,et la nécessité de poursuivre les recherches pour développer ces compétences en raison de leur importance dans l'acquisition de la langue française, comme l'étude de El-Awady (2018), Hala Abdallah (2017), Monème Abdel (2014), Hamada Abou Elftouh(2013), , Amr Kammoun(2012) et Marina Mikhaïl (2011).

3- Questions de la recherche:

Le problème de la recherche actuelle réside dans la faiblesse des compétences de l'expression orale chez les élèves de la première année préparatoire. La recherche essaie de trouver des réponses à la question clé suivante:-

Quel est l'effet d'emploi la stratégie de négociation en didactique sur le développement des compétences de l'expression orale du français auprès les élèves du cycle préparatoire public?

Afin de surmonter ce problème et répondre à la question principale, nous devons répondre aux trois sous-questions suivantes:

1-Quelles sont les compétences de l'expression orale nécessaires aux élèves de la première année préparatoire?

2 -Quel est le niveau des compétences de l'expression orale chez les élèves de la première année préparatoire ?

3 –Quelles sont les caractéristiques de l'unité basée sur la stratégie de négociation en didactique pour développer les compétences de l'expression orale du français auprès les élèves du cycle préparatoire?

4- Objectifs de la recherche :

La recherche actuelle vise à: -

- Vérifier l'effet d'emploi la stratégie de négociation en didactique sur le développement des compétences de l'expression orale du français auprès des élèves du cycle préparatoire.

5. Importance de la recherche:

Il est souhaitable que cette recherche puisse :

1- Aider les enseignants du FLE dans le domaine du développement des compétences de l'expression orale chez les élèves qui apprennent le FLE en général et ceux de la première année préparatoire en particulier.

2- Montrer l'importance pédagogique des activités de négociation et leur rôle dans le développement des compétences langagières généralement et l'expression orale particulièrement.

3- Aider les responsables de l'enseignement du FLE, en leur montrant la nécessité de l'adoption des méthodologies et des

stratégies nouvelles et récentes en ce qui concerne le développement des compétences de l'expression orale.

4- Attirer l'attention des enseignants du français vers l'importance de la mise en place la stratégie de négociation dans l'enseignement de la langue française.

5- Ouvrir le champ à d'autres recherches que les chercheurs peuvent faire pour le développement d'autres compétences linguistiques en utilisant la stratégie de la négociation en classe de FLE .

6- Méthodologie de la recherche

Dans cette recherche, nous allons utiliser deux méthodes:

La méthode descriptive pour la collecte les données et les informations sur la stratégie de la négociation didatique et les compétences de l'expression orale du FLE.

La méthode quasi- expérimentale pour l'impact d'application des outils de la recherche sur le développement des compétences de l'expression orale chez les élèves de la première année du préparatoire à l'école de Badr d'Assiout.

7- Les Outils et le materiel de la recherche:

Afin d'atteindre les objectifs de la recherche actuelle, la chercheuse a élaboré les outils suivants :

1- Une grille des compétences nécessaires de l'expression orale appropriée aux élèves de la première année préparatoire.(Élaborée par la chercheuse) (annexe 1) .

2- Un test afin de connaître jusqu'à quel degré de maîtrise ces compétences se trouvent-t-elles chez les élèves de l'échantillon. (Élaborée par la chercheuse) (annexe 2) .

3- Une critère de notation afin de mesurer l'évolution des apprentissages des compétences de l'expression orale chez l'échantillon de la recherche. (Élaborée par la chercheuse) (annexe 3).

4- Une unité basée sur la stratégie de la négociation en classe de FLE pour développer les compétences de l'expression orale .

8- Hypothèses de la recherche:

La recherche actuelle a tenté de valider les hypothèses suivantes: -

1- Il existe des différences statistiquement significatives entre les moyennes de notes des élèves du groupe expérimental et celles des élèves du groupe témoin au post- test de l'expression orale au niveau de 0.01 en faveur du groupe expérimental .

2- Il existe des différences statistiquement significatives entre les moyennes de notes des élèves du groupe expérimental au pré/post test de l'expression orale au niveau de 0.01 en faveur du post- test.

9- Délimites de la recherche:

1- L'école du Badr école expérimentale à Assiout.

2- Les élèves de la première année préparatoire.

3- Le développement de quelques compétences de l'expression orale.

4- L'usage de la stratégie de négociation en didactique de FLE.

5- Deux unités «la famille de Reda » et « La maison de Reda » du livre français de la première année préparatoire du deuxième semestre.

10- Procédures de la recherche:

Pour répondre aux questions de la recherche, nous allons suivre les étapes suivantes :

1-Passer en revue les études antérieures portant sur les deux variables de la recherche: l'expression orale et la stratégie de la négociation.

2-Préparer une grille des compétences de l'expression orale appropriée aux élèves de la première année préparatoire.

3-Présentation de cette grille à un jury spécialiste en didactique du FLE pour identifier les compétences nécessaire aux élèves de première année préparatoire.

4-Elaborer un pré/post test en vue de mesurer à quel point les élèves possèdent-ils les compétences de l'expression orale .

5- Présentation le test au jury afin de vérifier sa validité et sa fidélité.

6- Choisir l'échantillon de la recherche et le diviser en deux groupes: (témoin et expérimental).

7- Appliquer le pré/ -test de l'expression orale sur l'échantillon.

8-Reformulation les deux unités expérimentales (1,2) de la méthode (Bienvenue) via la stratégie de la négociation .

9- Proposer les deux unités expérimentales aux membres de jury pour vérifier leur validité.

10- Appliquer les deux unités élaborées par l'usage de la stratégie de la négociation en classe de FLE sur le groupe expérimentale de la recherche mais, le groupe témoin apprend selon la méthode habituelle .

11- Appliquer une critère de notation afin de mesurer l'évolution des apprentissages des compétences de l'expression orale chez l'échantillon de la recherche.

12- Appliquer le post-test de l'expression orale sur l'échantillon

13- Analyser statiquement les résultats de la recherche.

14- Interpréter les résultats quantitativement et qualitativement de la recherche.

15- Présenter les recommandations et les suggestions de la recherche.

11-Terminologies de la recherche:

Définition de la négociation en didactique de FLE:

La négociation en didactique est un dispositif pédagogique qui a vu le jour, dans les années quatre-vingt dix du siècle précédent, grâce aux travaux de Haas et Lorrot. Ceux-ci ont prouvé que ce dispositif permet aux élèves, en interaction avec leurs copains, d'adopter une attitude réflexive sur les objets langagiers ainsi que leur manipulation. Les élèves sont invités à verbaliser leurs réflexions autour de la langue, à écouter celles de leurs copains, puis à opter pour des choix d'accords grammaticaux raisonnés (Cherrad, 2019) .

