

Déduire la prochaine action dans une conversation

Déduire une conclusion minimale à partir du problème, de la décision et des engagements entendus.

Source : [cours Polylearn](#)

Thème : Compréhension orale. Cours public en français pour préparer le TOEIC® Listening & Reading.

Déduire une conclusion minimale à partir du problème, de la décision et des engagements entendus.

Le cours empêche l'apprenant de transformer une possibilité en certitude ou d'ajouter une conséquence réaliste mais absente. Il distingue fait explicite, implication minimale, intention proposée et prochaine action réellement acceptée à partir des modaux, des conditions et des réponses des locuteurs.

Leçon 01

Inférence et prochaine action

Objectif. Construire une inférence minimale dont chaque élément peut être relié à une réplique précise.

Ce qu'il faut maîtriser

1. *Will* et *I will* signalent généralement un engagement ; *could*, *might* et *perhaps* gardent une action au stade de la possibilité.
2. Une question suivie d'une acceptation crée une prochaine action plus solide qu'une simple suggestion non reprise.
3. La meilleure inférence ajoute le moins d'information possible : elle relie les faits sans préciser un acteur, un lieu ou un délai absent.

Voir la différence

1. If the sample passes the inspection, I will authorize the full order.

L autorisation dépend encore du contrôle.

2. The room is unavailable, so let us hold the briefing online. — That works for me.

L accord rend la réunion en ligne très probable.

3. I have not received the form. — I can resend it after lunch.

Le renvoi est proposé par le second locuteur.

Éviter les pièges

1. Choisir l'action habituelle dans ce secteur plutôt que celle que les locuteurs viennent de décider.
2. Transformer une proposition conditionnelle en décision ferme.
3. Inférer une cause psychologique alors que seule une contrainte matérielle est donnée.

Sous pression

Repère la dernière proposition opérationnelle et la réponse qu'elle reçoit. Classe-la : refusée, possible, acceptée ou confirmée. Choisis ensuite l'option qui reprend ce statut sans ajouter de détail. Une option spectaculaire mais peu prouvée est presque toujours trop forte.

3 cas travaillés

Cas 01

The printer cannot handle that paper size. I will take the files to the copy center.

Indice

La contrainte entraîne une décision explicite de déplacement des fichiers.

Fausse lecture

Inférer que l'entreprise achètera immédiatement une nouvelle imprimante.

Correction

Garde la solution annoncée ; n'élargis pas vers un investissement non mentionné.

Cas 02

Could we ask Lina to lead the tour? — She is meeting a supplier all morning.

Indice

La réponse implique que Lina sera probablement indisponible.

Fausse lecture

Conclure que la visite est annulée.

Correction

Infère seulement l'indisponibilité de la personne, pas le sort de tout l'événement.

Cas 03

The client approved the layout. Once you correct the date, send the brochure to production.

Indice

La correction de date précède l'envoi en production.

Fausse lecture

Penser que la mise en production est déjà terminée parce que le layout est approuvé.

Correction

Respecte la condition once et l'ordre des deux actions.

Leçon 02

Fait, implication et prochaine action

Objectif. Classer ce que la conversation permet d'affirmer et refuser les conclusions plus précises que les preuves entendues.

Séparer fait, implication et spéculation

La force de la réponse doit rester proportionnelle aux paroles entendues ; une option plus précise que la preuve devient une spéculation.

1. **Réplique entendue** — Isoler les mots exacts qui décrivent la situation ou la contrainte.
2. **Fait explicite** — La réponse reformule directement une information prononcée.
3. **Implication minimale** — La réponse combine deux indices sans ajouter de détail nouveau.
4. **Spéculation** — La réponse invente un motif, un moment précis ou une certitude absente.

Parcours de décision

- Réplique entendue → dit → Fait explicite
- Réplique entendue → permet → Implication minimale
- Réplique entendue → ne prouve pas → Spéculation

Ce qu'il faut maîtriser

1. Un fait est directement formulé ; une implication résulte de deux indices ; une prochaine action nécessite un engagement, une consigne ou l'acceptation d'une proposition.
2. Les explications négatives produisent souvent une inférence limitée : She is meeting a supplier implique une indisponibilité à ce moment, pas un refus permanent.
3. Les pronoms et les reprises doivent conserver le même acteur. Une option peut décrire l'action correcte mais l'attribuer à la mauvaise personne.
4. Les comparatifs et préférences signalent parfois une décision en cours. Prefer ou *would rather* ne prouve pas encore qu'une réservation a été modifiée.

Voir la différence

1. The courier has already left, so I'll take the contract to the client myself.

La prochaine action est explicitement assumée par le locuteur.

2. Rita is using the conference room until noon. — Then let's meet in the library.

La seconde réplique accepte une solution de remplacement.

3. The budget may be approved tomorrow if the director receives the revised figures.

L'approbation reste possible et conditionnelle.

4. I would rather review the samples in person. — I'll arrange a visit for Thursday.

La préférence entraîne ici un engagement concret du second locuteur.

Éviter les pièges

1. Transformer une contrainte temporaire en caractéristique permanente d'une personne ou d'un service.

2. Ajouter une date, un lieu ou un moyen d'exécution plausible mais jamais fixé par les locuteurs.

3. Sélectionner une conséquence générale du problème au lieu de l'action précise acceptée à la fin de l'échange.

Sous pression

Classe chaque option sur une échelle simple : dit, directement impliqué, seulement possible ou contredit. Pour une prochaine action, exige un verbe d'engagement, un impératif ou une acceptation claire. Supprime mentalement tout détail non prononcé dans l'option ; si la conclusion devient correcte uniquement après cette suppression, l'option originale est trop précise.

3 cas travaillés

Cas 01

The replacement screen is in stock, but installation appointments are full until next week.

Indice

La pièce est disponible, mais la réparation ne pourra probablement pas être terminée immédiatement.

Fausse lecture

Conclure que le magasin doit encore commander la pièce.

Correction

Distingue disponibilité du composant et disponibilité du service ; les deux délais ne portent pas sur le même objet.

Cas 02

Could you send the revised agenda? — I haven't received the speaker confirmations yet.

Indice

L'envoi immédiat paraît impossible parce qu'une information nécessaire manque encore.

Fausse lecture

Affirmer que l'agenda ne sera jamais envoyé.

Correction

Limite l'inférence au moment présent : le blocage est actuel, sans décision définitive sur la suite.

Cas 03

The client prefers the blue packaging. — All right, I'll update the production note.

Indice

Le second locuteur s'engage à modifier une instruction de production.

Fausse lecture

Conclure que les emballages bleus ont déjà été fabriqués.

Correction

Will update décrit la prochaine action ; il ne prouve pas l'achèvement ultérieur de la production.

Autres cours du même thème

- Lire une photo : actions, états et positions
- Identifier le type de question courte
- Comprendre les demandes et réponses indirectes
- Identifier le contexte, les rôles et le but d'une conversation
- Repérer les détails précis d'une conversation
- Identifier le but et le public d'un monologue
- Suivre les détails, nombres et étapes d'un monologue
- Déduire la suite probable d'un monologue

Tous les cours TOEIC