

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de L'Enseignement Supérieur et
De la Recherche Scientifique
Université Abderrahmane Mira – Béjaia-



Faculté des Lettres et des Langues
Département de français

Mémoire de master

Option : Didactique des langues étrangères

Le rôle de l'interaction et de négociation dans le développement de l'expression
orale et écrite chez les apprenants du 2ème AS en FLE

Présenté par :

Mme. MAHIAT Sonia
M^{elle} KERKOUR Kamelia

Le jury :

M. BENBERKANE Younes, président
Mme. OULD BENALI Naima, directrice
M. ABDELOUHAB Fatah, examinateur

- Année universitaire-

2023/2024

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de L'Enseignement Supérieur et
De la Recherche Scientifique
Université Abderrahmane Mira – Béjaia-



Faculté des Lettres et des Langues
Département de français

Mémoire de master

Option : Didactique des langues étrangères

Le rôle de l'interaction et de négociation dans le développement de l'expression
orale et écrite chez les apprenants du 2ème AS en FLE

Présenté par :

Mme. MAHIAT Sonia
M^{elle} KERKOUR Kamelia

Le jury :

M. BENBERKANE Younes, président
Mme. OULD BENALI Naima, directrice
M. ABDELOUHAB Fatah, examinateur

- Année universitaire-

2023/2024

REMERCIEMENTS

Nous tenons tout d'abord à exprimer notre profonde gratitude à notre encadrante de recherche " Dr OULD BENALI NAÏMA ", pour sa précieuse guidance , ses conseils éclairés et son soutien constant tout au long de ce parcours de recherche. Sa patience , son expertise et son dévouement ont été des éléments essentiels qui ont enrichi notre expérience et ont permis d'atteindre nos objectifs académiques.

Nous souhaitons aussi adresser nos remerciements les plus sincères aux membres du jury pour avoir accepté d'évaluer notre travail. Leurs commentaires constructifs et leurs suggestions judicieuses vont certainement contribuer à perfectionner ce travail de recherche et vont être d'une valeur inestimable pour notre développement académique.

Enfin, nous tenons à exprimer nos reconnaissances envers toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire. Leur soutien, leurs encouragements et leur compréhension ont été une source d'inspiration et de motivation tout au long de ce périple académique.

Nous adressons nos sincères remerciements à tous ceux qui ont rendu possible la concrétisation de ce projet de recherche.

DEDICACES :

Je dédie ce modeste travail

A ma chère mère Ferroudja, source inépuisable d'amour, de soutien et d'inspiration.

Ton dévouement inconditionnel et ta force indomptable ont été mes piliers tout au long de ce parcours académique.

Merci pour ta présence constante et ton encouragement sans faille.

A mon père Abdel Malek, modèle de persévérance et de sagesse.

Tes conseils avisés, ta bienveillance et ton soutien indéfectible m'ont guidé à chaque étape de ce parcours.

Ta foi en mes capacités a été ma motivation la plus précieuse.

A mes deux frères Massi et Islem, et à ma soeur Silya,

Compagnons de route et complices de mes rêves.

Vos encouragements, vos rires et votre soutien inébranlable ont illuminé chacune de mes journées.

Ensemble, nous avons surmonté les défis et célébré les réussites, tissant des liens indéfectibles qui ont enrichi mon existence.

A toute ma famille, pour votre amour inconditionnel, votre compréhension et votre soutien constant. Ce mémoire est le fruit de nos efforts collectifs et de notre solidarité. Je vous dédie cette réalisation avec une profonde gratitude et un amour infini.

Merci d'être la source de ma force et ma joie.

KERKOUR KAMELIA .

DEDICACES

Avant toutes choses je tiens à remercier Dieu le tout puissant pour m'avoir donné la force et la patience afin de réaliser ce modeste travail en Signe De Respect et De Reconnaissances.

Je Dédie Ce Travail :

A Moi

Je me remercie d'avoir cru en moi, en mes rêves et en mes capacités. Je me remercie d'être la personne que je suis. Je suis reconnaissante pour tous les moments que j'ai traversés, pour tous les sentiments que j'ai éprouvés, pour tous les efforts que j'ai consentis pour tous les obstacles que j'ai surmontés et pour tous les défis que j'ai accomplis.

A Mes Parents

A Ma Chère Mère Nadia, Qui m'a Tout Donné, Qui m'a soutenu par Ses prières, Son Amour, Sa Tendresse, Qui est toujours présente et Continue de l'être pour Faire Mon Bonheur.

A Mon Cher Père Lakhdar, Pour Ses Sacrifices, Ses Conseils, Qui m'encourage à aller de l'avant tout au long de Mon Parcours Académique.

A Mon Mari

Mon compagnon de chemin et l'ami de tous les jours, bons et mauvais. Mon Cher Mari Housseem, mes remerciements pour ton soutien continu. Celui qui a toujours été le premier à me soutenir et à m'encourager, je dédie cette recherche à toi.

A Mon frère et à mes Soeurs

Mon Cher frère Fouad, mon bras droit, qui a partagé avec moi Les Moments D'émotions lors de la réalisation de ce travail.

Mes Chères Soeurs Chahinez et Rahima, Qui Me sont une source d'espoir, un jardin fleurissant dont je sens l'odeur de la vie.

A toute personne qui porte le nom Mahiat et Bedhouche

Mes chers grands -parents, mes cousins et cousines, mes oncles et tantes, mon honorable famille, source d'affection et de soutien, je vous présente le fruit de mes efforts et la joie de mon cœur, celle qui m'a appris le sens d'une vraie famille. Merci, ma famille, d'avoir rendu mon voyage plus facile et plus beau, je vous dédie la joie de cette humble réalisation.

Enfin, je dédie ce travail

A toutes personnes différentes, vivantes, rêveuses, ambitieuses, humaines, sensibles et qui renaissent toujours de leurs cendres.

MAHIAT SONIA

Introduction générale

Introduction générale

Dans le contexte actuel de l'enseignement des langues étrangères, l'interaction et la négociation jouent un rôle central dans le développement des compétences linguistiques chez les apprenants, notamment l'expression orale et écrite. Cette dynamique interactive permet une co-construction du sens, essentielle à la communication efficace.

Dans notre recherche, nous nous concentrerons sur plusieurs aspects essentiels: le rôle de l'interaction et de la négociation, les difficultés rencontrées par les apprenants dans l'interaction, et les stratégies adoptées par les enseignants pour encourager le mouvement d'interaction et de négociation tant à l'oral qu'à l'écrit.

En somme, notre étude vise à démontrer que l'interaction et la négociation ne sont pas seulement des outils pédagogiques, mais des éléments fondamentaux dans le développement des compétences linguistiques des apprenants de FLE. En analysant les pratiques de classe, les difficultés des apprenants et les stratégies des enseignants. Cette introduction explorera donc le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite dans une classe de 2ème AS langue étrangère.

Le choix de notre thème de recherche axé sur le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de 2ème année secondaire en FLE, spécialité langues étrangères, repose sur plusieurs motivations. Tout d'abord, dans notre société de plus en plus mondialisée, la compétence à communiquer efficacement est devenue essentielle. Les apprenants sont souvent amenés à interagir que ce soit en classe ou en dehors de cette dernière. Ainsi, comprendre comment l'interaction et la négociation influencent le développement des compétences orales et écrites des apprenants. De plus, ce sujet est important dans le domaine de la didactique des langues étrangères, en mettant en lumière l'importance de ces deux processus dans la progression et l'amélioration des compétences linguistiques chez les apprenants.

Notre intérêt personnel et professionnel pour ce domaine est également un moteur, car il permettra d'approfondir nos connaissances dans notre spécialité et de développer nos compétences pour des recherches pertinentes pour notre future carrière. Enfin, en choisissant de centrer cette étude sur les apprenants de 2ème année en FLE spécialité langues étrangères, nous visons à répondre à un besoin spécifique dans le domaine d'enseignement du français langue étrangère. Les étudiants de ce niveau ont généralement acquis les bases de la langue cible, mais ils sont souvent confrontés à des défis plus complexes lorsqu'il s'agit de développer leur expression orale et écrite de manière plus fluide et naturelle.

Notre travail de recherche porte sur le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants de 2ème AS en FLE. Dans notre parcours d'apprentissage nous avons constaté un manque d'interaction et de négociation en classe de FLE. C'est ce qui nous a amené à nous interroger sur le rôle de l'interaction et de la négociation et poser la problématique suivante:

Quel rôle jouent l'interaction et la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants de la 2ème année secondaire en FLE ?

Cette question principale nous a conduites à formuler des questions secondaires qui lui sont liées, nous les avons formulées de la manière suivante :

- Quelles représentations des enseignants quant au principe de la négociation ? La pratiquent-ils dans l'enseignement de l'oral et de l'écrit ? Et sur quoi porte-t-elle ? A quel moment est-elle mise en œuvre ?
- Quelles sont les difficultés qui empêchent les apprenants de 2ème AS d'interagir à l'oral et à l'écrit en classe de FLE ? Comment expliquer ces difficultés ? D'où viennent-elles ?
- Quelles sont les stratégies que les enseignants adoptent afin de créer un mouvement d'interaction et de négociation à l'oral et à l'écrit en classe de FLE ?

- Comment la négociation contribue-t-elle à réduire les difficultés des apprenants en interaction à l'oral et à l'écrit ?

Pour pouvoir apporter des éléments de réponse à nos questions de recherche, nous supposons que :

- Les enseignants pratiquent la négociation dans l'enseignement de l'oral en encourageant les apprenants à exprimer leurs choix et préférences, leurs idées et à participer activement aux discussions en classe. Et ils l'utilisent dans l'enseignement de l'écrit en permettant aux apprenants de collaborer lors de la rédaction des écrits, où ils peuvent discuter, réviser et améliorer leurs écrits ensemble.
- La négociation porte sur les genres à étudier et sur les modalités de sa réalisation. Elle porte aussi sur le contenu de discussions orales en classe où les apprenants peuvent influencer les sujets à aborder, les supports à exploiter. Et elle porte sur la structure et le contenu des textes écrits, où les apprenants peuvent discuter des idées à inclure et des choix de mots.
- La négociation est mise en œuvre en classe pendant les activités en classe, lorsque les enseignants encouragent les discussions ouvertes et la participation active des apprenants. Et lors de la correction et de la révision des travaux, où les enseignants et les apprenants discutent des erreurs, des améliorations possibles pour développer les compétences linguistiques.
- L'insécurité linguistique et la peur de faire l'erreur sont les difficultés qui empêchent l'apprenant d'interagir à l'oral et à l'écrit. Ces difficultés sont le résultat du manque de négociation et d'interaction en classe : l'interaction enseignant/apprenants et apprenants/apprenants.
- L'interaction et la négociation contribuent en renforçant la relation entre l'enseignant et les apprenants favorisant ainsi le travail de l'apprenant et le développement de ses compétences orales et écrites.

Notre recherche repose sur une enquête de terrain constituée de deux outils d'investigation, à savoir le questionnaire et les observations de classe. Cette dernière aura lieu au sein du lycée Khaled Messaoud de Darguina, choisi en raison de sa

proximité avec notre lieu d'habitation, ce qui rend l'accès plus pratique et facilité ainsi nos déplacements et notre immersion dans l'environnement étudié. De plus, nous avons observé une tendance à concentrer les recherches sur les établissements des grandes villes, négligeant souvent les régions périphériques. En optant pour le lycée de Darguina, nous avons donc cherché à diversifier notre recherche en explorant une région moins étudiée, offrant ainsi une perspective différente et enrichissante à notre recherche.

Pour vérifier nos hypothèses de recherche, nous nous basons sur une série d'outils méthodologique qui se présentent comme suit :

Le manuel scolaire: nous l'avons exploité pour présenter les différents projets de la deuxième année secondaire en langue française et ainsi montrer à quels moments le principe de négociation est-il pratiqué et/ou à pratiquer. Aussi, nous exploitons le manuel scolaire dans le cadre de nos propositions didactiques en vue d'une meilleure pratique de ce principe.

Le questionnaire : dans lequel nous interrogeons les enseignants sur le rôle de l'interaction et la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants de 2ème AS en FLE.

L'observation de classe : réalisée dans le but de définir le rôle de l'interaction et de la négociation en classe et pour définir aussi les difficultés qui empêchent les apprenants à interagir, de vérifier la créativité, la motivation et la participation des apprenants aux activités de classe.

Notre mémoire comporte deux chapitres. Le premier chapitre est théorique, nous le consacrons au cadre théorique de notre recherche. Il regroupe six grands titres en commençant par la définition des notions clés pour établir une base conceptuelle solide. Ensuite, nous aborderons la séquence didactique. Nous explorons les nouvelles approches pédagogiques, à savoir l'approche communicative, l'approche actionnelle et l'approche par compétence. Le travail examinera ensuite les courants d'enseignement /apprentissage, en particulier le constructivisme et le socio-

constructivisme. Une brève présentation sur la place de l'oral et de l'écrit dans le manuel de 2^{ème} AS langues étrangères sera menée. Enfin, nous présenterons les contenus du programme de deuxième année secondaire en langues étrangères.

Le deuxième chapitre est pratique, il s'intitule « l'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE : enquête de terrain ». Dans ce dernier, nous analyserons les données du questionnaire et des observations de classe, nous interpréterons les résultats pour répondre aux questionnements posés au départ.

Chapitre I
L'interaction et la négociation en
classe de 2AS en FLE:
Cadrage théorique

Introduction

Dans ce chapitre, nous nous proposons de définir et d'explorer les concepts clés qui sous-tendent notre recherche sur le rôle de l'interaction et la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de deuxième année secondaire, spécialité langues étrangères. En examinant ces notions fondamentales, nous établirons un cadre théorique solide permettant de mieux comprendre comment ces dynamiques interactives et communicatives contribuent à l'amélioration des compétences linguistiques des étudiants en deuxième année. Cette démarche nous permettra de situer notre étude dans le contexte plus large des recherches actuelles en didactique des langues.

1. Définitions des notions

1.1 La notion du rôle dans le contexte de l'enseignement/apprentissage

Selon le dictionnaire de didactique du français (Cuq, 2017, p: 216):

«Un rôle est toujours la conduite d'un acteur (enseignant ou apprenant) qui interprète subjectivement une fonction qui lui revient objectivement. Rôle est donc un concept fondamental en psychologie sociale comme en didactique et est toujours couplé à celui de fonction.. On tient son rôle lorsqu'on prend l'initiative, lorsqu'on développe justement une action à l'égard de son apprentissage ou de son enseignement, lorsqu'on participe, lorsqu'on ne reste pas passif, lorsqu'on s'engage. Il importe toutefois de bien rester dans le rôle qu'on a, soit choisi, soit qui incombe, et de s'y comporter méthodiquement sous peine de ne pas être un acteur du tout, c'est -à -dire de ne pas contribuer à son propre développement.»

1.2 L'interaction en classe de FLE

L'interaction, dans le contexte de l'apprentissage des langues, est un processus dynamique par lequel les individus communiquent et réagissent mutuellement, influençant ainsi leur apprentissage et leur développement. Selon Jean-Claude Kaufmann (1996, p: 22) *«l'interaction est un échange réciproque où chaque acteur*

adapte son comportement en fonction des réactions de l'autre » . Cette dynamique permet aux apprenants d'ajuster et de progresser dans leur maîtrise de la langue. De plus, selon Daniel Coste (1992, p: 45) « *les interactions en classe de langue jouent un rôle central dans l'acquisition des compétences orales et écrites , car elles favorisent l'authenticité des échanges et la pratique de langue cible* » .

1.3 la négociation comme principe de la séquence didactique

Selon Guy Olivier Faure (1995, p: 10) « *la négociation est une situation où deux ou plusieurs acteurs interagissent pour parvenir à un accord mutuellement acceptable* » .Roger Fisher et William Ury (1982, p: 15) Décrivent la négociation comme « *un moyen basique de parvenir à un accord entre deux ou plusieurs parties en échangeant des propositions et des contre-propositions jusqu'à ce qu'un accord acceptable et soit atteint* » . Pour Michel Ghertman (1992, p: 27) « *la négociation implique un processus de communication destiné à résoudre les divergences et à trouver des solutions acceptables pour toutes les parties* » . Cette approche souligne la nature complexe et dynamique de la négociation, nécessitant à la fois des compétences en communication et en stratégie pour aboutir à des solutions optimales.

1.4 L'expression en contexte scolaire

Selon Cuq J-P (2003, p: 99) : « *L'expression fait référence à la capacité des apprenants à s'exprimer, à produire des énoncés ou des textes en langue française. Cela inclut l'expression orale et écrite, ainsi que la capacité à communiquer efficacement en utilisant le vocabulaire approprié, la grammaire et la syntaxe correctes. L'objectif est de permettre aux apprenants de développer leurs compétences linguistiques pour interagir de manière fluide et cohérente dans diverses situations de communication. Selon le dictionnaire de didactique de français : L'expression, sous sa forme orale et écrite, constitue avec la compréhension orale et écrite un objectif fondamental de l'enseignement des langues, bien que l'importance relative accordée à la mise en place de ces quatre aptitudes (en anglais Skills, où « habiletés») ainsi que les moyens pour parvenir ont varié selon les courants méthodologiques. Les activités de la classe de langue qui développent la compétence de l'expression visent tous les types de production langagière et incluent, sans toutefois s'y limiter, le développement de la fonction émotive /expressive du langage» .*

1.5 Expression orale en classe de FLE

Selon Dolz et Schneuwly (1998, p: 45), « *l'expression orale implique non seulement la production de paroles, mais aussi l'organisation cohérente des idées et la capacité d'adapter son discours différents contextes de communication* ». De leur côté Bange (1992, p: 12), souligne que « parler, c'est d'abord entrer en interaction avec autrui, c'est s'engager dans un échange verbal où le langage est à la fois moyen et objet de communication ».