Parent, (2018) définit la négociation comme suit:

C'est un dispositif pédagogique qui a vu le jour, dans les années quatre-vingt dix du siècle précédent, grâce aux travaux de Haas et Lorrot. Ceux-ci ont prouvé que ce dispositif permet aux élèves, en interaction avec leurs copains, d'adopter une attitude réflexive sur les objets langagiers ainsi que leur manipulation. Les élèves sont invités à verbaliser leurs réflexions autour de la langue, à écouter celles de leurs copains, puis à opter pour des choix d'accords grammaticaux raisonnés (Parent, 2018) .

La définition opérationnelle de la négociation :

C'est une activité métalinguistique qui garantit la participation des élèves de la première année préparatoire lors de discussions en groupe ou avec les différents groupes. En effet, elle permet aux élèves en particulier les plus timides de réfléchir sur la langue, de s'exprimer et de formuler des jugements sans rien craindre. Ce qui contribue non seulement à développer leurs capacités métacognitives, mais également à développer leurs compétences d'expression orale .

Définition de l'expression orale :

Selon Saidane. R. et Falda, L. (2017) :L'expression orale représente un objectif essentiel de l'enseignement des langues étrangères visant à acquérir une compétence de communication sans problèmes afin de développer chez l'apprenant des savoir-faire et savoir-être en ce qui concerne le niveau linguistique, social et communicatif.

Selon Michler, l'expression orale est une des compétences communicatives fonctionnelles qui repose sur la maîtrise adéquate des moyens langagiers suivants : le lexique, la grammaire, la prononciation, l'intonation et l'orthographe. (Michler, 2008).

La définition opérationnelle de l'expression orale : -

Dans cette recherche, on peut décrire l'expression orale fonctionnelle comme un moyen à travers lequel l'étudiant peut exprimer ses idées, ses opinions et ses sentiments en français d'une manière correcte. Ainsi, elle permet à l'étudiant d'exprimer oralement en respectant le rythme et l'intonation de la phrase avec une voix très claire. De plus, elle aide l'étudiant à exprimer spontanément avec confiance et fluidité. Elle permet aussi d'exprimer des contenus expressifs et compréhensifs et cela demande aussi d'utiliser les gestes appropriés afin de clarifier le sens.

Cadre théorique:

1^{ère} axe : l'expression orale.

1.1- La définition de l'expression orale:

De sa part, Aissani, L. (2018) a déclaré que l'expression orale désigne la traduction de la pensée en langage. Cette compétence, qui doit être acquise, aide l'apprenant à s'exprimer plus spontanément durant une situation de communication. L'expression orale est une action réelle d'un raisonnement qui se développe. Plusieurs études confirment la présence de difficultés confrontant

les étudiants du FLE dans l'expression orale, y compris l'étude d'Oliveira, D. (2010), qui comprend les problèmes confrontant les étudiants du FLE quand ils parlent en français et qui peuvent être résumés comme suit: Problèmes de grammaire, de phonétique, de conjugaison et de vocabulaire.

1.2-L'importance de l'expression orale :

La maîtrise de l'oral est plus qu'une maîtrise technique, elle est liée, plus encore que d'autres apprentissages, au développement global de la personne et à la formation d'attitudes envers soi-même, la communication, la conversation, l'échange, les autres. Selon Trendel, l'expression orale est l'outil à multi-usage que l'individu utilise pour exprimer ses idées et ses sentiments, communiquer et bâtir des relations avec les autres. Il l'a défini ainsi comme " un moyen privilégié de communication permettant la relation entre les individus et comme un moyen d'expression de pensée et de sentiments. (Trendel, 2008)

Selon Marie Gausse, (2017) l'importance de l'expression orale dans cette langue tient en trois raisons essentielles :

- **Une raison fonctionnelle:** Un grand part de la communication entre les élèves et l'enseignant lors des séances pédagogiques se fait à l'oral. L'élève qui n'a pas la capacité de s'exprimer risque de ne pas pouvoir participer aux échanges en classe, ce qui pourrait influencer négativement à ses apprentissages. Du reste, Marie Gausse relève que « c'est le langage qui permet d'exploiter le potentiel cognitif et le fonctionnement de la pensée » (Marie Gausse, 2017).
- **Une raison psychologique:** Pour créer un climat relationnel propice aux apprentissages, les élèves doivent être encouragés. De fréquentes interactions communicatives dans la classe stimulent l'engagement des élèves à participer au cours.
- **Une raison sociale:** La vie à l'école est une vie en communauté. Pour acquérir les habiletés sociales, les élèves doivent déjà les exercer à l'école,

apprendre à vivre ensemble, résoudre également les conflits qui surviennent entre eux au moyen du dialogue. La communication est de ce fait une nécessité, une réalité incontournable et il faut au petit écolier la possession de cet outil de communication qu'est le français oral.

1.3 La compétence d'expression orale de la langue française:

Abdelaziz, T. (2015) souligne que La compétence d'expression orale est constituée des composantes suivantes:

-La prononciation

Il est nécessaire pour développer la qualité sonore de l'expression orale est de prendre en considération la juste réalisation des sons qui permet à la prononciation de remplir ses fonctions phonologiques, morphologiques et phonosyntaxiques, c'est-à-dire tous les aspects de langue tout au long de l'histoire de la didactique de langues, les éléments phonétiques constituent la base de communication orale, d'où l'importance de l'acquisition au début de l'apprentissage du mode articulatoire de la langue cible ainsi que des contours intonatifs appropriés liés aux fonctions communicatives .

- L'intonation

On appelle "intonation" les variations de hauteur du ton laryngien qui ne portent pas sur un phonème ou une syllabe, mais sur suite plus longue et forment la courbe mélodique de la phrase.

L'intonation montre le sens et le but du message parlé c'est-à-dire qu'elle exprime l'état d'esprit et éventuellement l'état émotionnel de celui qui parle: traduit l'intention de communication du locuteur, cache ou révèle des aspects implicites de la communication et organise l'ensemble de l'énonciation, structure la pensée du locuteur à travers la syntaxe de la phrase" .

-L'accentuation

Le terme accent désigne la force particulière avec laquelle est articulée une partie d'un énoncé. C'est par conséquent un terme de phonétique articulaire, qui doit être distingué de l'intensité, terme qui désigne l'impression acoustique produite par certaines parties d'un fragment de discours .

-Le vocabulaire

L'enseignement du vocabulaire reste une de disciplines les plus importantes. Les apprenants ont à leur disposition un vocabulaire simple, pratique et concret qu'ils doivent maintenant revoir, consolider et enrichir.