1.6 Expression écrite en classe de FLE

Selon Dolz et Schneuwly(1998, p: 67), « *l'expression écrite implique non seulement la production de textes cohérents et cohésifs , mais aussi la capacité à mobiliser des stratégies de planification, de rédaction et de révision* ». De leur côté, Fayol (1997, p: 34), souligne que « *l'acte d'écrire est un processus complexe qui mobilise des compétences multiples, incluant la syntaxe, le lexique, l'orthographe et la mise en texte* » .

2. La séquence didactique

Selon Dolz, Noverraz et schneuwly : *la séquence didactique est un ensemble d'activités scolaires organisées de manière systématique autour du genre de texte oral ou écrit*. Une séquence didactique a précisément pour but d'aider l'élève à mieux maîtriser un genre du texte, lui permettant ainsi d'écrire ou de parler d'une manière adéquate dans une situation de communication donnée. En d'autre terme, la séquence didactique vise à développer les compétences linguistiques et communicatives de l'élève en lui fournissant les outils nécessaires pour s'exprimer de manière efficace dans divers contextes.

Dolz et Schneuwly (1996, p: 57) ont déclaré que

« la séquence didactique constitue un dispositif qui structure l'enseignement de manière à la fois systématique et souple et qui est censé favoriser l'appropriation par les apprenants de savoirs et savoir- faire définis dans des objectifs d'apprentissage : les savoirs faire visés consistent en outils langagiers constitutifs de divers genres textuels public et relativement formalisés ». (cité par J.F.De Pietro ,2002, p: 16), cité par Amoudden Mhand (2015 , p: 10).

3. Les nouvelles approches pour l'enseignement du FLE

Selon Perrenoud (2001, p: 25), « *les nouvelles approches pédagogiques visent à développer des compétences transversales, en mettant l'accent sur l'apprentissage actif, la collaboration et l'autonomie des élèves* ». De leur côté, Mirieu (2004, p: 54) soulignait que « *ces approches favorisent une pédagogie différenciée, où l'enseignant adapte ses méthodes aux rythmes et aux styles d'apprentissage des élèves* ». Par ailleurs, Serres (2012, p: 102) insiste sur le fait que « *les technologies numériques*

jouent un rôle central dans ces nouvelles approches, offrant des opportunités d'apprentissage interactives et personnalisées ». Ces perspectives montrent que les nouvelles approches éducatives englobant une variété de pratiques et d'outils qui visent à rendre l'apprentissage plus pertinent, engageant et accessible pour tous les apprenants.

3.1 L'approche communicative

D'après D-Bailly (1998, p: 40), l'approche communicative est basée sur les notions de stimulation ou de reconstruction directe de situations d'échanges langagiers authentiques. L'approche communicative dans l'enseignement / apprentissage des langues s'inspire principalement des théories cognitivistes et constructivistes, qui mettent l'accent sur la manière dont les individus apprennent en construisant leur propre savoir. À ses débuts, cette approche avait une orientation sociolinguistique, ce qui signifie qu'elle mettait l'accent sur les aspects sociaux et culturels de la communication. Cependant, elle repose sur la notion de compétence communicative, c'est-à-dire la capacité à utiliser la langue de manière appropriée dans différents contextes communicatifs.

Ainsi, l'approche communicative intègre à la fois des éléments cognitifs, constructivistes et sociolinguistiques dans son cadre d'enseignement apprentissage des langues. Hymes (1991, p: 47) : « *les membres d'une communauté linguistique on en partage une compétence de deux types : un savoir linguistique et un savoir sociolinguistique* ». L'approche communicative de l'enseignement des langues se concentre sur deux aspects essentiels : la connaissance des normes grammaticales et la compréhension des normes d'emploi des langues. En d'autre termes, cela signifie qu'elle vise à enseigner à la fois la grammaire de la langue et la manière appropriée de l'utiliser dans divers contextes communicatifs. La connaissance des normes grammaticales et des normes d'emploi implique donc une compréhension approfondie à la fois des règles structurelles de la langue (comme la syntaxe, la conjugaison , etc.) et des conventions sociales et culturelles qui régissent son utilisation (comme le registre formel ou informel, les expressions idiomatiques.., etc .). L'objectif principal

de cette approche est de développer la compétence communicative des apprenants, c'est-à-dire leur capacité à utiliser la langue de manière efficace et appropriée dans diverses situations de communication réelles. Cela implique non seulement de savoir former des phrases grammaticalement correctes, mais aussi de comprendre comment utiliser ces phrases de manière pertinente et efficace pour transmettre des messages et interagir avec les autres dans des contextes authentiques. En somme, cette approche cherche à équilibrer l'enseignement des aspects formels de la langue avec son utilisation pratique. Comme l'explique Cuq, (2002, p: 47), l'enseignement des langues ne se réduit pas seulement à l'apprentissage des règles grammaticales. Elle englobe également plusieurs autres aspects :

1- Connaissance des règles socioculturelles d'emploi de langue : en plus de la grammaire, cette approche prend également en compte les normes sociales et culturelles qui régissent l'utilisation de la langue dans différents contextes. Cela inclut la compréhension des expressions idiomatiques, des niveaux de langues appropriés , etc.

2- Règles assurant la cohérence et la cohésion textuelle : pour communiquer efficacement , il est essentiel de comprendre comment organiser et structurer les idées de manière logique et cohérente dans un texte. Cela implique la maîtrise des éléments tels que la cohésion grammaticale (utilisation de connecteurs , pronoms, etc .) et la cohérence sémantique (assurer que les idées se suivent logiquement) .

3- Stratégies de compréhension des défaillances de la communication : lorsqu'il y a des obstacles à la communication, que ce soit des erreurs, des erreurs de langue, des malentendus ou des lacunes dans la compréhension, il est important de savoir comment les surmonter. Cela peut impliquer l'utilisation de stratégies de clarification de reformulation, ou encore la capacité de à deviner le sens à partir du contexte.

3.2 L'approche actionnelle

D'après Dave Willis et Jane Willis (2009, p: 208), l'approche actionnelle est une méthode d'enseignement des langues qui met l'accent sur l'action, l'interaction sociale et la résolution de problèmes concrets plutôt que sur la simple acquisition de règles

grammaticales et de vocabulaire. L'objectif principal de cette approche est de préparer les apprenants à utiliser efficacement la langue dans des situations authentiques de la vie quotidienne, professionnelles ou sociales. Les défis auxquels les apprenants sont confrontés en dehors de la salle de classe peuvent inclure des situations de communication réelle avec des locuteurs natifs, des contextes culturels différents, des tâches complexes nécessitant la résolution de problèmes, et d'autres interactions imprévues. L'approche actionnelle vise à développer les compétences linguistiques des apprenants de manière à ce qu'ils puissent communiquer efficacement dans diverses situations, en utilisant la langue d'une manière appropriée et adaptée.

Selon Puren, (2009, p: 03), l'approche actionnelle dans l'enseignement des langues et des cultures. Plutôt que de se concentrer uniquement sur des exercices linguistiques, cette approche met l'accent sur des tâches liées à des activités sociales réelles. Les apprenants sont encouragés à interagir dans des situations de communication authentiques. Christian Puren qualifie cette approche de « perspective de l'agir social » pour souligner son orientation vers l'action de l'interaction sociale. L'approche actionnelle vise à préparer les apprenants à utiliser la langue dans des contextes réels en les engageant dans des tâches significatives et interactives.

3.3 L'approche par les compétences

L'approche par compétence met l'accent sur le développement des compétences nécessaires pour fonctionner efficacement dans divers contextes, plutôt que sur la simple acquisition de connaissances comme le confirme (Ait Ammar Meziane, 2012, p: 149) dans sa déclaration : “savoirs, savoirs -faire, savoirs -être doivent être réinvestis dans des situations empruntées à la vie réelle ”. En ce qui concerne l'enseignement des langues, cette approche met l'accent sur la capacité des apprenants à utiliser la langue de manière communicative et à réaliser des tâches dans des situations authentiques. Ainsi, elle contribue au développement des compétences linguistiques nécessaires pour s'exprimer de manière fluide et appropriée dans différentes situations.

L'approche par compétences se concentre sur la capacité des individus à mobiliser un ensemble de ressources pour résoudre des situations complexes. Selon Philippe Perrenoud,(1999, p: 23) «l'approche par compétences vise à préparer les apprenants à savoir mobiliser leurs acquis en vue de résoudre des problèmes réels et à transférer leurs connaissances dans des situations nouvelles » . Guy Le Boterf (2000, p: 45), précise « qu'une compétence n'est pas une simple juxtaposition de savoirs, savoirs faire, savoirs être, mais une capacité à agir de manière efficace dans un contexte donné ». Jacques Tardif (2006, p: 67), souligne que « l'approche par compétence suppose une évaluation de la capacité de l'apprenant à utiliser ses acquis dans des contextes variés et authentiques ». Enfin , Jean-Marie De Ketele (2008, p: 128), met en avant que « la compétence est un savoir-agir complexe prenant appui la mobilisation et l'activation efficace d'un ensemble de ressources » . Ainsi, cette approche privilégie la capacité d'adaptation et l'application des savoirs dans des situations concrètes et variées.

4. Les courants de l'enseignements / apprentissages

4.1 Le constructivisme

Le constructivisme « *s'appuie sur la notion que la réalité du monde se construit dans la tête de l'individu à partir de son activité perceptive sous forme de représentations mentales ou de modèles du monde* ». (Le Gros et al , 2002, p: 30). Le constructivisme est donc une théorie de l'apprentissage qui soutient que les individus construisent activement leur compréhension du monde à partir de leur propre expérience et de leur interaction avec leur environnement. La réalité se construit dans la tête de l'individu, contrairement à une perspective réaliste qui suppose que la réalité existe indépendamment de notre perception, le constructivisme affirme que la réalité est construite mentalement par chaque individu; Cela signifie que chaque personne interprète et donne du sens à son environnement selon ses propres expériences, croyances et perception. L'activité perspective fait référence aux actions et expériences de l'individu dans le monde, c'est à partir de cette activité que la construction du savoir se produit. Les n'apprennent pas passivement, mais plutôt d'une manière active en interagissant avec leur environnement.

Les représentations mentales sont des images, des idées ou des concepts qui se forment dans l'esprit de l'individu en réponse à ses expériences, ces représentations mentales sont des images, des idées ou des concepts qui se forment dans l'esprit d'un individu en réponse à ces expériences. Ces représentations sont la manière dont les individus organisent et comprennent le monde qui les entoure; elles peuvent prendre la forme de schémas, de modèles, de concepts,etc. Ce modèle est construit à partir des interactions de l'individu avec son environnement, ainsi que des influences sociales, culturelles et personnelles.

4.2 Le socio-constructivisme

Le socio-constructivisme souligne que les connaissances se construisent par l'interaction sociale et que les élèves apprennent en confrontant leurs idées à celles des autres (Perrenoud 1997, p: 34). Cette approche met en avant l'idée que les savoirs se forment dans et par les interactions sociales, c'est-à-dire par la médiation de l'autre (Astolfi et Develay, 1996, p: 112). Selon Vygotski (1997, p: 104), le développement cognitif est fondamentalement un processus social : l'enfant apprend grâce aux interactions avec les adultes et les pairs plus compétents, ce qui permet l'appropriation progressive des outils culturels . Catherine Vialon (2012, p: 56), souligne que dans une perspective socio-constructiviste, les connaissances sont produites de constructions sociales, élaborées entre les individus et leur environnement . Ainsi, le socio-constructivisme met en lumière l'importance des interactions sociales dans la construction des connaissances et le développement cognitif.

5. L'oral et l'écrit dans le manuel de 2ème AS en fle

Dans le manuel de 2ème AS en fle, l'oral et l'écrit occupent une place importante dans l'interaction didactique. L'oral est souvent utilisé pour les explications en classe, les discussions, les débats et les présentations orales. L'écrit, quant à lui, est utilisé pour les exercices écrits, les devoirs, les travaux pratiques, les résumés et la prise de notes. Ces deux formes de communication contribuent à renforcer les compétences linguistiques et la compréhension des concepts enseignés.

6. La présentation des contenus du programme de la deuxième année secondaire en langues étrangères

Le tableau suivant résume les contenus du programme de français de la deuxième année secondaire,

les objectifs et les séquences de chaque projet, ainsi que les différents genres de discours à produire pour chaque séquence.

Projet	Objet d'étude	Séquence 1	Séquence 2
Projet I : Concevoir et réaliser un dossier documentaire	Le discours objectif	Produire un texte pour présenter un fait, une notion, un phénomène	Produire un texte pour démontrer, prouver un fait
Projet II : Produire une petite pièce théâtrale	Le plaidoyer et le réquisitoire	Produire un discours pour plaider en faveur d'une personne, d'une opinion ou d'une cause	Produire un texte pour dénoncer ou discréditer une personne, une opinion ou une cause
Projet III : Constituer un recueil de nouvelles	La nouvelle d'anticipation et le reportage touristique et le récit de voyage	Produire un récit d'anticipation	Produire un reportage touristique pour faire connaître aux touristes une région d'Algérie

En somme, l'analyse théorique a démontré que l'interaction et la négociation jouent un rôle dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de deuxième AS en FLE. Ces pratiques pédagogiques permettent de créer un environnement d'apprentissage dynamique où les apprenants peuvent surmonter les obstacles linguistiques et culturels. Les enseignants doivent intégrer systématiquement la négociation dans leurs méthodes pour encourager la participation active, renforcer la motivation des apprenants. En optimisant l'utilisation des outils pédagogiques et en se formant continuellement, les enseignants peuvent ainsi améliorer significativement les compétences communicatives de leurs apprenants. Dans ce qui suit nous présenterons nos enquêtes de terrain pour examiner comment l'interaction et la négociation contribuent au développement de l'expression orale et écrite dans une

Chapitre I : L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: Cadrage théorique

classe de 2 année secondaire en FLE. Pour ce faire, nous nous sommes appuyées sur deux enquêtes de terrain : l'observation de classe et le questionnaire.

Chapitre II
L'interaction et la négociation en
classe de 2AS en FLE:
enquête de terrain

2.1/ Présentation de l'enquête

Cette étude s'attache à explorer le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants de 2ème AS, spécialité langues étrangères(FLE). Plus spécifiquement, l'objectif est d'analyser comment les interactions en classe ainsi que les opportunités de négociation de sens entre les apprenants et leurs pairs ou leurs enseignants influencent le développement des compétences en expression orale et écrite chez les apprenants.

A cet effet, une enquête par questionnaire a été menée auprès des enseignants de 2ème année secondaire en langues étrangères, visant à recueillir leurs perceptions et pratiques concernant l'importance ou le rôle de l'interaction et de la négociation dans l'enseignement et l'apprentissage du FLE. En combinant l'enquête par questionnaire et une observation directe de classe, cette étude fournira des données qualitatives sur la manière dont l'interaction et la négociation se manifestent concrètement dans un environnement réel. En observant les interactions entre les enseignants et leurs apprenants ainsi que celles entre les apprenants eux-mêmes, nous pouvons examiner comment ces interactions influencent le développement des compétences linguistiques des apprenants.

De plus, l'observation permet de saisir les différentes stratégies utilisées par les enseignants pour favoriser l'interaction et la négociation de sens, ainsi que les réactions des apprenants à ces stratégies. En intégrant ces deux approches, cette recherche fournira une vision holistique et approfondie des stratégies pédagogiques efficaces pour soutenir le développement linguistique des apprenants de 2ème AS en FLE spécialité langues étrangères. D'une autre manière, les résultats de cette étude contribueront à mettre en évidence le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de 2ème AS en FLE.

2.1.1 Le corpus

Pour effectuer notre travail, nous nous appuyons sur un corpus diversifié comprenant le manuel scolaire de deuxième année secondaire en spécialité langues étrangères, un questionnaire destiné aux enseignants et une observation de classe.

Le choix de notre corpus répond à notre besoin de définir le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement des compétences linguistiques des apprenants, ainsi que de recueillir les avis et les pratiques des enseignants qui le mettent en œuvre. En intégrant une observation de classe, nous visons à vérifier la motivation, la créativité et la participation active des apprenants aux activités de classe.

2.1.1.1 Le questionnaire

Notre questionnaire vise à examiner en profondeur le rôle fondamental de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants de 2ème année secondaire en FLE, spécialité langues étrangères. L'objectif principal de cette étude est d'analyser comment l'interaction et la négociation contribuent au développement des compétences à l'oral et à l'écrit chez les apprenants de ce niveau. Nous cherchons à comprendre les mécanismes latents qui favorisent l'acquisition linguistique à travers ces processus interactifs. Comprendre le rôle de l'interaction et de la négociation dans l'enseignement et l'apprentissage du français est essentiel pour concevoir des stratégies pédagogiques efficaces.

a/ Les objectifs visés par le questionnaire

Le but de ce questionnaire est de recueillir des informations sur les expériences des enseignants, leurs observations et leurs pratiques pédagogiques en ce qui concerne le rôle de l'interaction et de la négociation dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de 2ème année secondaire, spécialité langues étrangères.

Ce questionnaire vise à :

- Vérifier l'utilisation du principe de négociation en classe.