-La grammaire

C'est évident que la grammaire est indispensable pour l'apprentissage d'une langue étrangère soit à l'oral, soit à l'écrit. Certains auteurs s'intéressent aux règles et aux structures grammaticales et trouvent qu'il faut donner aux apprenants un ensemble de règles grammaticales qui les aident à communiquer. D'autres encouragent les apprenants à la fluidité verbale sans s'intéresser aux règles grammaticales entre ces deux extrêmes, on trouve diverses approches qui cherchent à établir un équilibre approprié entre les activités axées sur la fluidité verbale et celles qui insistent sur la précision de la forme. De plus, l'enseignement grammatical en classe diffère selon les styles d'apprentissage certains apprennent mieux en découvrant les règles par eux-mêmes dans une approche inductive, d'autres préfèrent qu'on les leur communique dès le début. En fait, on a besoin d'une approche souple, que l'on puisse adapter en fonction des styles d'apprentissage du point de grammaire à étudier.

- la fluidité

selon Cicurel, (2011) la fluidité est

Oser de s'exprimer, c'est maîtriser intellectuellement

- La fluidité mentale : La fluidité mentale se définit par la possibilité de mobiliser ses idées.

• La fluidité verbale : La fluidité verbale se réalise par la possibilité de trouver les mots qui traduisent ces idées. Donc, l'expression orale nécessite des vocabulaires variés et une abondance d'idées.

1.4. Les composantes nécessaires de l'expression orale:

Nous pouvons préciser les composantes de la compétence de l'expression orale comme suit :

Aspect phonétique

- Répétition des phrases.
- Prononciation correcte des sons, des mots et des phrases.
- Lecture d'un message.
- Respect de l'intonation et du rythme.
- La clarté de la voix.
- L'adaptation de la voix au sens de l'énoncé (phrase interrogative, phrase impérative).

Aspect grammatical

- Construction des phrases grammaticalement correctes (respect des règles grammaticales en formant des énoncés).

Aspect lexical

- Respect de la construction lexicologique de la phrase.
- Aisance de l'expression.
- Fluidité de la langue.

Les caractéristiques de l'expression orale :

D'après Cuq J.P. & Gruca I. (2005) les caractéristiques de l'expression orale se divisent en deux formes : verbale et non verbale. Commençons par la forme verbale qui commence par **les idées** représentées sous forme d'informations,

d'opinions ou desentiments ayant des objectifs qui varient selon l'âge, le rôle et le statut social de l'apprenant.

Deuxièmement, l'expression orale doit avoir **une structure** qui facilite l'enchaînement des idées d'une manière logique en s'aidant d'exemples réels arrivant à des conclusions claires et précises.

Poursuivant avec la deuxième forme : le non-verbal qui englobe ce qui suit: expressions de visage, expressions gestuelles adéquates à la situation de communication, ton de la voix, débit et volume de la voix, articulation des mots, les pauses, les silences et les regards afin de s'assurer du niveau de la compréhension de l'auditeur.

-Les conditions préalables à l'expression orale:

En se basant sur l'opinion de Roux, P-Y. (2003), afin que les apprenants puissent bien s'exprimer oralement cinq conditions:

1- Avoir quelque chose à dire : et cela est réalisé quand l'enseignant propose un sujet intéressant qui provoque l'intérêt des apprenants.

2- Savoir le dire ou l'exprimer : et cela nécessite que l'apprenant sache les différents genres d'expression orale (communication verbale, non verbale, kinésique mimique ou communication non-normée).

3- Avoir le droit de le dire ou de l'exprimer : l'enseignant doit donner la liberté d'expression à ses apprenants pour qu'ils puissent lui adresser la parole.

4- Avoir l'envie de le dire ou de l'exprimer : quand l'enseignant trouve un apprenant motivé et enthousiaste pour s'exprimer, il doit lui donner la chance de participer.

5- Avoir l'occasion de le dire ou de l'exprimer : c'est le rôle de l'enseignant de donner aux apprenants des tâches orales en utilisant des outils pédagogiques.

2^{ème} axe : la négociation didactique :

La négociation didactique représente dans ce cas une pratique communicative qui se déploie en classe de langue, et qui vise à développer les compétences langagières et linguistiques chez les apprenants. Il s'agit d'un moyen communicatif qui permet à ces derniers de débattre et de confronter leurs connaissances et leurs points de vue afin qu'ils parviennent à construire voire co-construire leur discours didactique. Ces négociations qui peuvent se manifester à travers différentes formes, contribuent à élaborer un espace partagé qui se fonde sur un processus actionnel, orienté réciproquement entre l'enseignant et l'apprenant et entre les apprenants eux même, (Nadir ,2018).

2.1 La définition de la négociation:

Parent,(2018) a défini la négociation comme suit:

C'est un dispositif pédagogique qui permet aux élèves, en interaction avec leurs copains, d'adopter une attitude réflexive sur les objets langagiers ainsi que leur manipulation. Les élèves sont invités à verbaliser leurs réflexions autour de la langue, à écouter celles de leurs copains, puis à opter pour des choix d'accords grammaticaux raisonnés. (Parent, 2018).

Henry Kissinger (2007) définit la négociation comme: "un processus qui vise à fonder des positions contradictoires en une position commune grâce à une règle de décision à l'unanimité".

2.2 Fondement théorique de la négociation :

Evidemment, la stratégie de négociation émerge d'une perspective socio-constructiviste de l'apprentissage qui s'oppose complètement au behaviorisme qui réduit l'apprentissage à l'association stimulus-réponse. Le socioconstructivisme, quant à lui, il part du postulat que l'apprentissage n'est qu'une construction active de connaissances. Celles-

ci ne sont pas donc transmissibles de l'enseignant vers les élèves. Elles sont, néanmoins, construites et négociées par l'intermédiaire des interactions sociales avec les pairs et l'enseignant. En ce sens, l'apprentissage est un parcours qui exige l'engagement actif et continu de l'élève afin de construire ou de reconstruire des concepts et des représentations suite à la confrontation de ses connaissances préalables avec celles d'autrui (Sautot, 2017).

Voici deux principes fondateurs du socioconstructivisme et qui sous-tendent la stratégie de négociation, à savoir la situation-problème ainsi que le travail en groupe. En ce qui concerne la situation-problème: ce principe renvoie aux activités scolaires (langagières dans cette étude) mettant l'élève face

à un problème (expressif) à résoudre collectivement. Ce qui joue un rôle prépondérant à éveiller la curiosité des élèves sur le fonctionnement de la langue (Talpin, 2006).

Quant au deuxième principe concernant les interactions sociales; celles-ci s'avèrent utiles à favoriser le développement cognitif des élèves via des activités réflexives sur la langue et ses usages. Vygotsky, l'un des pionniers du socioconstructivisme, affirme que la confrontation des idées entre les pairs est indispensable pour la construction et la structuration des savoirs. Ce qui offrira aux élèves l'opportunité de réfléchir d'une manière de plus en plus autonome .

a- Approche structurelle :

Appréhender l'étude d'une situation de négociation selon l'approche structurelle, mène à tisser une relation de dépendance entre les résultats obtenus au terme d'une négociation avec les traits structurels propres à chacune d'elle. Ces traits négociatifs en question, peuvent porter sur les différentes caractéristiques qui qualifient une négociation, en autres le nombre de questions

posées, la composition (parties monolithiques ou composées de nombreux groupes) ou encore le pouvoir relatif des parties en compétition (Bergström, 2017) . Zartman, qualifie l'approche structurelle, comme étant une perspective qui propose: "des explications des résultats dans des schémas relationnels entre les parties ou leurs buts".

b- Approche stratégique:

Dans le domaine des sciences du langage, cette notion trouve sa place, sous l'appellation de stratégie énonciative. Et qui renvoie à l'ensemble des choix de production linguistique en vue de mener à bien une intention énonciative. Contrairement à l'approche structurelle, qui appréhende l'étude des négociations en se basant sur le rôle des moyens (tels que le pouvoir) utilisés lors d'une situation de négociation, l'approche stratégique constitue une perspective qui vise toujours l'étude et la modélisation du processus négociatif, mais par le biais d'une logique différente. Cette dernière se focalise et insiste sur le rôle des objectifs (fins, buts) dans la détermination des résultats.

c- Approche comportementale:

Les théories relevant de l'approche comportementale cherchent à expliquer les situations de négociation sous forme d'interactions entre les différents « types » de personnalités, en mettant l'accent notamment sur des facteurs comportementaux tel que les tendances, les émotions, les compétences humaines, mais en se rapportant aussi aux différents rôles joués par les pratiques de la persuasion, de la confiance, de la perception, et de la motivation individuelle au niveau des résultats négociés. Or, d'autres notions comme celles de la relation, de la culture, de la norme, de l'habileté, de l'attitude, de l'attente ou encore celle de la confiance, constituent d'autres éléments qui ont été intégrés depuis peu par des recherches récentes relevant de cette

perspective comportementale, ayant toujours un caractère lié à la notion de personnalité. (Plantey, 2002) .

d- Approche intégrative:

L'approche intégrative de la négociation constitue une autre alternative théorique qui vise toujours à étudier la négociation et à modéliser son fonctionnement. Cette approche élabore son objet d'étude à partir d'éléments et de notions issues de domaines de la diplomatie (théorie politique et relations internationales) et de sciences sociales (les conflits sociaux et la prise de décision sociale). Cette approche opte pour un comportement bien défini en matière de résolution de problèmes (Kissinger , 2017).

e-Approche Procédurale (Échange de concessions)

L'approche procédurale, représentée principalement par les théories de l'échange de concessions, représente une autre alternative en matière d'analyse et de modélisation du processus négociatif.

Cette approche qualifie la négociation comme étant: "un processus d'échange de concessions qui permet aux acteurs de construire un mouvement convergent orienté vers un accord (Faure, 2008)".

2.3 Les formes de la négociation:

Dans un sens général, et comme nous avons pu l'aborder jusqu'à maintenant, la négociation représente tout échange communicatif entre deux participants ou plus qui essaient d'atteindre un compromis final, suite à un désaccord généré par un aspect ou d'autre, relatif à une situation de communication donnée. Ce processus peut s'amorcer au niveau interpersonnel ou intergroupe, notamment dans le cadre d'un travail en collaboration.

Lors d'une situation d'enseignement-apprentissage d'une langue étrangère, les interactions qui se produisent entre les différents acteurs qui l'animent, sont susceptibles de déclencher des séquences négociatives propices et avantageuses pour l'apprentissage d'une langue étrangère (Wondwosen, 2006). Ces

séquences de négociation donnent lieu à des activités communicatives, qui véhiculent des moments de modification interactionnelle favorables pour l'appropriation d'une langue étrangère

-Négociation ouverte :

Cette première forme de négociation est dite ouverte, dans le sens où elle met en scène une situation dans laquelle les relations de pouvoir véhiculées par les différents acteurs qui l'animent, sont de nature égale et équivalente. L'enjeu communicatif convoité au niveau de cette première forme de négociation est de parvenir à atteindre un consensus collectif, qui répond aux attentes et aux besoins de l'ensemble des acteurs qui la constituent (Bergström, 2017)

- Négociation avec un degré d'ouverture ou moins ouvert :

Cette deuxième forme négociative, s'expose avec un degré d'ouverture plus ou moins ouvert, dans la mesure où la nature des relations de pouvoirs véhiculée par les différents acteurs qui la constituent, s'affiche toujours de manière égale et équivalente, mais présente de temps à autre une certaine dissymétrie.

Ainsi, l'objectif tracé demeure toujours le même; atteindre un consensus collectif, qui répond aux attentes et aux exigences de ces acteurs. Au niveau de notre corpus, cette deuxième forme négociative est matérialisée par les négociations qui se déclenchent entre des apprenants ayant un niveau hétérogène, avec la présence d'un leader au minimum au sein du même groupe, ou encore par la voie des négociations qui se réalisent entre l'enseignant et ses apprenants, avec un jeu de pouvoir moins perceptible, et qui s'inscrit dans une logique interactionnelle de type horizonta (Cherrad, 2009).

- Négociation avec jeu pouvoir inégal :

Cette troisième forme renvoie à toutes situations de négociation dans lesquelles le jeu de pouvoir se manifeste de manière quasiment dissymétrique et inégalitaire. La forme de la négociation dont il est question ici, est marquée

par la présence d'un jeu de pouvoir caractérisé par un certain degré d'ouverture, mais qui s'élabore rapidement sur la base d'une répartition communicative déséquilibrée susceptible de créer des moments d'inégalité au niveau de la distribution des tours de parole, donnant lieu à une interaction de type vertical. La décision finale dans le cadre de cette troisième forme négociative se réalise toujours dans le cadre d'une logique collaborative, or elle reste dans la majorité des cas l'apanage de la personne qui possède le statut le plus dominant (Muller, 2019).

Deuxièmement : L'expérimentation de la recherche:

Après avoir conçu un cadre théorique concernant les variables de la recherche, sur les lignes suivantes on va présenter les outils et le matériel de la recherche.

1-Participants :

La présente recherche s'est limitée à un échantillon choisi, au hasard, d'élèves de la première année, du cycle préparatoire de l'école de Badr à Assiout de l'année scolaire 2021/2022. L'échantillon se compose de (37) élèves comme (group témoin) et d'autres (37) élèves comme (group expérimental) pris après avoir éliminé ce qui sont redoublants et absents et ce qui n'ont pas le désir de participer à l'environnement d'apprentissage proposé.