- Comprendre les pratiques actuelles : en savoir plus sur les méthodes et stratégies utilisées par les enseignants pour encourager l'interaction et la négociation dans les enseignements.
- Évaluer les besoins : identifier les difficultés rencontrées en encourageant les apprenants à participer et à interagir, ainsi que les défis rencontrés dans l'enseignement de l'expression orale et écrite, et les points où l'amélioration est nécessaire.
- Explorer les perceptions : recueillir les points de vue des enseignants sur l'importance de l'interaction et de la négociation dans le développement des compétences en expression orale et écrite des apprenants.
- Identifier les bonnes pratiques : découvrir les stratégies efficaces utilisées par les enseignants pour surmonter les obstacles qui empêchent les apprenants d'interagir et de négocier en classe, Ainsi que pour stimuler l'expression orale et écrite de ces derniers.
- Identifier l'intérêt didactique de la négociation et de l'interaction en classe de Fle.
- Proposer des recommandations basées sur les réponses des enseignants: formuler des recommandations pour améliorer les pratiques pédagogiques et favoriser un environnement d'apprentissage plus interactif et collaboratif.

En somme, ce questionnaire est conçu pour fournir des informations essentielles afin d'orienter les efforts visant à améliorer l'enseignement et l'apprentissage de la langue française, en mettant l'accent sur le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de deuxième année secondaire en FLE, spécialité langues étrangères.

b/ Les axes du questionnaire

Le questionnaire comprend des questions ouvertes, permettant aux enseignants de donner des réponses détaillées, ainsi que des questions à choix multiples, offrant une gamme d'options pour répondre. Grâce à cette variété, nous visons à recueillir des informations approfondies auprès des enseignants de français au secondaire :

Axe I: Le profil des enseignants questionnés

En demandant des informations sur le genre et les années d'expérience, l'étude vise à analyser la répartition homme et femme dans le corps enseignant et à évaluer comment l'expérience professionnelle peut influencer divers aspects de l'éducation, tels que les méthodes pédagogiques, la satisfaction professionnelle et la rétention des enseignants. Ces données permettent d'identifier d'éventuelles disparités de genre.

Axe II : Interaction et négociation en classe

Nous avons développé cette partie à travers les questions.

1. La question n° 1 : Prévoyez- vous du temps pour pratiquer le principe de la négociation en classe ? Si oui, à quel moment vous le pratiquez ? Comment vous le faites ? Pour quels objectifs ?
2. La question n° 2 : Comment gérez- vous la participation pour maintenir un flux d'interaction et de négociation dynamique ?
3. La question n° 3 : Comment encouragez-vous l'interaction entre vous et vos apprenants et entre les apprenants eux-mêmes ?
4. La question n° 4 : Quelles sont les activités que vous utilisez pour favoriser l'interaction et la négociation en classe ?
5. La question n° 5 : Quelles techniques utilisez-vous pour stimuler l'interaction entre vous et vos apprenants ?
6. La question n° 7 : Recourez-vous à des méthodes spécifiques pour créer un environnement de classe inclusif et favorable à l'interaction et à la négociation en classe ?
7. La question n° 9 : Avez vous remarqué des obstacles spécifiques qui empêchent les apprenants à interagir en classe ? Lesquels ?
8. La question n ° 10 : Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous êtes confrontés en encourageant les apprenants à interagir ?
9. La question n° 11 : Quelles stratégies utilisez-vous pour surmonter les difficultés et les obstacles à l'interaction et la négociation en classe ?
10. La question n° 12 : Quel est l'intérêt didactique de l'interaction et la négociation en classe ?

11. La question n° 13 : Conseillez vous aux enseignants de procéder au principe de la négociation avant chaque projet et pour chaque séquence didactique ?

- **Axe III: le développement de l'expression orale et écrite**

1. La question n° 6 et 6.1 : En quoi pensez-vous que les interactions et les négociations peuvent contribuer au développement de l'expression orale et écrite des apprenants ? Citez des exemples concrets où vous avez observé des progrès significatifs dans l'expression orale et écrite des apprenants ?

2. La question n° 8 : Comment percevez-vous le rôle des interactions et des négociations en classe dans le développement des compétences des expressions orales et écrites des apprenants.

3. La question n° 13 : En quoi pensez-vous que la pratique de l'interaction et de la négociation peut influencer le développement de la compétence orale et écrite des apprenants.

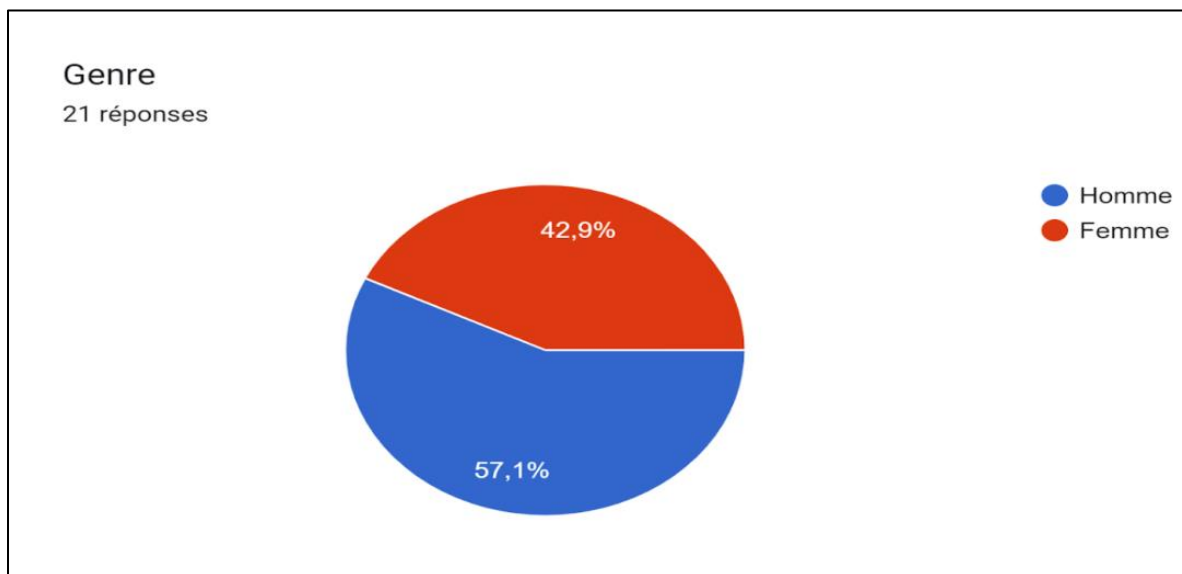
2.2 Dépouillement et interprétation des données du questionnaire

Nous analysons le questionnaire axe par axe

2.2.1 Profil des enseignants

Le diagramme ci-dessous résume les résultats

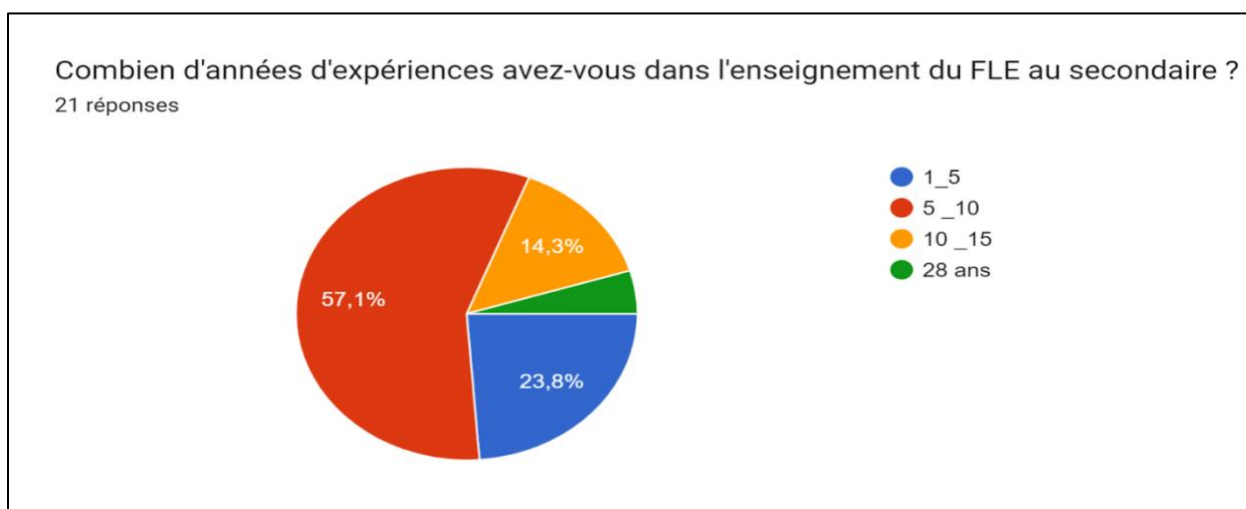
Figure 1: Représentation des enquêtés par le genre



Source : Google forms

Nous avons enregistré que **42,9%** des enquêtés sont des hommes et **57,1%** sont des femmes.

Figure 2: Représentation des enquêtés par leur expérience de travail



Source : Google forms

La majorité des enseignants interrogés, soit 57,1 % ont une expérience professionnelle allant de cinq à dix ans. Cela indique une population ayant une bonne expertise et une connaissance approfondie de leur domaine. Ensuite, 23,8 % des participants ont une expérience comprise entre un et cinq ans. Cette tranche représente des professionnels relativement nouveaux mais qui ont déjà acquis des compétences de

base. Enfin, 14,3% des enseignants ont une expérience de dix à quinze ans, ce qui constitue une minorité mais néanmoins significative. Ils sont probablement des experts dans leur domaine, apportant une profondeur de connaissance et une grande expérience pratique.

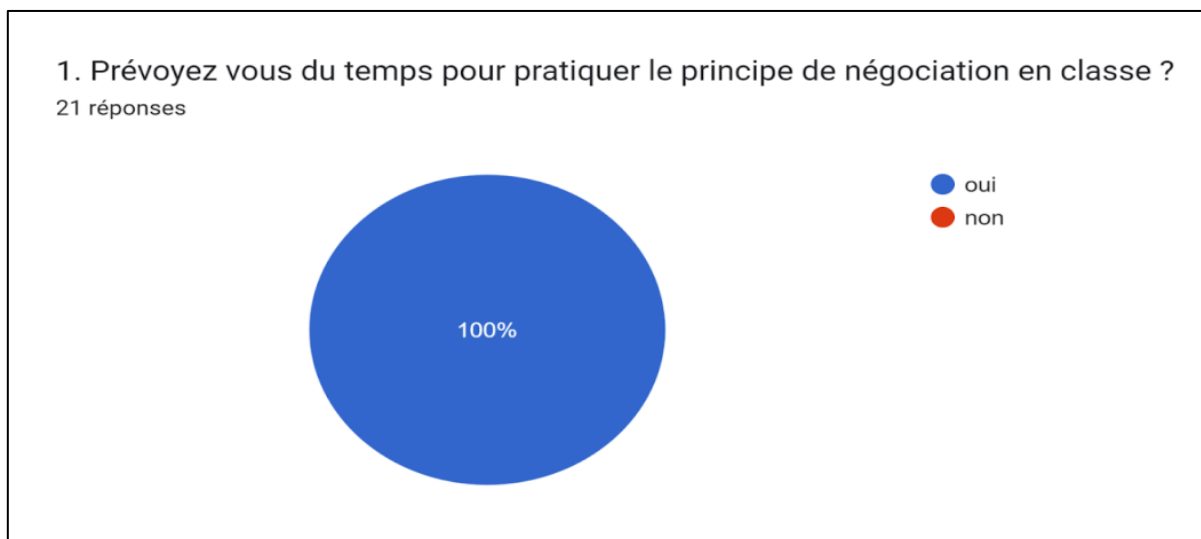
2.2.2 Axe 2: Interaction et négociation en classe

Cet axe de notre questionnaire regroupe les questions qui visent à comprendre comment les enseignants planifient, encouragent et gèrent l'interaction et la négociation en classe de FLE. Elles explorent les stratégies utilisées pour promouvoir un environnement d'apprentissage dynamique et inclusif, ainsi que l'importance pédagogique de l'interaction et de la négociation en classe, et la recommandation de pratiquer le principe de la négociation tout au long de l'apprentissage.

Q 1/ Prévoyez-vous du temps pour pratiquer le principe de négociation en classe?

Le diagramme ci-dessous représente les réponses des enseignants questionnés:

Figure 3: Représentation la pratique du principe de négociation en classe



Source : Google forms

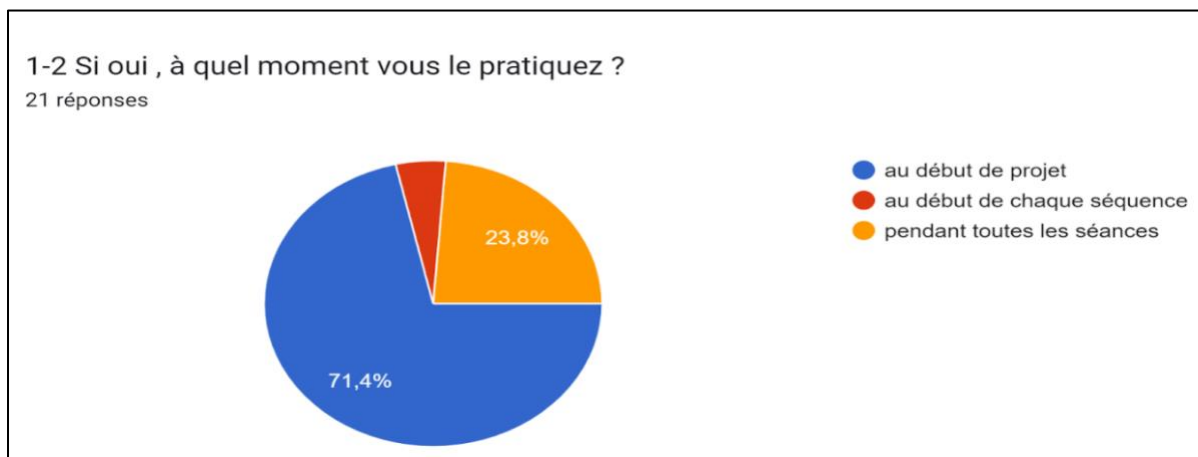
Nous avons compté la totalité des enseignants (21 réponses) qui ont répondu par oui, ceci dit qu'ils pratiquent tous le principe de la négociation en classe avec les apprenants.

Nous avons ensuite interrogé les enseignants sur le moment qu'ils choisissent pour négocier

Q 1.2/ Si oui à quel moment vous le faites?

En réponse, nous avons reçu 21 réponses, le diagramme ci-dessous nous résume les principaux résultats.

Figure 4: Représentation des moments de la pratique du principe de négociation



Source : Google forms

D'après les réponses, 71,4 % des enseignants pratiquent la négociation au début du projet, 23,8% affirment la pratiquer pendant toutes les séances et seulement 4,8% des enseignants disent la pratiquer au début de chaque séquence didactique.

Q/1.3 Comment vous le faites ?

Quand nous les avons interrogés sur la manière dont ils mettent en œuvre la négociation en classe, la majorité des enseignants ont affirmé qu'ils consacrent des séances pour négocier et discuter autour du projet. Ils procèdent par l'explication des mots et des concepts clés, mais aussi, ils consacrent un moment pour parler des modalités de travail. Nous reprenons quelques exemples des propos des enseignants enquêtés:

- *En consacrant 2 h pour la négociation du projet ,en expliquons les concepts liés au projet ,en clarifiant tout ce qui n'est pas clair aux apprenants ..*
- *En leur expliquant les mots clés de l'intitulé de projet.*
- *En consacrant une séance au négociation de projet .*
- *En consacrant une séance à discuter et négocier le projet.*

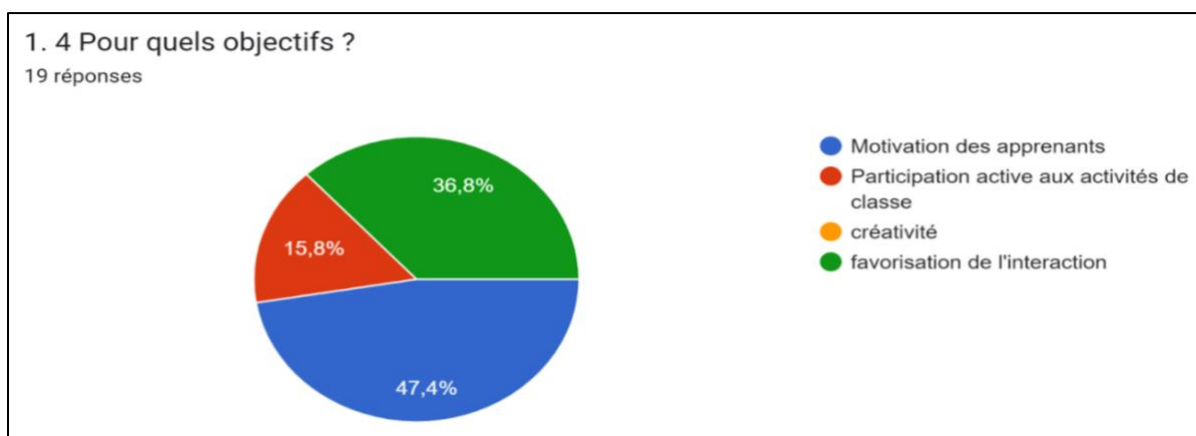
Chapitre II: L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: enquête de terrain

- *En impliquant les apprenants dans le choix des sujets : laissez les proposer des thèmes d'étude ou des projets en lien avec le programme*

D'autres enseignants préfèrent négocier dans des discussions ouvertes et des activités collaboratives avec les apprenants autour de cela :

- *Organiser des discussions où les élèves doivent exprimer leurs opinions, écouter celles des autres et essayer de parvenir à un consensus*
- *Avec des discussions ouvertes et dirigés*
- *Par une discussion ouverte entre les apprenants*
- *En consacrant le temps suffisant pour négocier le projet à travers une discussion ouverte et les échanges d'idées*
- *Échanges entre prof et élèves, discussions des suggestions et des avis*
- *En encourageant les apprenants à discuter de point de vue divergents , à trouver des compromis à travailler ensemble pour résoudre des problèmes ou des situations conflictuelles .*
- *En consacrant une séance au négociation de projet*
- *Par des activités collaboratifs , discussions dirigées, questions ouvertes*
- *Par les travaux collaboratifs.*

Figure 5: Représentation des objectifs de la pratique du principe de négociation en classe



Source : Google forms

Les enseignants enquêtés ont exprimé plusieurs objectifs quant au recours à la négociation. 47,4 % des enseignants utilisent le principe de la négociation dans le but de motiver les apprenants, 36,8% l'utilisent dans le but de favoriser l'interaction et 15,8% utilisent ce principe pour favoriser la participation active aux activités de classe.