2- Matériel :

La présente recherche a fait appel aux outils suivants:

2.1. Une grille des compétences de l'expression orale :

Objectifs de la grille: Notre grille vise à déterminer les compétences de l'expression orale du FLE les plus adéquates aux élèves de l'échantillon ciblée (les élèves de la première année du préparatoire, l'école de Badr à Assiout).

2.1.1 Sources de la grille: Pour élaborer cette grille; on a eu recours aux ressources multiples, à titre d'exemple:

1- Les études et les recherches antérieures portant sur les compétences linguistiques engénéral et les compétences de l'expression orale en particulier. La révision des ouvrages en didactique du FLE qui s'intéressent aux compétences de l'expression orale (Ex: Hala Abdallah 2017, Kherbachi, H. et Rimouche, (2017), Makhtari, (2017) et Salem, (2003)).

2- La révision des typologies déjà élaborées dans le domaine des compétences de l'expression orale en FLE.

3- La consultation de quelques sites d'Internet qui s'intéressent à l'enseignement des compétences de l'expression orale (Ex: www.lepointdufle.net, www.françaisfacile.com, www.bonjourdefrance.com). Ainsi, CECRL.

Après avoir étudié les sources précédentes, nous avons élaboré la grille sous sa forme initiale pour être présentée au jury (des spécialistes dans le domaine de la didactique de FLE) et faire ensuite des modifications.

2.1.2. Description de la grille: Après avoir fait les modifications selon les points de vue des membres du jury, la grille des compétences a comporté dans sa forme finale, (14) compétences d'expression orale, celles-ci sont parties comme suit:

- (4) compétences orales principales.
- (10) sous- compétences

2.2. Pré-post test des compétences d'expression orale :

2.2.1 Objectifs du test: L'objectif essentiel de ce test est de mesurer l'efficacité de l'usage de la stratégie de négociation didactique pour développer les compétences de l'expression orale du FLE.

2.2.2. Description du test: Le test des compétences d'expression orale est composé de quatre parties essentielles: La première partie qui a pour objectif de mesurer la capacité de la prononciation des élèves de

l'échantillon. Alors que la deuxième partie vise à mesurer leur capacité lexicale. La troisième partie qui a pour objectif de mesurer la capacité grammaticales des élèves et la quatrième partie vise à mesurer leur capacité de la fluidité .

A- Calculer la durée du test :

Pour calculer le temps nécessaire à l'application du test, la chercheuse a calculé la moyenne du temps pris par le premier et par le dernier étudiant pour répondre à toutes les questions et elle a trouvé que la durée globale de l'application du test est (60) minutes comme suit:

$$\text{Temps moyen} = \frac{\text{Temps pris par le premier} + \text{Temps pris par le dernier}}{2}$$

$$\text{Temps moyen} = \frac{20 + 100}{2} = \frac{120}{2} = 60 \text{ minutes.}$$

B- La validité du test :

La validité du test fut calculée dans la recherche actuelle à travers sa présentation à un groupe de juges spécialisés dans ce domaine et cela en février 2022, afin de répondre aux questions suivantes:

- * Est-ce que les questions sont bien formulées ?
- * Est-ce que les questions du test sont pertinentes et compatibles pour mesurer les compétences de l'expression orale ?
- * Est-ce que le test est convenable au niveau des élèves de la première année préparatoire ?

La chercheuse a utilisé la méthode statistique de Lawshe (1975) afin d'obtenir le degré d'accord entre les juges, le traitement statistique de la validité de la recherche a résulté en des coefficients de la véracité des questions (CVR – content validity ratio) qui varient entre (1 : 0.58), et toutes ont un niveau statistique significatif de

(0.05), ce qui confirme la validité du test, et **les jugements du jury ont prouvé que :**

- Les questions du test sont claires et bien formulées.
- Les questions du test mesurent bien les compétences visées.
- Le test est au niveau des étudiants.

C- La fidélité du test :

La fidélité du pré-post test fut calculée utilisant le coefficient Cronbach's Alfa sur les élèves du groupe de la recherche dans le pré- test, sa valeur calculée a atteint (0.853). Ceci indique que le test est bon à être utilisé sur les élèves (groupe de la recherche).

2.3 critère de notation de la performance des élèves :

L'objectif du critère:

Cette fiche vise à évaluer la performance des élèves de l'échantillon pendant l'application l'unité proposée, pour aider l'apprenant à développer les compétences de l'expression orale fonctionnelle dans son apprentissage par l'enseignante.

-La description des composantes du critère:

Pour éviter les jugements personnels et la subjectivité de l'expérimentateur et pour la formulation des items de la fiche, elle ressemble à celle de l'élaboration de la fiche qui nous a servi de base à l'exception d'une seule petite différence consistant la prise en compte de la remarque du jury concernant la nécessité de décomposer, lors de la formulation des items de marque vrai () et faux(), la première page contient le titre de la fiche et l'introduction , la deuxième page cotient les consignes et les sous compétences et la troisième page cotient les suggestions et autre compétences proposée.

2.4 L'élaboration de l'unité proposée se base sur la stratégie de la négociation didactique :

□□ Consultation des ressources scientifiques nécessaires pour élaborer l'unité proposée.

□□ Détermination des objectifs de cette unité :

Objectifs généraux :

Après l'application de l'unité basée sur la stratégie de négociation, les élèves seront capables à:

- Prononcer correctement les sons.
- Respecter les règles de la liaison.
- Respecter le rythme et l'intonation de la phrase.
- Clarifier sa voix (articulation).
- Donner des questions correspondant à des réponses.
- Donner des expressions convenables sur les images.
- Faire un exposé oral simple.
- Transformer des phrases en pluriel.
- Transformer des phrases sous forme négative.
- Transformer des phrases sous forme interrogative.
- Parler avec confiance sans confusion.
- Entrer en contact avec autrui.
- Exprimer spontanément selon des situations communicatives.
- Coopérer et s'entraider avec les autres membres du groupe.
- Exposer ses idées sans les imposer.
- Être responsable du groupe dans un projet collectif.
- Tenir compte du temps déterminé pour la tâche proposée
- Partager les idées et les connaissances avec ses collègues.
- Respecter les points de vue des autres membres du groupe.
- Exprimer poliment son dés accord.
- Ne pas interrompre la parole de ses collègues.
- Participer aux discussions du groupe.

- Partager le matériel avec ses coéquipiers.
- Ne pas conduire seul les discussions du groupe.
- Encourager les autres membres du groupe à s'exprimer.
- Faire des efforts pour la réussite de la tâche demandée.
- Surmonter les conflits à l'intérieur du groupe.