Q/2. Comment gérez-vous la participation des apprenants pour maintenir un flux d'interaction et de négociation dynamique ?

La plupart des enseignants disent qu'ils donnent la chance à chaque apprenant de prendre la parole, installent les tables en forme de U et font passer la parole entre les apprenants :

- *Je donne la chance de participation à tous les membres du groupe*
- *En donnant la chance de participation à tous les membres*
- *En donnant la chance de participation à tous les apprenants*
- *En donnant la chance de prise de parole pour chaque apprenants*
- *Je donne la chance pour chaque apprenants d'expliquer son point de vue tout en respectant le tour de parole*
- *Je donne la chance de participation à tous les membres du groupe*
- *En donnant la chance de participation à tous les membres*
- *Installer les tables sous forme U et faire passer la parole entre les apprenants*

D'autres enseignants gèrent la participation des apprenants par des activités collaboratives :

- *En divisant les élèves en petits groupes pour travailler les activités en collaboration, cela favorise à la fois l'interaction et la négociation*
- *En encourageant la participation de tous les élèves par des activités de collaboration, discussions ouvertes ...*

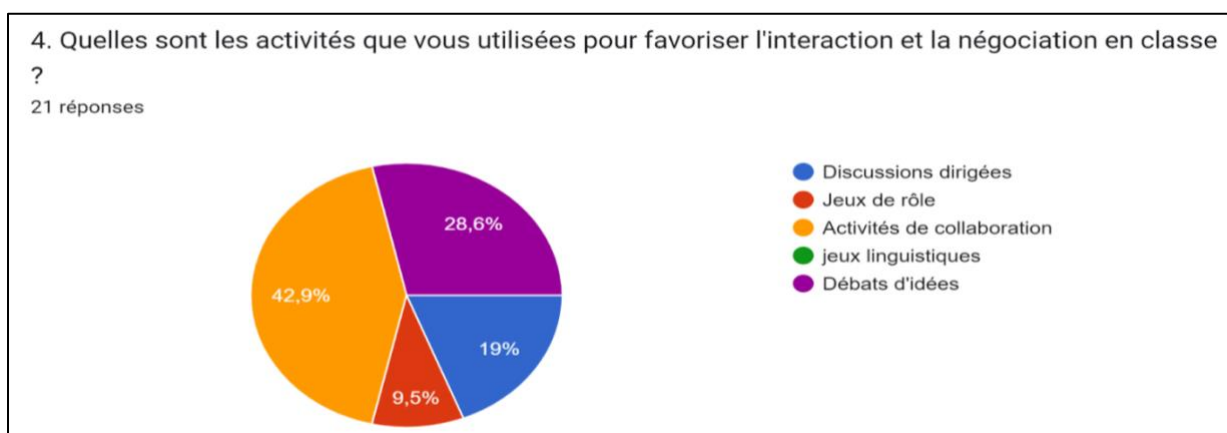
Q/ 3. Comment encouragez-vous l'interaction et la négociation entre vous et vos apprenants et entre les apprenants eux-mêmes ?

Les enseignants encouragent l'interaction et la négociation entre eux et leurs apprenants et entre les apprenants eux-mêmes par le choix des thèmes d'actualité, l'utilisation des activités collaboratives et interactives et par les points de bonus. Voici quelques réponses des enquêtés :

- *En choisissant des thèmes intéressants et d'actualités. Puis le choix des membres de groupe aussi est important*
- *En travaillant par des supports authentiques, et d'actualités*
- *En utilisant les activités collaboratifs*
- *Par des points bonus*
- *Parmi les méthodes utilisé, proposer des sujets d'actualité*

- *Par les travaux collaboratifs et par les points de bonus*
- *En les faisant travailler en binôme ou en groupe*
- *Je donne les point de bonus*
- *En abordant des sujets motivants et de l'actualité*
- *En donnant des tâches à accomplir en groupe, nécessitant coopération et prise de décision collective*
- *Favoriser la collaboration, encourager la prise de parole , utiliser les activités interactives*

Figure 6: Représentation des activités utilisées pour favoriser l'interaction et la négociation en classe



Source : Google forms

En réponse à cette question les enseignants ont exprimé des avis variés, **42,9 %** des enseignants favorisent l'interaction et la négociation par les activités de collaboration: cela montre qu'une grande majorité des enseignants préfèrent utiliser des activités collaboratives pour encourager l'interaction et la négociation. Les activités de collaboration permettent aux étudiants de travailler ensemble, d'échanger des idées et de négocier des solutions, ce qui peut renforcer leurs compétences linguistiques. **28,6%** utilisent les débats d'idées, une part importante des enseignants optent pour les débats d'idées, une méthode pédagogique efficace pour développer les compétences linguistiques des apprenants, les débats permettent aux apprenants de négocier leurs points de vue, des positions et de développer leurs capacités. **19%** utilisent des discussions dirigées, cette approche est significative et permet aux apprenants d'interagir et de négocier dans un cadre plus contrôlé. **9,5%** favorisent l'interaction et la négociation par les jeux de rôle, bien que cette méthode est la moins

Chapitre II: L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: enquête de terrain

utilisée, elle représente une approche créative et engageante pour encourager l'interaction et la négociation. En résumé, ces résultats montrent que les enseignants utilisent une variété d'activités pour favoriser l'interaction et la négociation.

Q/5. Quelles techniques utilisez-vous pour stimuler l'interaction entre vous et vos apprenants ?

La réponse à cette question montre que les enseignants utilisent des techniques telles que : l'organisation du débat d'idées et des jeux de rôle, le projet pédagogique / collaboratif, question /réponse et l'utilisation des applications pour le tirage au sort ... , etc . L'un des enseignants affirme que le meilleur moyen pour stimuler les apprenants à interagir est *“d'Organiser des jeux de rôle où les apprenants peuvent mettre leurs compétences linguistiques dans des situations de communication réelles, ce qui encourage à interagir d'une manière spontanée”* , *“en mettant en place des projets en groupe qui nécessitent la coopération et la communication entre les élèves et avec l'enseignant”* précise un autre. Pour certains enseignants, le choix des sujets *d'actualité qui font débat, et l'utilisation des activités de collaboration et le débat d'idée* sont les moyens les plus motivants de toute interaction en classe.

2.2.3 / Axe III : développement de l'expression orale et écrite

Cet axe de notre questionnaire regroupe les questions qui examinent comment les interactions et les négociations influent sur le développement de l'expression orale et écrite des apprenants, en demandant aux enseignants des exemples spécifiques et en explorant le rôle de ces interactions dans l'amélioration des compétences linguistiques. Elles explorent également comment la pratique de l'interaction et de la négociation façonne la compétence orale et écrite des apprenants.

Q/6. En quoi pensez-vous que les interactions et les négociations peuvent contribuer au développement des compétences en expression orale et écrite des apprenants ?

Les enseignants pensent que les interactions et les négociations favorisent l'autonomie et la motivation des apprenants, enrichissent les compétences linguistiques et éliminent la barrière de la peur et de la timidité. Elles permettent aux apprenants de pratiquer la

communication dans des contextes authentiques, ce qui renforce leurs compétences en expression orale et écrite en les confrontant à diverses perspectives et en favorisant la clarté et la précision dans leur communication, etc. Ci-joint quelques exemples des réponses des enseignants qui sont très variées:

- *Favoriser l'autonomie des apprenants*
- *Ils permettent aux apprenants de pratiquer la communication dans des contextes authentiques ce qui encourage le développement de leurs compétences .*
- *C'est par la mise en pratique de leurs capacités d'expression à l'oral et à l'écrit.*
- *Elles enrichit les compétences linguistiques chez les apprenants*
- *Elles aident à éliminer la barrière de peur et de timidité et renforce la confiance entre l'enseignant et l'apprenant ce qui contribue aux développements des compétences linguistiques sans aucun difficultés*
- *Motivation et engagement, les interactions et négociations impliquent souvent les sujets d'intérêt ou des situations de résolution de problèmes, ce qui peut augmenter la motivation des apprenants. un engagement plus fort mène généralement à une meilleure assimilation des compétences linguistiques*
- *Elles permettent de dépasser la timidité et instaure l'esprit d'initiative chez les apprenants*
- *L'expérience répété de prise de parole en groupe renforce la confiance en soi des apprenants, les encourageant à s'exprimer plus librement et efficacement*

Q/6.1 Citez des exemples concrets où vous avez observé des progrès significatifs dans l'expression orale et écrite des apprenants ?

La majorité des enseignants s'accorde sur les progrès suivants :

- Lors de l'expression orale : reportage touristique, l'exposé oral, débat d'idées et les jeux de rôle.
- Lors de l'expression écrite : rédaction de projet pédagogique

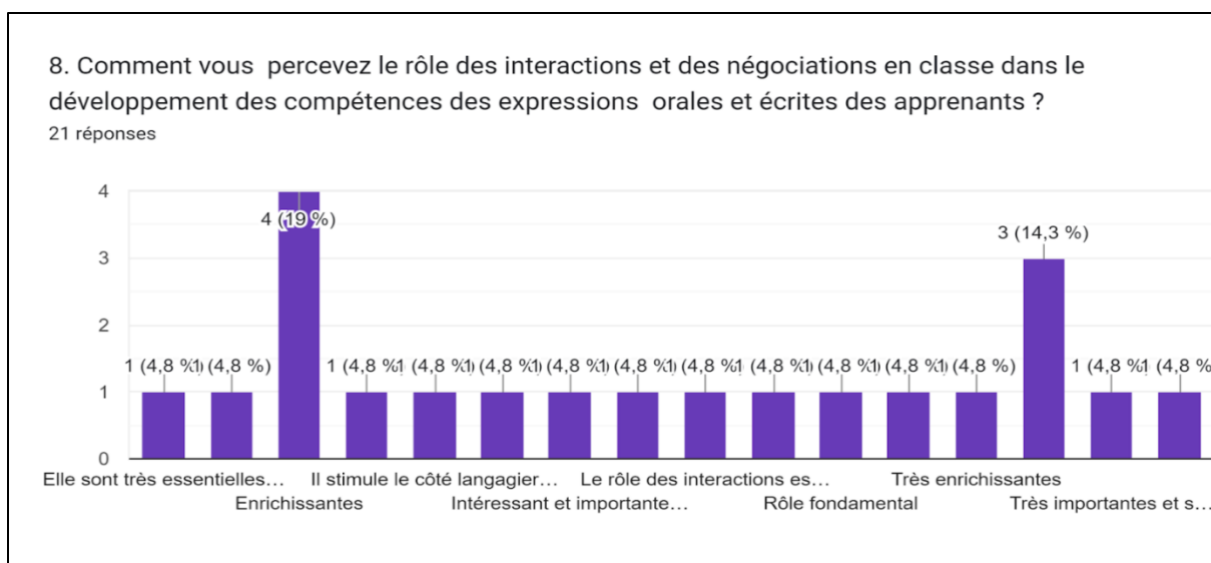
Nous reprenons des enseignants les réponses les plus pertinentes à titre d'illustration. L'un des enseignants affirme que *“Dans l'expression orale je peux citer le reportage touristique, dans l'écrit je peux dire la compagne d'information”*, un autre explique *“Lors de l'exposé oral des projets pédagogiques”*, *“le cas des séances de débats d'idées concernant les sujets argumentatifs”* ajoute un autre, ou même *“dans la réalisation des projets oralement”* explique un autre enseignant.

Q7. Recourez-vous à des méthodes spécifiques pour créer un environnement de classe inclusif et favorable à l'interaction et la négociation en classe ?

La majorité des enseignants ont recours à des méthodes spécifiques telles que l'intégration des discussions ouvertes et guidées, l'encouragement de la participation active et collaborative des apprenants, le respect des règles de classe et la résolution des conflits de manière constructive . Les exemples de réponses suivants illustrent les différentes méthodes adoptées par les enseignants:

- *Oui , le travail en groupe et l'utilisation des activités interactifs*
- *J'intègre des discussions ouvertes guidées par moi*
- *Permettre aux apprenants de choisir les sujets de discussion ou de recherche augmente leur engagement et leur motivation à participer activement*
- *Oui , le travail en groupe et l'utilisation des activités interactifs*
- *J'intègre des discussions ouvertes guidées par moi*
- *Permettre aux apprenants de choisir les sujets de discussion ou de recherche augmente leur engagement et leur motivation à participer activement*
- *J'intègre des discussions ouvertes où chaque apprenant est encouragé à partager ces idées et à écouter celles des autres sans jugement .*
- *Travail du groupe, discussion dirigée, J'intègre des discussions ouvertes guidées et dirigées*

Figure 7: Diagramme représentatif du rôle des interactions et des négociation en classe dans le développement des compétences des expressions orales et écrites des apprenants



Source : Google forms

La plupart des enseignants trouve que les interactions et les négociations en classe sont enrichissantes et très importantes dans le développement des compétences des expressions orales et écrites et elles stimulent le côté cognitif des apprenants . Ci-dessous quelques exemples des réponses des enseignants questionnés:

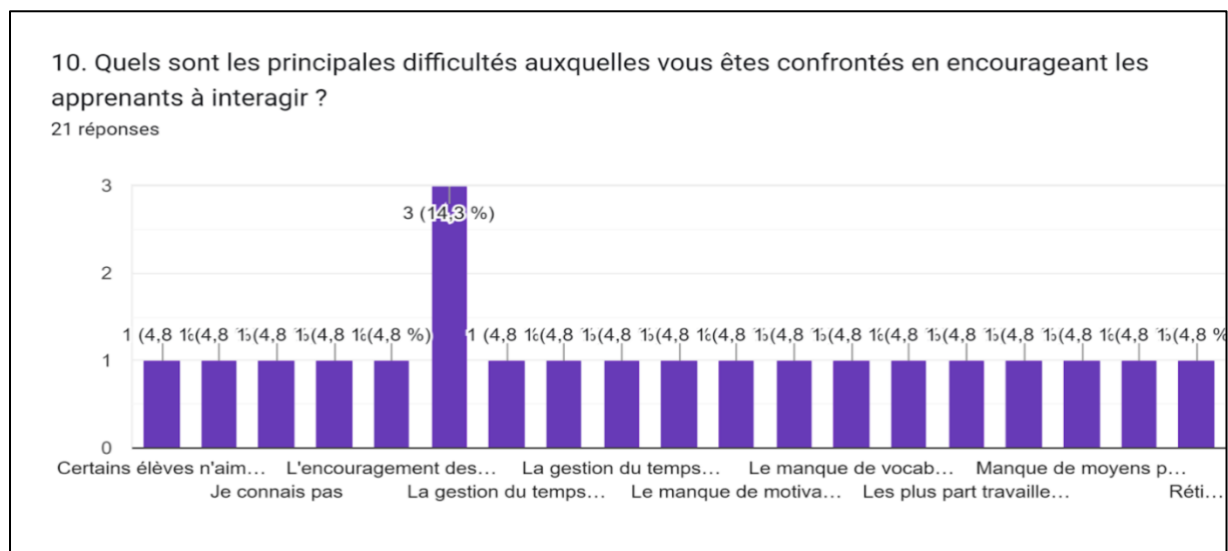
- *Elles sont essentielles pour le développement de l'expression orale et écrite des apprenants car elles leur permettent de pratiquer la langue en contexte réel , d'échanger des idées et de recevoir des feedbacks constructifs de leurs pairs et de l'enseignant*
- *Il stimule le côté langagier et cognitif des apprenants.*
- *Intéressant et importante dans l'apprentissage du FLE*
- *Le rôle des interactions est indispensable*
- *Très importantes et sont enrichissantes*

Q9. Avez-vous remarqué des obstacles spécifiques qui empêchent les apprenants d'interagir en classe ?Lesquels ?

Parmi les obstacles les plus fréquemment cités par les enseignants, on trouve : la peur, la timidité, le manque de confiance en soi, et le manque d'opportunité pour s'exprimer oralement. Nous reprenons quelques exemples des obstacles exprimés par les enseignants:

- *Difficultés langagières et problèmes d'estime de soi*
- *La peur de faire des erreurs , le manque de confiance en soi , la barrière linguistique et le manque d'opportunités pour s'exprimer*
- *Certainement, la langue française en elle même*
- *La timidité, le faible niveau de certains apprenants...*
- *La gestion des interventions*
- *La timidité, le faible niveau chez certains élèves.*
- *La peur ,la timidité et le manque de confiance*

Figure 8: Diagramme représentatif des difficultés rencontrées durant les interactions de classe



Source : Google forms

La plupart des enseignants ont des difficultés à gérer le temps, ils ont également cité le manque de motivation chez les apprenants.

- *Le manque de motivation*
- *La gestion du temps et l'encouragement des apprenants timides à interagir*
- *Certains élèves n'aiment pas la langue française vu son statut dans leur milieu familial et social.*
- *Les plus part travaillent Pour la note et pas pour apprendre une langue*
- *Manque de moyens pédagogiques data, DVD et autres*
- *Le manque de vocabulaire, problèmes de prononciation, problème du français comme je l'ai déjà cité en haut*
- *La gestion du temps pour permettre à tous les apprenants de s'exprimer , encourager les apprenants timides à participer activement et maintenir l'engagement des tous les apprenants tout au long de la discussion*

Q/11. Quelles stratégies utilisez-vous pour surmonter les difficultés et les obstacles à l'interaction et la négociation en classe ?

Les enseignants utilisent diverses stratégies pour surmonter les difficultés et les obstacles à l'interaction et à la négociation en classe. La plupart se concentrent sur l'établissement d'un climat de confiance et bienveillant, où les erreurs sont vues

comme des opportunités d'apprentissage et où l'enseignant est perçu comme membre du groupe de classe. Par exemple, certains enseignants affirment qu'ils "*créent un environnement bienveillant où les erreurs sont encouragées*" et "*impliquent les apprenants dans les décisions de classe pour les rendre plus investis dans leur apprentissage*". D'autres adoptent des méthodes comme "*le travail en groupe*", "*l'organisation de conversations autour de questions proposées*", et "*l'utilisation d'activités interactives*". Un enseignant mentionne la "*différentiation de supports, d'activités et de tâches*" pour maintenir l'intérêt des apprenants, tandis qu'un autre souligne l'importance de "*donner la parole aux élèves*" et de "*guider les discussions pour s'assurer que toutes les voix soient entendues*". Encourager "*la participation progressive*" et valoriser chaque intervention pour "*construire la confiance en soi*" sont également des stratégies couramment adoptées pour favoriser un environnement d'apprentissage interactif et inclusif.

Q/12. Quel est l'intérêt didactique de l'interaction et de la négociation en classe ?

Les enseignants soulignent l'importance didactique de l'interaction et de la négociation en classe pour l'apprentissage en FLE. L'un des enseignants affirme que ces pratiques permettent "*d'enrichir le cours et rendre l'apprenant actif*". "*Elles favorisent l'apprentissage collaboratif, l'acquisition des compétences linguistiques et la construction de confiance en soi*" ajoute un autre. Un enseignant mentionne que "*prendre la parole en français face à un public est essentiel pour le développement des compétences linguistiques chez les apprenants*".

D'autres enseignants notent que ces interactions "*motivent les apprenants, favorisent la libre expression et les échanges d'idées*". Précise un autre "*ces pratiques sont cruciales pour réussir dans l'opération enseignement / apprentissage car elles améliorent les compétences communicatives en stimulant des situations réelles de communication, et elles encouragent les apprenants à s'impliquer activement, renforçant ainsi leur motivation et leur progression*".

13. En quoi pensez-vous que la pratique de l'interaction et de la négociation peut influencer le développement de la compétence orale et écrite des apprenants ?

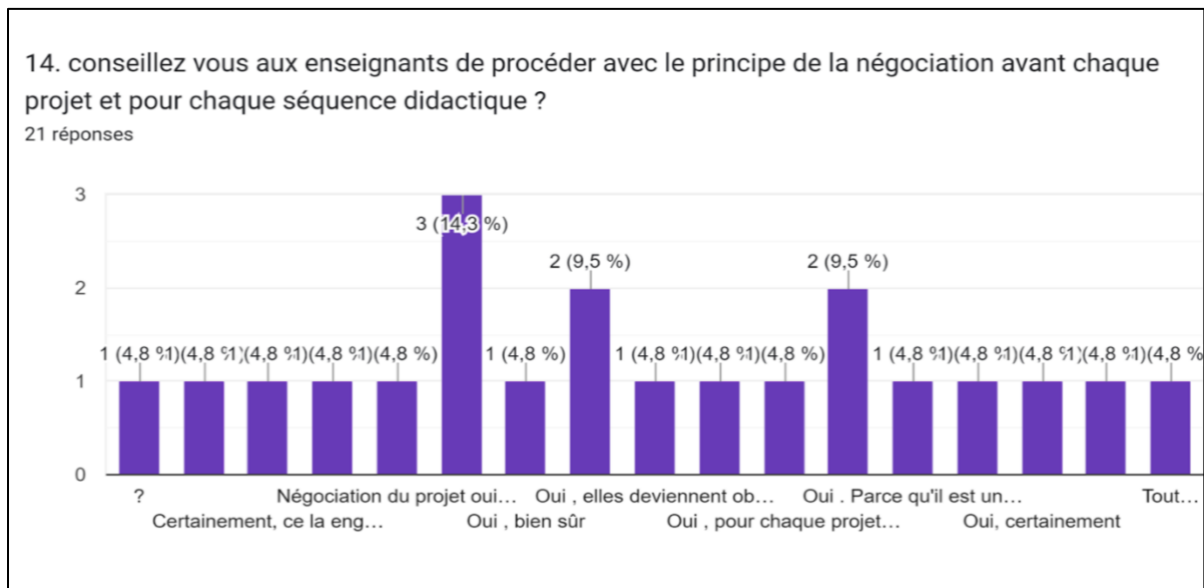
La plupart des enseignants estiment que cette pratique permet aux apprenants de développer leurs capacités à articuler leurs idées de manière claire et cohérente à l'oral, tout en renforçant leur compréhension des structures grammaticales et lexicales, ce qui se reflète également dans leur expression écrite.

Voici quelques différentes opinions des enseignants enquêtés sur l'influence de l'interaction et de la négociation sur le développement des compétences orales et écrites des apprenants :

- *Elles rend l'apprenant autonome , responsable et capable de communiquer dans des situations authentique*
- *La participation active et l'implication personnelle dans les discussions et négociations augmentent la motivation ce qui conduit à une meilleure assimilation de compétences linguistiques*
- *En utilisant la langue dans des contextes de communication réelles ,les apprenants sont amenés à réfléchir aux structures grammaticales et syntaxiques appropriées , ce qui renforce leur compétence linguistique*
- *En participant à des discussions, débats , projets collaboratifs, les apprenants ont l'occasion de mettre en pratique leurs compétences linguistiques,ce qui renforce leur confiance à s'exprimer.*
- *Elles permettent à l'apprenant d'être capable de communiquer dans divers situations et contextes son aucun problème*
- *Cette pratique permet aux apprenants de développer leur capacité à articuler leurs idées de manière claire et cohérente à l'oral , tout en renforçant leur compréhension des structures grammaticales lexicales , ce qui se reflète également dans leur expression écrite .*
- *Les interactions permettent aux élèves de mettre en pratique leurs compétences linguistiques dans des situations authentiques ce qui les aident à développer leur fluidité et leur confiance en s'exprimant en français*

- Elles offrent aux élèves des opportunités de prendre la parole en français et d'exprimer leurs idées ce qui permet l'amélioration des compétences linguistiques.

Figure 9: Diagramme représentatif de l'importance de la négociation pendant l'enseignement/apprentissage



Source : Google forms

_ 14, 3% des enseignants conseillent majoritairement la pratique du principe de négociation avant chaque projet, affirmant que *“cela engendre de nombreux avantages et qu'il devient une étape obligatoire pour chaque projet”*. Ils estiment que *“c'est un moyen efficace pour réussir l'opération d'enseignement / apprentissage”*, bien que certains précisent que, *“avec les nouvelles approches, on pratique la mise en place de la séquence”*.

2.2.4 Synthèse des résultats du questionnaires

La majorité des enseignants interrogés pratiquent le principe de négociation au début de chaque projet, consacrant des séances à l'explication des mots des concepts clés ainsi qu'à la modalité de travail. Certains le font par également à travers des discussions ouvertes et des échanges d'idées avec les apprenants pour les motiver et favoriser l'interaction. D'autres veillent à ce que chaque apprenant ait la chance de

prendre la parole, souvent en installant les tables sous la forme de U et en faisant circuler la parole parmi les apprenants. Pour encourager l'interaction et la négociation, ils choisissent des thèmes d'actualité, utilisant des activités collaboratives et interactives et attribuent les points de bonus.

De plus, pour stimuler l'interaction, les enseignants recourent aux débats d'idées, aux sessions de questions / réponses, et à des applications de tirage au sort, favorisant ainsi la participation dynamique des apprenants. Ces pratiques reflètent une volonté de créer un environnement d'apprentissage interactif et collaboratif, mettant l'accent sur la participation active et la motivation des apprenants. Les enseignants soulignent que l'interaction et la négociation peuvent grandement contribuer au développement des compétences linguistiques des apprenants. Ces pratiques favorisent l'autonomie des apprenants et leur permettent de pratiquer la communication dans des contextes authentiques, ce qui renforce leurs compétences en expression orale et écrite. Les enseignants ont observé des progrès significatifs dans l'expression orale et écrite des apprenants, notamment lors de reportages touristiques, d'exposés oraux, de débat d'idées, et dans la rédaction de projets pédagogiques. La majorité des enseignants ont recours à des méthodes spécifiques telles que l'intégration de discussions ouvertes et guidées, l'encouragement à la participation active et collaborative des apprenants, tout en respectant les règles de classe et en résolvant les conflits de manière constructive. Ils trouvent les interactions et les négociations en classe enrichissantes et importantes pour le développement de l'expression orale et écrite.

Cependant les apprenants rencontrent des obstacles, notamment la peur, la timidité, le manque de confiance en soi des apprenants et le manque d'opportunités pour s'exprimer oralement. Une autre difficulté majeure est la gestion du temps nécessaire pour encourager l'interaction en classe. Pour pallier ces obstacles, la plupart des enseignants utilisent ces stratégies : établir un climat de confiance et de bienveillance où les erreurs sont encouragées, et où l'enseignant fait partie intégrante du groupe de classe. Ils impliquent également dans les décisions de classe pour les rendre plus investis dans leur apprentissage. L'intérêt didactique de l'interaction et de la négociation, selon la plupart des enseignants, réside dans le fait qu'elles favorisent

l'apprentissage, améliorent et développent les compétences linguistiques et communicatives, et motivent les apprenants dans construction de leurs savoir.

De plus, ces pratiques permettent aux apprenants de mieux comprendre les structures grammaticales et lexicales, ce qui se reflète également dans leur expression écrite. Enfin, majorités des enseignants conseillent de procéder avec le principe de la négociation avant chaque projet.

2.3 Analyse des données des observations de classe

Nos observations se sont déroulées au sein d'une classe de 2ème année secondaire en langues étrangères, hébergée dans le lycée Khaled Messaoud, situé à Darguina. La composition de la classe est équilibrée, avec 9 filles et 8 garçons, ce qui a un impact positif sur l'interaction et la négociation entre apprenants. Avec moins d'élèves en classe, il y a généralement plus d'opportunités pour chacun de participer activement aux discussions, ce qui favorise un environnement d'apprentissage plus collaboratif. De plus, l'enseignante peut accorder plus d'attention à chaque apprenant, favorisant ainsi des interactions plus personnalisées et des possibilités de négociation. L'enseignante diplômée de l'ENS d'Alger, se distingue par son engagement envers l'éducation et son approche pédagogique axées sur la participation active de tous les apprenants.

Le but principal de cette observation est d'examiner de près le rôle de l'interaction et de la négociation dans le processus d'enseignement et d'apprentissage de l'expression orale et écrite, ainsi que de vérifier la motivation, la créativité et la participation active des apprenants. Plus précisément, nous cherchons à comprendre comment les échanges entre les apprenants et l'enseignante, ainsi qu'entre les pairs, contribuent à enrichir leurs compétences linguistiques et communicatives. Dans cette classe, l'enseignante favorise un climat de confiance et d'ouverture, où les apprenants se sentent encouragés à exprimer librement leurs idées et leurs opinions. Elle adopte une approche participative, offrant aux apprenants la possibilité de prendre la parole et de contribuer activement aux discussions. De plus, elle encourage l'initiative individuelle en incitant les apprenants à mener leurs propres recherches, ce qui offre aux apprenants

l'opportunité de mettre en pratique leurs compétences linguistiques dans des contextes authentiques.

En discutant les résultats de leurs recherches, en partageant des informations et débattant sur des sujets variés, les apprenants sont amenés à utiliser activement le français pour communiquer, argumenter et exprimer leurs idées, ce qui contribue de manière significative au développement de l'expression orale et écrite en favorisant l'autonomie, l'engagement actif et les compétences linguistiques. Cette dynamique interactive vise à créer un feedback constant entre l'enseignante et les apprenants, favorisant ainsi un apprentissage collaboratif et significatif.

De même, les interactions entre pairs jouent un rôle crucial dans le développement des compétences linguistiques, car elles offrent aux apprenants l'occasion de pratiquer la langue dans un contexte authentique et stimulant. L'enseignante favorise également le travail en collaboration dans le but de créer un environnement d'apprentissage dynamique, interactif et inclusif, où les apprenants sont encouragés à s'engager activement, à apprendre les uns des autres et à développer un large éventail de compétences linguistiques. En résumé, cette observation nous offre l'opportunité d'explorer de manière approfondie comment l'interaction et la négociation contribuent à l'amélioration de l'expression orale et écrite des apprenants de cette classe de 2ème année en langues étrangères.

2.3.1 Méthode et grille d'observation

Pour mener une observation de classe de trois séances qui a durée 1h chacune, avec une grille d'observation contenant des critères d'interaction et de négociation. Notre objectif est de voir de près le déroulement des séances mais surtout la réaction des apprenants pendant les activités de classe portant sur la négociation.

2.3.1.1 La grille d'observation

<i>Critères</i>	<i>Oui</i>	<i>Souvent</i>	<i>Rarement</i>	<i>Non</i>
<p><i>Critères de la séance de négociation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>La motivation :</i> • <i>La créativité :</i> • <i>La participation active des apprenants :</i> 		×		
<p><i>Critères de la séance de l'interaction :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Fréquence, nature et type de l'interaction :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ Le travail en groupe. _ Le travail individuel . _ Les réponses collectives . _ Les apprenants posent-ils des questions ? _ L'enseignante interroge-elle plusieurs apprenants de la classe ? _ L'enseignante crée-elle un climat de travail ? _ L'interaction enseignant / apprenant _ L'interaction apprenant / apprenant • <i>Niveau et qualité de participation :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ Les apprenants s'expriment librement _ La participation collective des apprenants • <i>Feedback et correction :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'enseignante prend-elle compte des erreurs des apprenants ? • <i>Climat de classe :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'organisation spatial de la classe _ Les éléments perturbateurs • <i>Le recours à la langue maternelle :</i> • <i>Compétence d'expression orale:</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'utilisation des règles de 		×	×	×
	×	×	×	×

communication orale <ul style="list-style-type: none">• Compétence d'expression écrite: _ L'auto évaluation		×		
--	--	---	--	--

2.3.1.2 Déroulement des séances observées

Séance 1: négociation du projet

<p style="text-align: center;">Séance 1: négociation du projet</p> <p>Durée : 1h</p> <p>Objectifs de la séance :</p> <p>Lancer et mettre en place le projet.</p> <p>Éveiller l'intérêt des apprenants à la notion de récit de voyage et le reportage touristique.</p> <p>Présenter et expliquer l'intitulé du projet.</p> <p>Motiver l'apprenant à réaliser ses projets.</p>

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour à tous, aujourd'hui nous allons discuter de notre projet de reportage touristique. J'aimerais entendre vos idées sur les destinations que vous souhaitez explorer et les aspects que vous voulez mettre en avant dans notre reportage. Qui veut commencer ?

Apprenant 1 : Moi, je pense qu'on devrait choisir des destinations moins connues pour offrir quelque chose de nouveau aux spectateurs.

Enseignante : C'est une excellente idée ! Avez-vous des suggestions spécifiques de destinations moins explorées ?

Apprenant 2 : Je propose « Ighzer ouftis à darguina » il offre des paysages spectaculaires.

Enseignante : Très intéressant ! Quels aspects naturels et culturels voudriez-vous mettre en avant dans notre reportage sur cet endroit.

Apprenant 3 : On pourrait se concentrer sur la vie quotidienne des habitants et leur relation avec la nature, en montrant comment ils préservent l'environnement.

Chapitre II: L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: enquête de terrain

Enseignante : Une approche anthropologique, j'aime ça ! Quel moyen de transport recommanderiez-vous pour explorer Ighzer Oufis ?

Apprenant 4 : Peut-être la randonnée à pied pour vraiment s'imprégner de l'atmosphère naturelle et rencontrer les habitants.

Enseignante : Excellente suggestion ! Maintenant passons à la partie pratique. Comment pourrions-nous organiser notre emploi du temps pour couvrir tous les aspects que nous avons discutés ?

Apprenants 1 : Je propose de diviser notre classe en petits groupes chacun responsable d'un aspect du reportage, puis de nous réunir régulièrement pour partager nos progrès et idées.

Enseignante : cela semble être une approche efficace. Qu'en pensez-vous les autres

Apprenant 7 : D'accord, mais nous devrions également désigner un chef de projet pour coordonner des activités et assurer que tout se déroule comme prévu.

Enseignante : Très bien ! qui se sent à l'aise pour assumer ce rôle de chef de projet ?

Apprenants 6. 4 : Nous allons prendre cette responsabilité.

Enseignante : Parfait ! maintenant parlons de la structure de reportage. Comment devrions nous organiser nos informations pour captiver notre public et transmettre notre message sur l'endroit choisi.

Apprenant 5 : Je propose de commencer par une introduction sur la géographie de l'endroit pour donner un contexte, puis de passer aux aspects culturels et naturels que nous avons identifiés.

Enseignante : Très bien. Et comment devrions nous conclure notre reportage ?

Apprenant 2 : Peut-être en invitant nos spectateurs à visiter Ighzer Oufis par eux-mêmes, soulignons les expériences uniques qu'ils pourraient vivre là-bas.

Enseignante : Une conclusion incitative, j'aime ça ! Maintenant parlons de la rédaction des scripts pour nos reportages. Comment pouvons-nous garantir une narration fluide et captivante ?