□□ Détermination du plan temporel de l'enseignement de l'unité:

L'unité a duré 8 semaines à raison de 3 heures par semaine durant le deuxième semestre de l'année scolaire (2021/2022).

L'Expérimentation:

Après avoir préparé la typologie des compétences d'expression orale du FLE, le test des compétences d'expression orale en FLE et l'élaboration de l'unité proposée basée sur la stratégie de la négociation didactique selon les opinions du jury, la chercheuse a commencé l'étude expérimentale. Après avoir appliqué le pré-test des compétences d'expression orale en FLE, la chercheuse a commencé à enseigner l'unité proposée basée sur la stratégie de la négociation didactique au groupe expérimental. L'application de cette unité proposée a eu lieu au deuxième semestre de l'année scolaire 2021/2022 dans l'école de Badr à Assiout.

Résultats et interprétation de l'expérimentation effectuée sur le terrain:

Pour vérifier les deux hypothèses de la présente recherche, on a calculé les valeurs suivantes:

Calculer l'efficacité de l'unité basée sur la stratégie de la négociation didactique afin de développer les compétences d'expression orale chez les élèves du cycle préparatoire.

Tableau (2)

Les domaines	Groupes	N	Moyenne	Valeur de T test	L'efficacité	η^2
compétences La prononciation	Cont.	37	4.7838	21.08	Significative	0.925
	Exp.	37	10.5676			
compétences lexicale	Cont.	37	6.8919	12.08	Significative	0.802
	Exp.	37	8.6216			
Compétences grammaticales	Cont.	37	4.9730	3.22	Significative	0.224
	Exp.	37	5.5676			
Compétences de fluidité	Cont.	37	1.7027	6.56	Significative	0.544
	Exp.	37	2.2973			
Total	Cont.	37	18.3514	24.53	Significative	0.944
	Exp.	37	27.0541			

Le tableau (2) montre que valeurs de (η^2) pour montrer la pourcentage de variabilité sont entre (0,224,-0,944) Ces valeurs indique qu'il y a une efficacité de la stratégie de la négociation en didactique sur développement des compétences d'expression orale chez le groupe expérimentale des élèves de la première année préparatoire des écoles de langues qui étudient le français comme une deuxième langue étrangère.

Ainsi, il est remarqué que la taille de l'effet est grande au niveau de quatre compétences essentielles et également au niveau du nombre total du test. Plus précisément, la valeur de(η^2) dans les compétences de prononciation est (0.925), cela signifie est grand comparé aux autres compétences et signifie aussi la stratégie de la négociation didactique ont contribué à élever la performance des élèves en ce qui concerne les compétences de prononciation, d'une part, la valeur de(η^2) dans les compétences lexicales est (0.802) cela

signifie est grand aussi , En ce qui concerne les compétences de grammaire la valeur de(η^2) est (0.0224) cela signifie est faible par rapport les autres compétences, ainsi , la valeur de(η^2) dans les compétences de fluidité est (0.544) est moyenne par rapport les autres compétences.

En fin, on peut affirmer que les résultats ont répondu d'une manière détaillée à la question principale de la recherche qui est: "Quelle est l'efficacité de l'usage de la négociation didactique pour développer les compétences d'expression orale chez les élèves du cycle préparatoire ? "

Aussi, les résultats de la recherche ont prouvé la validité des deux hypothèses où ils ont montré l'existence, d'une part, il existe des différences statistiquement significatives entre les scores moyens des groupes contrôle et expérimental dans la post-mesure des dimensions et du total du test d'expression orale, en faveur des scores moyens des des élèves du groupe expérimental au niveau de signification 0,01.

Ils ont indiqué, d'autre part, il existe des différences statistiquement significatives entre les scores moyens des membres du groupe expérimental dans les mesures pré et post pour tester les compétences d'expression orale attribuées au programme de formation.

12.3 Analyse qualitative des résultats :

Au début l'expérimentation, la chercheuse a observé que les élèves avaient des attitudes négatives à cause de plusieurs facteurs :

A- des problèmes de phonétiques:

- les élèves ont plus du mal avec la prononciation des voyelles qu'avec les consonnes. Les apprenants ont tendance à confondre surtout entre les voyelles arrondies comme le cas de [u]et [ə] mais aussi au niveau des voyelles orales : [i], [e]. En effet, les élèves ne maîtrisent pas le positionnement des organes de la phonation propres à la production d'un phonème donné, ainsi que ses propriétés acoustiques.

- les élèves ont de la difficulté pour la prononciation des consonnes [b, v], [p, f] et [l].

- Il ya un problème principal dans la prononciation de [y] se manifeste lorsque les apprenants le prononcent [u], parce qu'ils l'entendent comme le [u] : Exemple : tu, une, rue ; Production incorrecte : *[tu], *[un], *[ru] *[ə] .

- Le problème principal dans la prononciation de [y] se manifeste lorsque les apprenants le prononcent [u], parce qu'ils l'entendent comme le [u] : Exemple : tu, une, rue ; Production incorrecte : *[tu], *[un], *[ru] *[ə] ; ans quelles conditions il est prononcé [e] ou [ɛ]: Exemple : le, premier, me Productions incorrectes de (le): *[lo], *[le]; Productions incorrectes de (premier): *[promje], *[premje]; Productions incorrectes de (me): *[mo], *[me] *[ø] et *[œ] .

- les élèves prononcent le [ə] comme [o]; ils ont de la difficulté à distinguer dans quelles conditions le [e] est prononcé [ə] et dans quelles conditions il est prononcé [e] ou [ɛ]: Exemple : le, premier, me productions incorrectes de (le): *[lo], *[le]; Productions incorrectes de (premier): *[promje], *[premje]; Productions incorrectes de (me): *[mo], *[me] *[ø] et *[œ] .

- Le problème principal dans la prononciation de [y] se manifeste lorsque les élèves le prononcent [u], parce qu'ils l'entendent comme le [u] : Exemple : tu, une, rue ; Production incorrecte : *[tu], *[un], *[ru] *[ə] ; ans quelles conditions il est prononcé [e] ou [ɛ]: Exemple : le, premier, me Productions incorrectes de (le): *[lo], *[le]; Productions incorrectes de (premier): *[promje], *[premje]; Productions incorrectes de (me): *[mo], *[me] *[ø] et *[œ] .

- les élèves prononcent le [ə] comme [o]; ils ont de la difficulté à distinguer dans quelles conditions le [e] est prononcé [ə] et dans quelles conditions il est prononcé [e] ou [ɛ]: Exemple : le, premier, me productions incorrectes de (le):

*[lo], *[le]; Productions incorrectes de (premier): *[promje], *[premjje];

Productions incorrectes de (me): *[mo], *[me] *[ø] et *[œ] ;

- les élèves ont une difficulté sur la prononciation des voyelles nasales : *[ε],*[α],*[],*[œ] .