Chapitre II: L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: enquête de terrain

Apprenant 8 : Nous pourrions utiliser des anecdotes personnelles, des enregistrements des entretiens avec des habitants de la région pour donner vie à nos récits et engager émotionnellement notre public.

Enseignante : Une excellente idée pour rendre nos reportages plus humains et accessibles. Nous pouvons intégrer aussi des éléments visuels, comme des photos ou des vidéos pour enrichir nos présentations. Donc, on se met d'accord pour cette planification ?

Apprenants 4, 5, 7 et 8 : Oui madame.

Enseignante : Donc vous allez commencer votre travail et recherche aujourd'hui.

Séance n°2: Expression orale

Durée : 1h

Objectifs de la séance :

1. Développer les compétences en expression orale.
2. Favoriser la recherche et l'analyse.
3. Renforcer la confiance en soi.
4. Promouvoir la diversité culturelle et géographique.

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour tout le monde, aujourd'hui nous allons commencer par la présentation sur les voyages de la wilaya de Bejaia. Qui veut commencer ?

Apprenant 1 : moi, je veux bien. Nous avons choisi de parler de la ville de Tichy, connue pour ses plages de sable fin et son ambiance paisible.

Enseignante : Très bien, quelles sont les principales attractions de Tichy ?

Apprenant 2 : Les plages sont évidemment un point fort, mais y'a aussi le marché traditionnel où l'on peut trouver des produits locaux et artisanaux.

Enseignante : Et comment allez-vous inciter les spectateurs à visiter Tichy ?

Apprenant 3 : Nous allons utiliser des photos et des vidéos pour montrer la beauté naturelle de la région, ainsi que des témoignages de touristes qui ont déjà visité Tichy.

Enseignante : très bien, passons au prochain groupe.

Apprenant 4 : Nous allons parler de la ville de Djemaa Saharidj, célèbre pour ses cascades et ses sentiers en randonnée.

Chapitre II: L'interaction et la négociation en classe de 2AS en FLE: enquête de terrain

Enseignante : quels sont les endroits les plus intéressants à visiter là-bas ?

Apprenants 5 : les cascades de Djemaa Saharidj sont magnifiques, surtout après une bonne pluie. Il y a aussi le vieux village à découvrir.

Enseignante : Comment allez-vous rendre votre présentation attractive pour les spectateurs.

Apprenant 6 : Nous allons inclure des anecdotes sur les légendes locales liées aux cascades, ainsi que les suggestions d'activités en plein air pour les visiteurs.

Enseignante : Parfait, continuez comme ça. Passons au troisième groupe, quel sujet avez-vous choisi ?

Apprenant 7 : Nous avons décidé de parler des cascades de Kefrida. C'est un endroit vraiment unique avec ses cascades majestueuses et ses piscines naturelles.

Enseignante : Quels sont les aspects les plus impressionnants des cascades de Kefrida ?

Apprenant 8 : Les cascades elles-mêmes sont spectaculaires, mais ce qui rend cet endroit spécial, c'est l'atmosphère paisible et préservée. On se sent vraiment en harmonie avec la nature là-bas.

Enseignante : Comment allez-vous captiver votre public avec cette destination ?

Apprenant 9 : Nous prévoyons d'utiliser des images et des vidéos qui capturent la grandeur des cascades, ainsi que les témoignages de visiteurs qui ont été émerveillés par la beauté de l'endroit.

Enseignante : Très bien, avez-vous d'autres idées pour encourager les gens à visiter Kefrida ?

Apprenant 10 : Nous pensons également inclure des informations sur les sentiers de randonnée autour des cascades et les possibilités de camping dans la région, pour montrer aux gens qu'il y a beaucoup à faire et à découvrir au-delà des cascades elles-mêmes.

Enseignante : Excellent, je suis impatiente de voir votre présentation. Le travail se poursuit la prochaine séance (séance de l'expression orale) vous aurez suffisamment du temps pour vous préparer.

Séance 3: expression écrite

Durée : 1 h

Les objectifs de la séance :

1. Développer les compétences en expression écrite.
2. Favoriser la collaboration et le travail d'équipe.
3. Promouvoir la recherche et la collecte des informations.

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour tout le monde, aujourd'hui nous allons travailler sur l'expression écrite en réalisant un reportage sur l'endroit touristique que vous avez déjà visité. Vous allez travailler en groupe de quatre personnes.

Apprenant 1 : Est-ce qu'on peut choisir n'importe quel endroit touristique ?

Enseignante : Oui, vous pouvez choisir n'importe quel endroit que vous avez visité et que vous souhaitez présenter dans votre reportage. Assurez-vous simplement que c'est un endroit touristique intéressant et que vous avez suffisamment d'informations pour rédiger un reportage complet.

Apprenant 2 : Comment allons-nous organiser notre travail en groupe ?

Enseignante : La première étape est de discuter ensemble de l'endroit que vous souhaitez présenter et de décider des aspects que vous allez inclure dans votre reportage. Ensuite vous pouvez répartir les tâches en fonction des forces et des intérêts de chaque membre du groupe. Assurez-vous de collaborer étroitement tout au long du processus et de consulter mutuellement pour vous assurer que le reportage est cohérent et complet.

Apprenant 3 : Est-ce que vous allez nous donner des retours sur notre travail en cours ?

Enseignante : Absolument ! Je serai là pour vous guider tout au long du processus et vous fournir des conseils et retours pour vous aider à améliorer votre reportage.

Ensuite, les apprenants commencent à travailler en groupe, discutant, rédigeant et planifiant leur reportage tout en s'entraïdant et en collaborant. L'enseignante circule dans la salle de classe, fournissant des conseils et des retours individualisés à chaque groupe

pour les aider à progresser dans leur travail. A la fin de la séance, l'enseignante récupère les copies du groupe pour les corriger dans une autre séance.

2.3.2 Analyse des données d'observation

2.3.2.1 La négociation d'après les résultats de l'observation de classe

Lors des séances d'observation en classe de FLE, l'analyse de la négociation entre l'enseignante et ses apprenants ainsi qu'entre les apprenants eux-mêmes a permis de dégager plusieurs conclusions importantes. L'objectif principal de ces observations a été de déterminer le rôle de la négociation dans le développement des compétences orales et écrites des apprenants. L'enseignante observée pratique le principe de négociation principalement pour la négociation de projets pédagogiques. La négociation est conçue pour motiver les apprenants, encourager leur créativité et favoriser une participation active aux activités de classe. Les observations se sont concentrées sur la façon dont ces négociations influencent l'engagement des apprenants et leur développement linguistique.

2.3.2.2 L'interaction d'après les résultats de l'observation de classe

Lors de séances d'observation en classe de FLE, plusieurs moments d'interaction entre l'enseignante et les apprenants ainsi qu'entre les apprenants eux mêmes ont été identifiés, soulignant l'importance de ces interactions dans le développement des compétences orales et écrites des apprenants de deuxième Année Secondaire langues étrangères. Les travaux en groupe sont fréquents et constituent un cadre idéal pour une interaction élevée, où les apprenants échangent activement les idées et résolvent des problèmes ensemble. L'enseignante joue un rôle important en encourageant cette dynamique d'échange, incitant les apprenants à interagir non seulement pour partager les idées, mais aussi pour construire une compréhension collective et pour s'améliorer ensemble. Cette

approche favorise un bon niveau de participation, où chaque apprenant se sent impliqué et motivé à contribuer. L'enseignante intervient régulièrement pour fournir des feedbacks constructifs et corriger les erreurs des apprenants, ce qui est essentiel pour leur progression. Ces moments de feedback sont soigneusement intégrés de manière à ne pas interrompre le flux des discussions, mais plutôt à enrichir les

échanges en apportant des clarifications et d'améliorations sur la langue. Un climat de classe bien organisé facilite également ces interactions, créant un environnement propice à l'apprentissage où les apprenants se sentent en sécurité et soutenus. Nous avons noté un développement significatif dans les compétences d'expression orale et écrite des apprenants grâce aux interactions encouragées par l'enseignante.

La majorité des apprenants utilisent correctement les règles de communication orale, démontrant une fluidité et assurance lors des échanges verbaux. Par ailleurs, les compétences écrites des apprenants se sont également améliorées grâce aux activités interactives guidées par l'enseignante, à l'auto-évaluation et aux projets collaboratifs. Ces méthodes permettent aux apprenants de développer leurs capacités de rédaction en recevant des retours continus.

2.3.2.3 L'intérêt didactique de l'interaction et de la négociation en classe

L'interaction et la négociation en classe jouent un rôle très important dans le développement des compétences linguistiques des apprenants. Une étude récente a observé que les compétences des apprenants étaient remarquablement élevées grâce aux stratégies d'interactions et de négociation appliquées par l'enseignante. En encourageant activement les apprenants à interagir et à participer, l'enseignante a non seulement favorisé l'acquisition de compétences linguistiques, mais a également renforcé la confiance en soi et la motivation des apprenants.

Ces négociations pédagogiques visent la construction du sens, où les apprenants ne se contentent pas d'absorber passivement les informations, mais participent activement à la co-construction du savoir. Ce processus interactif permet aux apprenants de clarifier, reformuler et approfondir leurs compréhensions des concepts abordés. En sollicitant régulièrement les contributions des apprenants et en valorisant leurs interventions, l'enseignant crée un environnement propice à l'expression libre. Ce climat d'échange et de dialogue a permis de stimuler la créativité et de promouvoir une participation active dans les activités de classe. Les apprenants sentant que leur opinion sont respectées et valorisées, développent une plus grande confiance en eux mêmes et une motivation accrue.

De plus, ces interactions ont créé un mouvement dynamique au sein du groupe, rendant l'apprentissage plus engageant et collaboratif. En se sentant intégrés dans un processus de négociation de sens, les apprenants deviennent plus investis et proactifs dans leurs apprentissages. Ainsi, l'importance de l'interaction et de négociation dans ce contexte ne peut être sous-estimée, car ils constituent des leviers essentiels pour un apprentissage efficace et holistique. En construisant activement du sens ensemble, enseignant et apprenant transforment l'expérience éducative en un processus enrichissant et stimulant qui dépassent les simples acquisitions de compétences linguistiques pour englober le développement global de l'apprenant.

2.3.3 Synthèse des résultats d'observation

Les observations en classe de FLE pour les apprenants de deuxième année en langues étrangères ont révélé plusieurs conclusions importantes concernant le rôle des interactions dans le développement des compétences linguistiques. Les travaux en groupe et les échanges encouragés par l'enseignante ont conduit à une fréquence élevée d'interactions constructives. Ces interactions ont favorisé une amélioration notable des compétences d'expression orales des apprenants, avec une majorité des apprenants utilisant correctement les règles de communication orale et montrant une capacité élevée dans leurs échanges verbaux. De plus, les compétences écrites des apprenants se sont améliorées grâce aux activités interactives qui permettent aux apprenants de recevoir des feedbacks en renforçant ainsi leurs capacités de rédaction. L'enseignante joue un rôle important en fournissant des feedbacks réguliers et constructifs, en corrigeant les erreurs des apprenants sans interrompre le flux des discussions. Un climat de classe bien organisé a été observé favorisant un bon niveau de participation et d'engagement.

Pour renforcer ces résultats, plusieurs suggestions pédagogiques peuvent être mises en oeuvre :

1. Feedbacks personnalisés : Offrir des feedbacks encore plus personnalisés pour répondre aux besoins individuels des apprenants, par exemple via des sessions de tutorat individuel ou de petits groupes pour des corrections ciblées.

2. Diversification des activités interactives : Introduire une plus grande variété d'activités interactives, telles que des débats, des jeux de rôle et des simulations pour diversifier les contextes d'interaction et encourager les apprenants à utiliser la langue d'une manière créative et spontanée.
3. Intégration de technologie éducative : Utiliser des outils technologiques comme des plateformes de collaboration en ligne (Google Docs, forums de discussion) et des applications d'apprentissage linguistique pour enrichir les possibilités d'interaction et de pratique autonome.
4. Formation continue aux enseignants : Offrir des opportunités de formation continue pour les enseignants afin de se tenir au courant des nouvelles approches pédagogiques et des innovations dans l'enseignement des langues, incluant des ateliers, des séminaires et des échanges professionnels avec d'autres enseignants de FLE.

En conclusion, les interactions en classe sont essentielles pour le développement des compétences linguistiques des apprenants. En renforçant les pratiques existantes et en introduisant de nouvelles stratégies pédagogiques, il est possible de maximiser les bénéfices de ces interactions et de soutenir davantage le développement des compétences orales et écrites des apprenants de deuxième année en langues étrangères.

Les principales conclusion sur le principe de la négociation :

1. Motivation des apprenants

- Les séances de négociation de projets pédagogiques ont significativement augmenté la motivation des apprenants. Le fait de pouvoir influencer les choix de projets et d'activités leur donne un sentiment de responsabilité et d'appropriation de leur apprentissage.
- Les apprenants sont plus engagés et investis dans les tâches, ce qui se traduit par une participation plus active et enthousiaste.

2. Créativité et participation active

- La négociation permet aux apprenants d'exprimer leurs idées et d'innover dans la conception et la réalisation des projets. Les

discussions ouvertes favorisent la créativité et permettent aux apprenants de proposer des approches originales

- La participation active est renforcée car les apprenants sentent que leurs contributions sont valorisées et prises en compte. Cela crée un environnement dynamique et collaboratif.

Les suggestions pour des améliorations pédagogiques :

1. Élargir le champ de la négociation :

- En plus des projets pédagogiques, intégrer la négociation dans d'autres aspects de l'apprentissage, comme le choix des sujets de discussions, des méthodes d'évaluations ou des formats d'activités pourrait encore augmenter l'engagement et la motivation des apprenants.

2. Renforcement des compétences de négociations :

- Offrir des ateliers spécifiques sur les compétences de négociation et de communication pourrait aider les apprenants à mieux structurer leurs arguments et à s'exprimer plus efficacement lors des négociations.

La négociation en classe joue un rôle crucial dans le développement des compétences orales et écrites des apprenants de FLE. En étendant et en diversifiant les opportunités de négociations, il est possible maximiser les bénéfices de cette pratique et de favoriser un apprentissage plus dynamique, créatif et participatif.

En conclusion, l'interaction et la négociation ont un rôle très important dans le développement de l'expression orale et écrite des apprenants, l'interaction permet aux apprenants de partager des idées et des connaissances, favorisant un apprentissage collectif. En discutant et en échangeant, les apprenants construisent et consolident leur savoir. Elles fournissent un feedback instantané, permettant aux apprenants de corriger leurs erreurs. Les échanges interactifs facilitent l'appropriation des concepts étudiés, rendant l'apprentissage plus concret et contextuel. L'interaction régulière offre aux apprenants de nombreuses occasions de pratiquer ce qui renforce leur confiance en leurs capacités.

Un cadre interactif et collaboratif crée un environnement d'apprentissage bienveillant, où les erreurs sont perçues comme des opportunités d'apprentissage. Quant

au négociation, elle permet aux apprenants de clarifier leurs idées et de s'assurer que leur message est bien compris. Cela améliore leur capacité à exprimer des pensées de manière claire et précise. En négociant le sens, les apprenants développent des compétences linguistiques, apprenant à utiliser des structures syntaxiques variées et un vocabulaire précis.

La négociation incite les apprenants à utiliser leurs pensées critiques pour résoudre des désaccords et trouver et trouver des solutions pour s'améliorer ensemble, renforçant ainsi leurs compétences en expression orale et écrite.

2.4 Propositions didactiques

Nous dédions cette partie aux propositions didactiques concernant la pratique du principe de négociation en classe de français de la deuxième année secondaire. Ces propositions s'articulent autour d'activités intégrant la négociation non seulement au début de chaque projet, comme le font les enseignants questionnés et observés, mais aussi au début de chaque séquence et pendant les différentes leçons et activités langagières.

Le principe de négociation joue un rôle important en favorisant l'engagement, la collaboration et l'atteinte des objectifs éducatifs. Traditionnellement, ce principe est introduit au début d'un projet pour définir des attentes claires et créer un environnement propice à la coopération. Cependant, nous proposons d'intégrer la négociation non seulement au début de chaque projet, mais aussi de la maintenir et de la renforcer tout au long des séances d'apprentissage. Comme le soulignent Peraya et Bonfils (2005, p: 45-58), « *la négociation continue permet de développer des compétences en communication, d'encourager l'engagement et la responsabilisation des apprenants, d'adapter l'enseignement à leurs besoins et de promouvoir la collaboration et le travail d'équipe* ».

En effet , selon Dolz et Schneuwly (1998, p: 46), « *l'apprentissage est un processus interactif et social où la négociation des significations joue un rôle central* ». Perrenoud(1996, p: 75), affirme que « *la pédagogie différenciée repose sur l'idée que l'enseignant doit créer des situations d'apprentissage variées, susciter des interactions*

entre les apprenants et leur permettre de construire leurs savoirs de manière autonome et coopérative».

2.4.1 La négociation avant chaque projet

Pour pratiquer le principe de négociation dans le cadre du premier projet destiné au niveau de deuxième année langues étrangères intitulé « *Concevoir et réaliser un dossier documentaire sur les grandes réalisations scientifiques et techniques de notre époque* ». Ci-après les étapes à suivre :

1. Formation des groupes : diviser la classe en petits groupes et laisser les apprenants négocier entre eux pour déterminer la composition des groupes. Encouragez les apprenants à discuter de leurs forces et faiblesse pour former des équipes équilibrées.
2. Choix de sujet : proposez une grande liste des grandes réalisations scientifiques et techniques, pour laisser chaque groupe négocier pour choisir le sujet qu'ils souhaitent traiter. Assurez-vous que chaque groupe présente un sujet différent pour couvrir une large variété de thèmes.
3. Répartition des tâches : au sein de chaque groupe, les apprenants doivent négocier la répartition des tâches. Par exemple, certains peuvent se concentrer sur la recherche d'information, d'autres sur la rédaction, etc. Cette répartition devrait être basée sur la compétence de chacun.
4. Planification et organisation : encouragez les groupes pour négocier un calendrier pour leur projet incluant des échéances pour la collecte d'information, la rédaction des sections du dossier, la révision, etc. Ils doivent se mettre d'accord sur les réunions et les points de contrôle réguliers.
5. Recherche d'information : les apprenants doivent négocier les sources à utiliser pour leurs recherches. Cela peut inclure des livres , des articles scientifiques, etc.
6. Rédaction et révision : pendant la rédaction, les apprenants doivent négocier les contenus à inclure, la structure de document, etc. Ils doivent discuter des commentaires de chacun et décider des modifications à apporter.

7. Présentation finale : négocier la forme de la présentation finale de dossier documentaire les apprenants doivent se mettre d'accord sur la répartition de parole si une présentation orale est prévue.
8. Feedback et auto-évaluation : après la présentation du projet pédagogique, organisez une session de feedback pour chaque groupe afin de discuter de ce qui a bien fonctionné et des points à améliorer. Ils peuvent négocier des suggestions pour améliorer leurs compétences.

En intégrant le principe de négociation dans ce projet, les apprenants développent leur compétences linguistiques.

- Pour pratiquer le principe de négociation dans le cadre du deuxième projet intitulé « *produire une petite pièce théâtrale pour présenter au lycée. Cette pièce, qui opposera deux instances adverses, présentera un événement qui s'inscrit dans les grandes tournants de la pensée humaine. (Exemple : Le procès de Galilée)* ». Voici une approche structurée :

Etape 1 : Introduction au contexte et à la négociation :

1. Étude du procès de Galilée : les apprenants commencent par rechercher le contexte historique de ce procès, ces découvertes, l'opposition de l'Eglise, etc.
2. Plaidoyer et réquisitoire : introduisez les notions de plaidoyer et de réquisitoire.
3. Discussion de classe : organisez les discussions pour comprendre les enjeux du procès, les points de vue de Galilée et de l'Eglise.

Etape 2 : Préparation de la pièce :

1. Attributions des rôles et répartition des groupes :
 - Personnages : identifiez les personnages clés (Galilée, représentants de l'Eglise, défenseurs et accusateurs).
 - Groupes de travail : divisez les groupes responsable de différents aspects : recherche, écriture, mise en scène, costumes, etc.
2. Ecriture de script :

- Collaboration : les apprenants écrivent de script en collaboration, intégrant des éléments de négociation et les concepts de plaider et le réquisitoire .
- Dialogue : les dialogues doivent refléter les techniques de négociation, avec des arguments pour et contre, les positions de Galilée et de l'Eglise.

Etape 3 : Exercice , pratique et répétition :

1. Exercice de négociation :

- Jeux de rôle : organisez des jeux de rôles où les apprenants pratiquent les scénarios de négociation basés sur le procès en utilisant les techniques du plaider et de réquisitoire.
- Feedback : donnez des retours sur l'utilisation des techniques de négociation et la clarté des arguments.

2. Répétition de la pièce : planifier des répétitions pour affiner la performance théâtrale, en mettant l'accent sur l'expression des arguments et des contre-arguments. Ajuster le script et la mise en scène en fonction des répartitions et des commentaires reçus.

Etape 4 : Présentation et évaluation :

1. Présentation : les apprenants présentent la pièce devant leur camarades, mettant en scène le procès de Galilée avec le plaider et le réquisitoire convaincant. Après la présentation, organisez une session de questions / réponses où le public peut poser des questions aux personnages sur leurs positions et arguments.
2. Évaluation : évaluez les apprenants sur plusieurs aspects, clarté, persuasivité des plaidoyers et réquisitoire, qualité de l'interprétation théâtrale, etc.

Ce projet pédagogique permet aux apprenants d'explorer des compétences en négociation, en argumentation, en interaction avec l'autre, tout en améliorant leurs compétences linguistiques.

- Pour pratiquer le principe de négociation dans le cadre de troisième projet du programme de deuxième année secondaire en spécialité langues étrangères, intitulé « *constituer un recueil de nouvelles pour représenter un monde futur* », en concentrant sur la nouvelle d'anticipation et le reportage touristique / récit de voyage, voici une approche détaillée :

Etape 1 : Introduction et compréhension :

1. Compréhension des genres :

- Nouvelle d'anticipation : étudier les caractéristiques de la nouvelle d'anticipation y compris les thèmes courants, les structures narratives et les exemples célèbres.
- Reportage touristique / Récit de voyage : explorer ces genres en examinant comment ils décrivent les lieux, des cultures et des expériences de voyages pour intégrer souvent des éléments descriptifs et narratifs.

Etape 2 : développement des compétences de négociation :

1. Simulation de négociation :

- Jeux de rôle : organisez des jeux de rôles où les apprenants doivent négocier différents aspects d'un projet fictif, comme la planification d'un voyage futuriste ou l'écriture collaborative d'une nouvelle d'anticipation. Les apprenants peuvent négocier sur les destinations de voyage, les éléments à inclure dans leurs récits, ou les technologies futures à décrire.
- Discussions dirigées : facilitez des discussions où les apprenants doivent défendre leurs idées et trouver des compromis avec leurs pairs, en utilisant des techniques de négociation.

Etape 3 : Préparation de recueil :

1. Attribution des rôles et répartitions des tâches :

- Groupes de travail : divisez les apprenants en petits groupes de différents aspects de recueil : écriture des nouvelles, création des reportages touristiques, illustration, etc.

- Négociation interne : chaque groupe doit négocier et décider du contenu , des thèmes , et du style de leurs contributions. Par exemple, les apprenants peuvent négocier sur les aspects du monde futur à explorer (technologie, environnement, société).

2. Ecriture collaborative :

- Création des nouvelles et reportages : les apprenants écrivent leurs nouvelles d'anticipation et leurs reportages touristiques / récit de voyage en groupe, en intégrant des éléments négociés. Chaque nouvelle / reportage doit refléter un consensus sur les idées principales, les personnages, et les événements décrits.
- Révisions et feedbacks : organisez des sessions de feedback de feedback où les groupes présentent leurs écrits aux autres et reçoivent des suggestions pour améliorer leurs travaux, en pratiquant la négociation des critiques constructives.

Etape 4: Compilation et présentation de recueil :

1. Compilation de recueil :

- Mise en page : les apprenants travaillent ensemble pour compiler leurs écrits dans un recueil cohérent, en négociant les aspects visuels et éditoriaux (ordre des nouvelles, couverture, illustration).
- Edition finale : effectuez une relecture et une édition finale. En négociant les dernières modifications nécessaires.

2. Présentation et évaluation :

- Présentation publique : organisez un évènement où les apprenants présentent leur recueil à leur camarade.
- Évaluation : évaluez les apprenants sur la qualité de leurs écrits, leurs présentations orales,etc.

Ce projet permet aux apprenants de développer des compétences en écriture, en exposant oralement , tout en pratiquant la négociation.

2.4.2 La pratique du principe de négociation pendant les séances d'enseignement / d'apprentissage

Le principe de négociation ne doit pas se limiter à la seule négociation de projets pédagogiques, mais doit se pratiquer pendant toutes les séquences, séances et activités de classe. En intégrant la négociation de manière systématique, on favorise l'interaction et les échanges entre les apprenants et leur enseignant, ce qui stimule leur motivation et créativité. Cela conduit à une participation active des apprenants aux activités de classe, essentielle pour le développement de leurs compétences linguistiques. Prenons par exemple la deuxième séquence de troisième projet, qui consiste à produire un reportage touristique pour faire connaître une région d'Algérie aux touristes. Dans cette séquence, chaque séance peut intégrer des moments de négociation, que ce soit lors de la sélection des lieux à présenter, de la répartition des tâches, de la construction des contenus. En permettant aux apprenants de discuter et décider ensemble, en renforçant leurs implications et leurs engagements, tout en développant des compétences essentielles telles que l'expression écrite et l'expression orale. Ainsi, la pratique régulière de la négociation dans toutes les séances contribue non seulement à enrichir les compétences linguistiques mais aussi à préparer les apprenants à interagir de manière efficace et confiante dans des contextes variés.

Conclusion générale

Conclusion générale

En conclusion, l'étude du rôle de l'interaction dans le développement de l'expression orale et écrite chez les apprenants de deuxième AS en fle démontre leur grande importance. L'interaction permet aux apprenants de s'engager activement, de recevoir des retours immédiats et de s'adapter continuellement, tandis que la négociation favorise une co-construction du savoir, renforçant ainsi la compétence communicative. Ces dynamiques interactives et collaboratives se révèlent essentielles pour développer les compétences linguistiques et encourager une maîtrise plus approfondie de la langue. L'interaction et la négociation se révèlent être des outils indispensables de la pédagogie puissants pour le développement des compétences en expression orale et écrite chez les apprenants. En favorisant un environnement d'apprentissage interactif et collaboratif, les enseignants peuvent non seulement améliorer la compétence d'expression orale et écrite des apprenants mais aussi les préparer à utiliser la langue de manière efficace et confiante dans des contextes réels.

Notre travail est bien loin d'être achevé, car il nous est possible de cerner tous les aspects qui constituent la richesse d'une telle approche. Nous nourrissons toutefois l'espoir que notre recherche pave la voie à des études recherches ultérieures encore plus efficaces et innovantes .

Pendant cette étude, nous avons exploré l'importance de l'interaction et de la négociation dans le développement des compétences linguistiques des apprenants de FLE, en mettant l'accent sur l'expression orale et écrite. Notre problématique visait à comprendre comment ces interactions et négociations en classe contribuent à l'amélioration des compétences linguistiques des apprenants de deuxième année en spécialité langues étrangères. Nous avons formulé les questions de recherches suivantes: comment l'interaction et la négociation en classe influence t-elle le développement des compétences orales et écrites des apprenants ? Quelles difficultés rencontrent-ils dans ces interactions ? Et quelles stratégies les enseignants utilisent-ils pour encourager cette dynamique en classe ? Nos hypothèses posaient que l'interaction et la négociation régulière et structurée en classe améliore significativement les compétences linguistiques, que les apprenants font face à des inhibitions personnelles,

des barrières linguistiques et un manque de confiance, et que les stratégies spécifiques des enseignants, telles que les jeux de rôle, les travaux de groupe et les discussions guidées, facilitent la négociation du sens et aident à surmonter les difficultés des apprenants.

Les références bibliographiques

Ouvrages

- Astolfi, J-P; & Develay, M. (1996). La didactique des sciences. PUF
- Bailly, D. (1998) . Didactique de l'anglais (2). La mise en œuvre pédagogique.
- Bange, P. (1992). Analyses du français parlé :Théories, méthodes et applications. Paris: Hachette.
- Beacco, J-C., & Byram, M. (2007). Guide pour l'élaboration des politiques linguistiques éducatives en Europe: de la diversité linguistique à l'éducation plurilingue. Strasbourg: Conseil de l'Europe.
- Coste, D (1973). In J. Sheils, La communication dans la classe de langue, les éditions du conseil de l'europe, conseil de la coopération culturelle européen.
- Coste, D. (1992). Interactions en classe de langue. Didier.
- Coste, D.(1999). Didactique des langues étrangères et interculturel. Paris:Didier.
- Cuq , J- P.(2002). cours de didactique du français Pug.
- Cuq, J P. (2003). Dictionnaire de didactique du français. Paris : CLE International.
- Cuq, J.-P. (2003). Dictionnaire de didactique du français langue étrangère seconde .Paris:clé International.
- Dabène, M. (1991). Didactique des langues. Paris: Nathan.
- De Ketele, J-M. (2008). La compétence au cœur des apprentissages. De Boeck Supérieur.
- Dolz J, Noverraz, M., Schneuwly, B. (dir). (2001). S'exprimer en français : Séquences didactique pour l'oral et pour l'écrit (vol . 11) . Bruxelles : De Boeck & COROME .
- Dolz, J., & Schneuwly, B. (1998). Pour un enseignement de l'oral : Initiation aux genres formels à l'école. Paris:ESF éditeur.
- Dolz, J., & Schneuwly, B. (1998). Pour un enseignement de l'oral et de l'écrit: Initiation aux genres formels à l'école. Paris:ESF éditeur
- Dubois et Ali (2002). Dictionnaire de linguistique, Montréal : Larousse.
- Faure, G. O. (1995). La négociation. Presses Universitaires de France .
- Fayol, M. (1997). L'acquisition de l'écrit: Le développement des activités de production écrite chez l'enfant. Paris: Hachette Education.
- Fisher, R., & Ury, W. (1982). Comment réussir une négociation. Éditions du Seuil.

Les références bibliographiques

- Garcia - Dehanc, C; & Plane, S. (2004). Enseigner à l'oral à l'école primaire. France : Hatier.
- Ghertman, M. (1992). Négociations complexes: Stratégies et processus. Economica.
- Hjelmslev, L. (1943). Prolégomènes à une théorie du langage. Paris: Minuit.
- Hymes, D.H. (1984). vers la compétence de communication, Paris, Hatier .
- Kaufmann, J-C. (1996). L'invention de soi: Une théorie de l'identité. Armand Colin.
- Meirieu, P. (2004). Apprendre...oui, mais comment.Paris: ESF éditeur.
- Peraya, D., & Bonfils, P. (2005). Pratique de la communication éducative et de la formation.
- Perrenoud, P. (1996) .La pédagogie différenciée: des intentions à l'action. Paris: ESF Éditeur.
- Perrenoud, P. (1997). Construire des compétences dès l'école. ESF éditeur.
- Perrenoud, P. (1999). L'approche par compétence, de l'intention à la mise en œuvre. ESF éditeur.
- Perrenoud, P. (2001). La pédagogie à l'école des différences:Fragments d'une sociologie de l'échec. Paris:ESF éditeur.
- Plane, S.(2008). Enseigner le français. Paris: Presses Universitaires de France, Collection" Que sais-je?.
- Puren, C. (2002). La didactique des langues à la croisée des méthodes. Paris: Nathan.
- Puren, C. (2002). Perspectives actionnelles et approches cognitives en didactique des langues-cultures: Vers une convergence européenne. Paris: Didier.
- Robert ; J.-P. (2008). Dictionnaire pratique de didactique du fle . Éditions Orphyr; Paris.
- Serres, M. (2012). Petite Poucette. Paris : Édition le Pommier.
- Tardif, J. (2006). L'évaluation des compétences : documenter le parcours de développement, Chenelière Éducation.
- Viallon, C. (2012).Le socio-constructivisme en classe de langue. Paris: Didier.
- Vygotsky, L.S. (1985). Pensée et langage. Paris.Editions sociales.

Articles

Ait Ammar Meziane . (2014). “ De la pédagogie par objectifs à l’approche par compétences : migration de la notion de compétences ” Synergies chine, n° 9.

Chekour, M; Laafou, M. & Janati-Idrissi, R.(2015). “L’évolution des théories d'apprentissage, à l’ère du numérique ”EpiNet, n° 171.

Dolz, J ; & Schneuwly; B. (1996). Genres et progression en expression orale et écrite. Élément de réflexion à propos d’une expérience romande, in. K Canvat (coord .) Types et genres textuels, Enjeux: Revue de didactique du français, N° 37-38, Numm: CEDOCEF.

Puren, C. 2009. L’éducation pour l’autonomie .” Variation sur la perspective de l’agir social en didactique des langues-cultures étrangères ”, langues modernes, APLV, janvier 2009.

Willis, D; & Willis, J. (2009). (article) Dominique Pluskwa.

Document

Ministère de l’Education nationale, de l’enseignement supérieur et de la recherche. (2015). Ressources maternelles, “ Mobiliser le langage dans toutes ses dimensions, Partie 3 -L’écrit - textes cadrage ”, éd: Eduscol, p04 (document).
<http://eduscol.education.fr/ressources-maternelles>.

Thèse de doctorat

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

Liste des figures

Figure 1: Représentation des enquêtés par le genre	23
Figure 2: Représentation des enquêtés par leur expérience de travail	23
Figure 3: Représentation la pratique du principe de négociation en classe	24
Figure 4: Représentation des moments de la pratique du principe de négociation	25
Figure 5: Représentation des objectifs de la pratique du principe de négociation en classe	26
Figure 6: Représentation des activités utilisées pour favoriser l'interaction et la négociation en classe	28
Figure 7: Diagramme représentatif du rôle des interactions et des négociation en classe dans le développement des compétences des expressions orales et écrites des apprenants	31
Figure 8: Diagramme représentatif des difficultés rencontrées durant les interactions de classe	33
Figure 9: Diagramme représentatif de l'importance de la négociation pendant l'enseignement/apprentissage	36

Annexes

Projet	Objet d'étude	Séquence 1	Séquence 2
Projet I : Concevoir et réaliser un dossier documentaire	Le discours objectif	Produire un texte pour présenter un fait, une notion, un phénomène	Produire un texte pour démontrer, prouver un fait
Projet II : Produire une petite pièce théâtrale	Le plaidoyer et le réquisitoire	Produire un discours pour plaider en faveur d'une personne, d'une opinion ou d'une cause	Produire un texte pour dénoncer ou discrediter une personne, une opinion ou une cause
Projet III : Constituer un recueil de nouvelles	La nouvelle d'anticipation et le reportage touristique et le récit de voyage	Produire un récit d'anticipation	Produire un reportage touristique pour faire connaître aux touristes une région d'Algérie

<i>Critères</i>	<i>Oui</i>	<i>Souvent</i>	<i>Rarement</i>	<i>Non</i>
<p><i>Critères de la séance de négociation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>La motivation :</i> • <i>La créativité :</i> • <i>La participation active des apprenants :</i> 		×		
<p><i>Critères de la séance de l'interaction :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Fréquence, nature et type de l'interaction :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ Le travail en groupe. _ Le travail individuel . _ Les réponses collectives . _ Les apprenants posent-ils des questions ? _ L'enseignante interroge-elle plusieurs apprenants de la classe ? _ L'enseignante crée-elle un climat de travail ? _ L'interaction enseignant / apprenant _ L'interaction apprenant / apprenant • <i>Niveau et qualité de participation :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ Les apprenants s'expriment librement _ La participation collective des apprenants • <i>Feedback et correction :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'enseignante prend-elle compte des erreurs des apprenants ? • <i>Climat de classe :</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'organisation spatial de la classe _ Les éléments perturbateurs • <i>Le recours à la langue maternelle :</i> • <i>Compétence d'expression orale:</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'utilisation des règles de communication orale • <i>Compétence d'expression écrite:</i> <ul style="list-style-type: none"> _ L'auto évaluation 	×	×	×	×

Séance 1: négociation du projet

Séance 1: négociation du projet

Durée : 1h

Objectifs de la séance :

Lancer et mettre en place le projet.