- La plupart des élèves iraniens ont des difficultés à prononcer et à distinguer [z] sous la graphie de [s] : Exemples : poison, saison, oiseau.

- les élèves ont un problème de la prononciation et non prononciation des lettres finales.

- La prononciation et la non prononciation de [ə] muet.

- les élèves ne respectent pas les règles de la liaison.

- les élèves ne respectent pas l'intonation et le rythme de phrase.

B-des problèmes de vocabulaire ;

-L'incapacité des élèves à produire des phrases.

-L'incapacité des élèves à donner des expressions convenables sur les images.

-L'incapacité des élèves à déterminer le mot manqué dans deux contextes différents.

- L'incapacité des élèves à utiliser certains mots dans des phrases simples.

- L'incapacité des élèves à reconnaître les sens qu'un mot peut avoir dans des contextes différents .

- L'incapacité des élèves à compléter les lettres manquées dans certains mots à l'aide des images données .

C- La manque de confiance en soi:

- La chercheuse a observé que les élèves sont silencieux ou préfèrent le silence. Chaque prise de parole expose l'élève à un jugement sur toute sa personne, de la part de l'enseignant comme celle des autres élèves.

Il appartient donc à l'enseignant de créer un climat de confiance et de détente de façon à ce que les apprenants se sentent en sécurité et

considèrent l'apprentissage de la langue étrangère comme une aventure intéressante. L'enseignant doit également instaurer des rapports dans la classe basés sur la reconnaissance des autres pour que les apprenants acceptent de s'ouvrir, de s'exprimer et de prendre des risques.

13. Discussion des résultats de la recherche

Cette recherche est aussi en accord avec Chaimaa mohamed (2020) qui a signalé l'efficacité de l'utilisation des ateliers de négociation graphique pour développer quelques compétences orthographiques chez les élèves du cycle primaire. D'autre part cette recherche est d'accord avec l'étude de Aïda (2017) qui montre l'efficacité de l'utilisation des ateliers de négociation orthographique pour remédier aux erreurs orthographiques chez les étudiants des facultés de pédagogie - section de français.

Pour conclure, la chercheuse estime que la réalisation des hypothèses de la recherche est due à :

La convenance des stratégies de négociation à l'échantillon de l'étude à l'amélioration de la qualité de production orale chez les élèves.

- La stratégie de la négociation didactique a permis d'établir un environnement d'interaction plus efficace entre l'enseignant et les élèves et les élèves eux-mêmes.

- L'adéquation de l'unité proposée avec le niveau linguistique de l'échantillon.

- La sollicitation de l'interactivité entre les apprenants pour susciter l'activité de chacun et de tous. C'est dans ce contexte social que les élèves construisent leurs connaissances et développent leurs compétences.

- la négociation didactique a contribué à créer un environnement favorisant l'autonomie de l'apprentissage.

- La stratégie de la négociation didactique permet l'amélioration de l'attitude positive envers l'expression orale en rendant les étudiants plus motivés pour parler le français sans hésitation et sans timidité.

Recommandations de la recherche

- La nécessité de donner la priorité à l'oral et particulièrement à l'expression orale.
- La nécessité de développer les compétences orales chez les élèves du cycle préparatoire.
 - Le développement de l'expression orale n'a pas seulement besoin d'une pensée mais aussi d'une pratique de compétences; c'est pourquoi on doit faire une compatibilité entre les différentes stratégies afin de développer l'expression orale.
- La nécessité d'utiliser les méthodes modernes appliquées dans le domaine de l'apprentissage des langues étrangères qui reposent sur l'emploi du support audio – visuel (dessin – image – carte – etc...). La variété des techniques aide les élèves à s'exprimer, à réagir et à communiquer.
- Motiver les apprenants d'être au centre du processus de l'apprentissage et non seulement un récepteur d'information.
 - L'enseignement doit viser l'augmentation du niveau d'autonomie et de la confiance en soi même de l'apprenant face à ses apprentissages.
 - Les activités d'apprentissage proposées aux apprenants en classe de langue doivent susciter leur motivation.
- La nécessité d'utiliser les nouvelles stratégies pour enseigner l'expression orale aux écoles. On doit examiner ces stratégies pour voir si elles sont adéquates aux élèves.

- Pour bien acquérir les compétences de l'expression orale, les élèves doivent pratiquer chaque compétence et effectuer plusieurs exercices sur chaque compétence sous la supervision de l'enseignant.
- La nécessité de motiver les élèves à communiquer en langue étrangère à travers des situations réelles et mobiliser leurs capacités à s'exprimer dans des phrases simples et correctes.
- On doit constituer les programmes du cycle préparatoire d'une façon permettant aux élèves dès le début de l'apprentissage de la langue française de pratiquer la langue comme une langue de communication en classe et avec leurs camarades.

Bibliographie

Abdallah, H., (2017). Dispositif numérique proposé selon un paradigme socioconstructiviste pour développer les compétences de la production orale et écrite chez les étudiants de FLE . thèse de doctorat, faculté de pédagogie de Quena, université du sud de la vallée.

Abdelaziz, L., (2015). L'expression orale. Pratiques et difficultés en classe de FLE. « Cas des études de 1ère année LMD français. » Mémoire du Master, Universitaire d'El-Oued.

Abou Elftouh, H., (2013). Utilisation de l'approche interculturelle pour développer les compétences de la communication orale chez les élèves du cycle préparatoire. faculté de pédagogie, thèse de magistère, université d'Ain chams.

Aissani, L., (2018). L'impact des supports audiovisuels sur l'expression orale en classe du FLE. Cas des étudiants en 2ème année licence, Thèse du Master, Université de Guelma, Algérie.

Al Saka, A., (2014). Effet d'un programme proposé basée sur l'approche constructiviste pour développer quelques compétences de l'expression orale fonctionnelle en français chez les étudiants des instituts supérieurs du tourisme de l'hôtellerie .Thèse de magistère, Faculté de pédagogie, université de Ménoufya.

Ayman, F., (2022). Efficacité d'un programme proposé basé sur les cyberquêtes sur le développement des compétences de l'expression orale en français chez les élèves du cycle préparatoire dans les écoles officielles de langues. journal of The Faculty of Education- Mansoura University ,No. 117 – Jan.

Bergström, S., (2017). L'influence des méthodes didactiques sur la production orale en FLE. Université de Stockholm, Suède.