Éveiller l'intérêt des apprenants à la notion de récit de voyage et le reportage touristique.

Présenter et expliquer l'intitulé du projet.

Motiver l'apprenant à réaliser ses projets.

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour à tous, aujourd'hui nous allons discuter de notre projet de reportage touristique. J'aimerais entendre vos idées sur les destinations que vous souhaitez explorer et les aspects que vous voulez mettre en avant dans notre reportage. Qui veut commencer ?

Apprenant 1 : Moi, je pense qu'on devrait choisir des destinations moins connues pour offrir quelque chose de nouveau aux spectateurs.

Enseignante : C'est une excellente idée ! Avez-vous des suggestions spécifiques de destinations moins explorées ?

Apprenant 2 : Je propose « Ighzer ouftis à darguina » il offre des paysages spectaculaires.

Enseignante : Très intéressant ! Quels aspects naturels et culturels voudriez-vous mettre en avant dans notre reportage sur cet endroit.

Apprenant 3 : On pourrait se concentrer sur la vie quotidienne des habitants et leur relation avec la nature, en montrant comment ils préservent l'environnement.

Enseignante : Une approche anthropologique, j'aime ça ! Quel moyen de transport recommanderiez-vous pour explorer Ighzer Oufit ?

Apprenant 4 : Peut-être la randonnée à pied pour vraiment s'imprégner de l'atmosphère naturelle et rencontrer les habitants.

Enseignante : Excellente suggestion ! Maintenant passons à la partie pratique. Comment pourrions-nous organiser notre emploi du temps pour couvrir tous les aspects que nous avons discutés ?

Apprenants 1 : Je propose de diviser notre classe en petits groupes chacun responsable d'un aspect du reportage, puis de nous réunir régulièrement pour partager nos progrès et idées.

Enseignante : cela semble être une approche efficace. Qu'en pensez-vous les autres

Apprenant 7 : D'accord, mais nous devrions également désigner un chef de projet pour coordonner des activités et assurer que tout se déroule comme prévu.

Enseignante : Très bien ! qui se sent à l'aise pour assumer ce rôle de chef de projet ?

Apprenants 6. 4 : Nous allons prendre cette responsabilité.

Enseignante : Parfait ! maintenant parlons de la structure de reportage. Comment devrions nous organiser nos informations pour captiver notre public et transmettre notre message sur l'endroit choisi.

Apprenant 5 : Je propose de commencer par une introduction sur la géographie de l'endroit pour donner un contexte, puis de passer aux aspects culturels et naturels que nous avons identifiés.

Enseignante : Très bien. Et comment devrions nous conclure notre reportage ?

Apprenant 2 : Peut-être en invitant nos spectateurs à visiter Ighzer Oufis par eux-mêmes, soulignons les expériences uniques qu'ils pourraient vivre là-bas.

Enseignante : Une conclusion incitative, j'aime ça ! Maintenant parlons de la rédaction des scripts pour nos reportages. Comment pouvons-nous garantir une narration fluide et captivante ?

Apprenant 8 : Nous pourrions utiliser des anecdotes personnelles, des enregistrements des entretiens avec des habitants de la région pour donner vie à nos récits et engager émotionnellement notre public.

Enseignante : Une excellente idée pour rendre nos reportages plus humains et accessibles. Nous pouvons intégrer aussi des éléments visuels, comme des photos ou des vidéos pour enrichir nos présentations. Donc, on se met d'accord pour cette planification ?

Apprenants 4, 5, 7 et 8 : Oui madame.

Enseignante : Donc vous allez commencer votre travail et recherche aujourd'hui.

Séance n°2: Expression orale

Durée : 1h

Objectifs de la séance :

1. Développer les compétences en expression orale.
2. Favoriser la recherche et l'analyse.
3. Renforcer la confiance en soi.
4. Promouvoir la diversité culturelle et géographique.

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour tout le monde, aujourd'hui nous allons commencer par la présentation sur les voyages de la wilaya de Bejaia. Qui veut commencer ?

Apprenant 1 : moi, je veux bien. Nous avons choisi de parler de la ville de Tichy, connue pour ses plages de sable fin et son ambiance paisible.

Enseignante : Très bien, quelles sont les principales attractions de Tichy ?

Apprenant 2 : Les plages sont évidemment un point fort, mais y'a aussi le marché traditionnel où l'on peut trouver des produits locaux et artisanaux.

Enseignante : Et comment allez-vous inciter les spectateurs à visiter Tichy ?

Apprenant 3 : Nous allons utiliser des photos et des vidéos pour montrer la beauté naturelle de la région, ainsi que des témoignages de touristes qui ont déjà visité Tichy.

Enseignante : très bien, passons au prochain groupe.

Apprenant 4 : Nous allons parler de la ville de Djemaa Saharidj, célèbre pour ses cascades et ses sentiers en randonnée.

Enseignante : quels sont les endroits les plus intéressants à visiter là-bas ?

Apprenants 5 : les cascades de Djemaa Saharidj sont magnifiques, surtout après une bonne pluie. Il y a aussi le vieux village à découvrir.

Enseignante : Comment allez-vous rendre votre présentation attractive pour les spectateurs.

Apprenant 6 : Nous allons inclure des anecdotes sur les légendes locales liées aux cascades, ainsi que les suggestions d'activités en plein air pour les visiteurs.

Enseignante : Parfait, continuez comme ça. Passons au troisième groupe, quel sujet avez-vous choisi ?

Apprenant 7 : Nous avons décidé de parler des cascades de Kefrida. C'est un endroit vraiment unique avec ses cascades majestueuses et ses piscines naturelles.

Enseignante : Quels sont les aspects les plus impressionnants des cascades de Kefrida ?

Apprenant 8 : Les cascades elles-mêmes sont spectaculaires, mais ce qui rend cet endroit spécial, c'est l'atmosphère paisible et préservée. On se sent vraiment en harmonie avec la nature là-bas.

Enseignante : Comment allez-vous captiver votre public avec cette destination ?

Apprenant 9 : Nous prévoyons d'utiliser des images et des vidéos qui capturent la grandeur des cascades, ainsi que les témoignages de visiteurs qui ont été émerveillés par la beauté de l'endroit.

Enseignante : Très bien, avez-vous d'autres idées pour encourager les gens à visiter Kefrida ?

Apprenant 10 : Nous pensons également inclure des informations sur les sentiers de randonnée autour des cascades et les possibilités de camping dans la région, pour montrer aux gens qu'il y a beaucoup à faire et à découvrir au-delà des cascades elles-mêmes.

Enseignante : Excellent, je suis impatiente de voir votre présentation. Le travail se poursuit la prochaine séance (séance de l'expression orale) vous aurez suffisamment du temps pour vous préparer.

Séance 3: expression écrite

Durée : 1 h

Les objectifs de la séance :

1. Développer les compétences en expression écrite.
2. Favoriser la collaboration et le travail d'équipe.
3. Promouvoir la recherche et la collecte des informations.

Le déroulement de la séance

Enseignante : Bonjour tout le monde, aujourd'hui nous allons travailler sur l'expression écrite en réalisant un reportage sur l'endroit touristique que vous avez déjà visité. Vous allez travailler en groupe de quatre personnes.

Apprenant 1 : Est-ce qu'on peut choisir n'importe quel endroit touristique ?

Enseignante : Oui, vous pouvez choisir n'importe quel endroit que vous avez visité et que vous souhaitez présenter dans votre reportage. Assurez-vous simplement que c'est un endroit touristique intéressant et que vous avez suffisamment d'informations pour rédiger un reportage complet.

Apprenant 2 : Comment allons-nous organiser notre travail en groupe ?

Enseignante : La première étape est de discuter ensemble de l'endroit que vous souhaitez présenter et de décider des aspects que vous allez inclure dans votre reportage. Ensuite vous pouvez répartir les tâches en fonction des forces et des intérêts de chaque membre du groupe. Assurez-vous de collaborer étroitement tout au long du processus et de consulter mutuellement pour vous assurer que le reportage est cohérent et complet.

Apprenant 3 : Est-ce que vous allez nous donner des retours sur notre travail en cours ?

Enseignante : Absolument ! Je serai là pour vous guider tout au long du processus et vous fournir des conseils et retours pour vous aider à améliorer votre reportage.

Ensuite, les apprenants commencent à travailler en groupe, discutant, rédigeant et planifiant leur reportage tout en s'entraidant et en collaborant. L'enseignante circule dans la salle de classe, fournissant des conseils et des retours individualisés à chaque groupe

pour les aider à progresser dans leur travail. A la fin de la séance, l'enseignante récupère les copies du groupe pour les corriger dans une autre séance.

Questionnaire destiné aux enseignants de français au secondaire

Merci de répondre à ce questionnaire qui s'inscrit dans le cadre d'une recherche universitaire intitulée "L'interaction et la négociation dans le développement de l'expression écrite et orale en classe de FLE de la 2AS"

Merci de votre collaboration

Genre

- Homme
- Femme

Combien d'années d'expériences avez-vous dans l'enseignement du FLE au secondaire ?

- 5
 - 5- 10
 - 10- 15
 - Autre
-

1. Prévoyez-vous du temps pour pratiquer le principe de négociation en classe ?

- Oui
 - Non
 - Autre
-

1-2 Si oui , à quel moment vous le pratiquez ?

- Au début de projet
 - Au début de chaque séquence
 - Pendant toutes les séances
 - Autre
-

1.3 Comment vous le faites ?

.....

1. 4 Pour quels objectifs ?

- Motivation des apprenants
 - Participation active aux activités de classe
 - Créativité
 - Favorisation de l'interaction
 - Autre
-

2. Comment gérez-vous la participation des apprenants pour maintenir un flux d'interaction et de négociation dynamique ?

.....

3. Comment encouragez-vous l'interaction et la négociation entre vous et vos apprenants et entre les apprenants eux-mêmes ?

.....

4. Quelles sont les activités que vous utilisez pour favoriser l'interaction et la négociation en classe ?

- Discussions dirigées
- Activité de collaboration
- Jeux de rôle
- Jeux linguistiques
- Débats d'idées
- Autre

.....

5. Quelles techniques utilisez-vous pour stimuler l'interaction entre vous et vos apprenants ?

.....

6. En quoi pensez-vous que les interactions et les négociations peuvent contribuer au développement de compétences en expression orale et écrite des apprenants ?

.....

6.1 Citez des exemples concrets où vous avez observé des progrès significatifs dans l'expression orale et écrite des apprenants ?

.....

7. Recourez-vous à des méthodes spécifiques pour créer un environnement de classe inclusif et favorable à l'interaction et la négociation en classe ?

.....

8. Comment percevez-vous le rôle des interactions et des négociations en classe dans le développement des compétences des expressions orales et écrites des apprenants ?

.....

9. Avez-vous remarqué des obstacles spécifiques qui empêchent les apprenants d'interagir en classe ? Lesquels ?

.....

10. Quels sont les principales difficultés auxquelles vous êtes confrontés en encourageant les apprenants à interagir ?

.....

11. Quelles stratégies utilisez-vous pour surmonter les difficultés et les obstacles à l'interaction et la négociation en classe ?

.....

12. Quel est l'intérêt didactique de l'interaction et de la négociation en classe ?

.....

14. conseillez-vous aux enseignants de procéder avec le principe de la négociation avant chaque projet et pour chaque séquence didactique ?

.....

Table des matières

REMERCIEMENTS

DEDICACES

Introduction générale	1
Chapitre I L’interaction et la négociation en classe de 2AS en fle: Cadrage théorique	
Introduction	6
1. Définitions des notions	6
1.1 La notion du rôle dans le contexte de l’enseignement/apprentissage.....	6
1.2 L’interaction en classe de FLE.....	6
1.3 la négociation comme principe de la séquence didactique.....	7
1.4 L’expression en contexte scolaire.....	8
1.5 Expression orale en classe de FLE.....	8
1.6 Expression écrite en classe de FLE.....	8
2. La séquence didactique	9
3. Les nouvelles approches pour l’enseignement du FLE	9
3.1 L’approche communicative.....	10
3.2 L’approche actionnelle.....	11
3.3 L’approche par les compétences.....	12
4. Les courants de l’enseignements / apprentissages	13
4.1 Le constructivisme.....	13
4.2 Le socio-constructivisme.....	14
5. L’oral et l’écrit dans le manuel de 2ème AS en fle	14
6. La présentation des contenus du programme de la deuxième année secondaire en langues étrangères	15
Chapitre II L’interaction et la négociation en classe de 2AS en fle: enquête de terrain	
2.1/ Présentation de l’enquête	18
2.1.1 Le corpus.....	19
2.1.1.1 Le questionnaire.....	19
a/ Les objectifs visés par le questionnaire.....	19
b/ Les axes du questionnaire.....	20
2.2 Dépouillement et interprétation des données du questionnaire	22
2.2.1 Profil des enseignants.....	22
2.2.2 Axe 2: Interaction et négociation en classe.....	24

2.2.3 / Axe III : développement de l'expression orale et écrite.....	29
2.2.4 Synthèse des résultats du questionnaires	36
2.3 Analyse des données des observations de classe	38
2.3.1 Méthode et grille d'observation	39
2.3.1.1 La grille d'observation	40
2.3.1.2 Déroulement des séances observées	41
2.3.2 Analyse des données d'observation.....	46
2.3.2.1 La négociation d'après les résultats de l'observation de classe	46
2.3.2.2 L'interaction d'après les résultats de l'observation de classe	46
2.3.2.3 L'intérêt didactique de l'interaction et de la négociation en classe	47
2.3.3 Synthèse des résultats d'observation	48
2.4 Propositions didactiques	51
2.4.1 La négociation avant chaque projet.....	52
2.4.2 La pratique du principe de négociation pendant les séances d'enseignement / d'apprentissage.....	57
Conclusion générale	59
Les références bibliographiques	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

Ce mémoire explore les pratiques pédagogiques centrées sur la négociation et l'interaction en classe et leurs influences sur le développement des compétences linguistiques des apprenants. À travers des observations de classe et de questionnaire adressé aux enseignants, il apparaît que la majorité d'entre eux initient leur projets par des séances de négociation, expliquant les mots clés et favorisant les échanges d'idées pour motiver les apprenants et stimuler leur participation. Les enseignants adoptent diverses stratégies pour encourager l'interaction telles que le choix de thèmes d'actualité, l'organisation d'activités collaboratives, des débats,etc. Ces méthodes se révèlent efficaces pour améliorer l'expression orale et écrite des apprenants, particulièrement lors de reportages touristiques, d'exposés oraux et de la rédaction de projets pédagogiques.

Les résultats montrent également que malgré les défis tels que la timidité des apprenants et le manque de confiance en eux, un environnement de classe bienveillant où les erreurs sont perçues positivement peut grandement favoriser l'engagement et la participation active des apprenants. Les enseignants soulignent l'importance de la négociation avant chaque projet, notant que les interactions constructives en classe conduisent à une amélioration notable des compétences linguistiques des apprenants.

En conclusion, ce mémoire met en évidence l'intérêt didactique des pratiques de négociation et d'interaction en classe, qui non seulement enrichissent l'apprentissage mais aussi motivent les apprenants et améliorent leur maîtrise des structure grammaticales et lexicales, contribuant ainsi à un meilleur développement de leurs compétences d'expression orale et écrite.

Mots clés : interaction, négociation, expression orale, expression écrite

Abstract

This thesis explores pedagogical practices centered on negotiation and interaction in the classroom and their influences on the development of learners' language skills. Through classroom observations and questionnaires addressed to teachers, it appears that the majority of them initiate their projects with negotiation sessions, explaining key words and encouraging the exchange of ideas to motivate learners and stimulate their participation. Teachers adopt various strategies to encourage interaction, such as choosing current themes, organizing collaborative activities, debates, etc. These methods prove effective in improving learners' oral and written expression, particularly in tourism reports, oral presentations, and the writing of educational projects.

The results also show that despite challenges such as learners' shyness and lack of self-confidence, a supportive classroom environment where mistakes are viewed positively can greatly enhance learners' engagement and active participation. Teachers emphasize the importance of negotiation before each project, noting that constructive interactions in the classroom lead to a notable improvement in learners' language skills.

In conclusion, this thesis highlights the educational value of negotiation and interaction practices in the classroom, which not only enrich learning but also motivate learners and improve their command of grammatical and lexical structures, thereby contributing to a better development of their oral and written expression skills.

Keywords: interaction, negotiation, oral expression, written expression