Bizimana, CH., et al. (2012). Renforcer les compétences à l'oral. livret deuxième édition 2011-2012 disponible à [http:// www.burundi- ifadem.org](http://www.burundi-ifadem.org).

Cherrad, N., (2009). Interactions, négociations de sens et décontextualisations en classe de français. Nedjma Cherrad. Synergies Algérie: no 5 - pp. 175-189.

Cherrad, N., (2009). Interactions,négociations de sens et décontextualisations en classe de français. Nedjma Cherrad. Synergies Algérie no 5 ,pp. 175-189.

Cicurel, F., (2011). De l'analyse des interactions en classe de langue à l'agir professoral . une recherche entre linguistique interactionnelle, didactique et théories de l'action. Pratiques

Conseil de l'Europe. (2001). Le cadre européen commun des références pour les langues: Apprendre, enseigner, évaluer. Paris, France: Didier. Récupéré du site: <https://www.coe.int/lang-CECR>.

Cuq, J. P., & Gruca I., (2005). Cours de didactique du français langue étrangère et seconde" Presses universitaires de Grenoble, France.

El-Awady, L., (2018). Unité proposée basée sur les activités ludiques pour développer quelques compétences de la communication orale en français chez les élèves du cycle primaire aux écoles distinguées de langues. Thèse de Magistère, Faculté de pédagogie, Université de Mansourah.

Faure. G., O., (2008). La Négociation : regards sur sa diversité, Editeur Publibook Des Ecrivains, avril.

Gaussel, M., (2017). Je parle, tu dis, nous écoutons : apprendre avec l'oral, Dossier de veille de l'IFÉ, n° 117, avril, <http://ife.ens-lyon.fr/vst/DA-Veille/117-avril-2017>.

Kamel, R., (2014). Efficacité d'un programme basé sur le multimédia et l'hypertexte en vue de remédier aux difficultés de la lecture en langue française chez les élèves du cycle préparatoire et leurs tendances envers la matière. Thèse de doctorat inédite, Université de Port-Saïd. Égypte .

Kammoun, A., (2012). Stratégie préposée basée sur l'approche interactionnelle en vue de développer les compétences de l'expression orale en langue française, deuxième langue étrangère, au cycle préparatoire. Institut d'études pédagogiques , thèse de magistère, université du Caire.

Kherbachi, H., & Rimouche, N., (2017). La pédagogie de l'oral en classe de 5ème primaire (Texte et contexte) en Algérie. Mémoire de master, université Abderrahmane-Mira-Bejaïa.

Kissinger, H., (2007) . Théorie et pratique de la négociation. Approche de la littérature, Organisation des Nations unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), décembre, Disponible sur : [http://www.fao.org/docs/up/easypol/744/45_negotiation_background_paper_179 fr. pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypol/744/45_negotiation_background_paper_179_fr.pdf) (consulté le 08/05/2017).

Kissinger, H., (2007). Tanya. A, Cungu.A : Théorie et pratique de la négociation. Approche de la littérature, Organisation des Nations unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), décembre 2007. Disponible sur.

Manolescu, C., (2013). L'expression orale en milieu universitaire. Synergies Roumanie No 8.

Manolescu, C., (2013). L'expression orale en milieu universitaire. Synergies Roumanie, No. 8. Pp. 109-121.

Mikhaïl, M., (2011). Efficacité de la stratégie de l'enseignement réciproque pour le développement des compétences de l'expression orale chez les élèves du cycle secondaire. thèse de magistère , faculté de pédagogie , université d'Ain Chams.

Mohamed, Ch., (2020). L'utilisation des ateliers de négociation graphique pour développer quelques compétences orthographiques chez les élèves du cycle primaire , *Journal of Education*,n (77) September.

Mokhtari, Ch., (2017). La réalité de l'expression orale dans les classes des lettres et des langues étrangères. Mémoire de Master, université Mohamed Boudiaf de M'Sila.

Muller, C., (2019). La photographie, déclencheur d'interaction en classe de langue : négociations entre apprenants, *Les Cahiers de l'Acedle*, Volume (6), No. (1), *Recherches en didactique des langues , L'Alsace au cœur du plurilinguisme*.

Nadir, M., (2018). La dynamique négociationnelle en class de langue entre pratique langagière et enjeux pédagogiques. Thèse de Doctorat , Faculté des langues étrangères , Université de Mostaganem.

Oliveiria, D., (2010). Les difficultés des élèves à communiquer en français à l'orale en classe de 9ème et 10ème au lycée Abilio Duarte de Palmarejo : Réalités et Perspectives. Thèse de maitrise, département des sciences humaines et sociales, université du CAP VERT, Praia.

Plantey, A., (2002). *La Négociation internationale au XXIe siècle*, Paris, CNRS.

Puren, C., (2016). La didactique des langues-cultures comme domaine de recherche.Cours en ligne. Bibliothèque de travail – Document 022. <https://www.christianpuren.com/> consulté le 20/03/2016.

Roux, P. Y., (2003). L'oral en classe de langue : de la production à l'expression, *Le Français Dans le Monde*. No. 327, p. 36.

Sabri, A., (2017). Utilisation des ateliers de négociation graphiques pour remédier aux erreurs orthographiques chez les étudiants de la Faculté de Pédagogie section de Français. Thèse de Magistère, Université de Mansourah.

Saidane, B., & Falda, E., (2017). La compétence orale dans l'enseignement/apprentissage. (Cas de Master 1 français langue étrangère), Université de Tébessa, Algérie.

Salem, A., (2003). Nouvelles tendances en didactique du français langue étrangère, 2ème éd., Le Caire: Alam El-Kotob.

Sautot, J. P., (2017). La négociation graphique. Invention d'un espace de normalisation. Invention d'espaces de travail entre chemins individuels et pistes collectives. France: Lille.

Schilling, P., & Neuberg, F., (2012). Les ateliers de négociation graphique. un outil de diagnostic et de remédiation au service de l'orthographe grammaticale. *Cahier des sciences de l'éducation*. Université de Liège. 33, 105-122.

Talpin, E., (2006). Comment enseigner l'orthographe dans une démarche d'observation et de réflexion sur la langue et ses usages. Concours de professeur des écoles. France: IUFM de Bourgogne.

Trendel, E., (2008). Projet interculturel à l'école primaire de Mayotte et apprentissage de l'argumentation orale. Thèse de doctorat, Université de la Réunion.

Wondwosen, M., (2006). Negotiation. A Concept Note. mimeo, FAO, Rome, Italy, August .

Zekri, I., (2022). L'Utilisation du Manuel numérique interactif pour développer quelques compétences de l'expression orale chez les étudiants du FLE au cycle secondaire. la magazine de la faculté de pédagogie, l' université de Bani Suef, janvier, pp.635 - 702 .