



Résumé : *Le but de la traduction d'un texte spécialisé est la production d'un document transparent et fonctionnel pour le destinataire, qui en est non seulement un lecteur mais aussi et surtout un utilisateur de l'information véhiculée par la traduction produite. La traduction d'un texte spécialisé implique une démarche cognitive semblable à celle qui est mise en œuvre dans la traduction de tout texte. La différence porte sur l'intensité des difficultés d'ordre notionnel, qui se prolongent en difficultés d'ordre terminologique. En revanche, le raisonnement logique, et la prise en compte de la dimension intertextuelle et des collocations usuelles sont des opérations nécessaires dans la traduction de tout type de texte.*

Mots-clefs : *collocation, fonctionnalité, terminologie, texte spécialisé, transparence*

Abstract : *The purpose of translating a specialized text is to produce a transparent and functional document for the intended reader, who is also the user of the information given by the translated text. Translating a specialized text or any other kind of text implies a similar cognitive process. The difference concerns the importance of notional difficulties leading to difficulties in finding the right terms in the target language. On the other hand, logical reasoning, and considering the intertextual dimension and the common collocations are necessary steps in every type of translation.*

Keywords : *collocation, functionality, specialized text, terminology, transparency*

Ce qu'il est convenu d'appeler traduction spécialisée est en fait la traduction de textes spécialisés. Sur le plan linguistique, un texte spécialisé présente la particularité d'être rédigé dans une langue spécialisée, mais surtout un texte spécialisé est un vecteur de connaissances spécialisées. Par ailleurs, la traduction spécialisée se caractérise par une utilité et un rôle à jouer dans la vie économique et sociale d'un pays. Cette notion d'utilité conduit à prendre en considération les acteurs de la chaîne de communication. Ainsi, le destinataire de la traduction produite n'en est pas seulement un lecteur, il en est aussi un utilisateur. La tâche du traducteur consiste donc non pas à calquer le texte original dans un souci de fidélité bien illusoire, mais de faire des choix traductologiques et de rédiger la traduction de sorte que celle-ci présente des qualités de transparence et de fonctionnalité. L'objectif est bien entendu de transmettre l'information contenue dans le texte original, mais en des termes qui soient de nature à permettre à l'utilisateur

de la traduction de lire et comprendre le texte, puis d'agir en conséquence. C'est là une dimension qui influe fortement sur la stratégie de traduction.

En traduction spécialisée, la question de l'intraduisibilité ne se pose pas. « Toutes les langues sont aptes à la communication spécialisée, comme le montre l'histoire du développement économique et industriel sur tous les continents » (Lerat, 1995 : 133). Il est impératif de faire passer le message, et de le produire dans la langue d'arrivée sous une forme qui réponde à l'attente de l'utilisateur et qui s'intègre dans la culture d'accueil.

Le texte spécialisé, comme tout texte d'ailleurs, comporte sa part d'éléments rhétoriques, de jeux linguistiques, de références intertextuelles et d'allusions culturelles. La traduction spécialisée ne se réduit pas à un exercice de transcodage terminologique, tant s'en faut, d'autant que bien des termes n'ont pas de correspondance directe entre deux langues.

Pour que la traduction produite puisse remplir sa mission fonctionnelle, la démarche mise en œuvre par le traducteur doit s'articuler en deux temps majeurs : comprendre le texte original pour le faire comprendre à l'utilisateur de la traduction (Durieux, 2009). Le développement ci-dessous suit cette articulation en décomposant le traitement du texte afin de montrer les principaux écueils auxquels se heurte le traducteur. A titre d'illustration, des exemples sont extraits d'un article de la rubrique « Finance and economics » de la revue britannique *The Economist* (October 2nd 2010, p.72).

AIA lists again

AIG starts yet another attempt to sell its Asian life-insurance operations

The old saying that life insurance is sold, not bought, has never been truer than for AIA, AIG's Asian life-insurance operations, which is embarking on its third attempt to sell itself this year. ...

Getting the deal done will be something of an achievement given how inept the American insurer and its government handlers have been so far in dealing with the dispersal of its Asian operations. A first attempt to list AIA was pulled in March in favour of an outright sale to Prudential, a British insurer. That deal collapsed in June because Prudential had trouble raising the money to pay.

... A deal that was announced last October was finally abandoned last month when the buyer's murky financing and potential ties to the Chinese mainland fell foul of Taiwan's regulators. The botched deals have created uncertainty among employees and potential customers, a particularly toxic condition given that stability and confidence are two must-haves for insurance companies. To ensure the AIA listing does go through this time, extraordinary steps have been taken. AIG has hired eleven investment banks as bookrunners and four others as global co-ordinators to head the sale. ...

Première approche

La première approche d'un texte spécialisé à traduire consiste à en cerner l'environnement thématique. Dans l'exemple proposé ci-dessus, le texte lui-même est riche en informations contextuelles. Le traducteur commence par se livrer à une recherche documentaire intra-textuelle avant de se reporter à de la documentation extérieure. On observe, en effet, que souvent le texte à traduire contient les clés de la compréhension de réalités et de notions ignorées du traducteur. Avant de se lancer à résoudre successivement les problèmes que pose la traduction de ce texte, le traducteur commence par comprendre qu'il s'agit d'une opération boursière, que l'objet de l'opération est *AIA*, branche asiatique d'assurance-vie du groupe d'assurance *AIG*, et

que *AIG* en est à sa troisième tentative de céder *AIA*. Ces informations de base sont très précieuses pour le traducteur. De fait, même s'il ignore tout de ce sujet, il dispose déjà d'indices de nature à orienter sa recherche documentaire. En effet, puisque c'est une troisième tentative, sans doute y a-t-il eu des publications relatives aux deux premières opérations. L'accès à ces publications lui permettrait, d'une part sur le plan thématique, de mieux comprendre les enjeux et, d'autre part sur le plan linguistique, de puiser dans ces documents de la terminologie et de la phraséologie.

A l'heure actuelle, mener rapidement une recherche sur Internet est chose aisée. Il suffit, par exemple, de saisir les noms des protagonistes de cette affaire pour découvrir de nombreux documents les concernant. Certes sur Internet le meilleur côtoie le pire, mais en s'en tenant à des sources identifiées comme étant fiables, le traducteur peut acquérir les connaissances nécessaires pour mener à bien sa tâche. La saisie de *AIA* + *Prudential* dans un moteur de recherche donne accès à un communiqué de *Easybourse*, par exemple, et à des articles de journaux tels que *The Guardian*, *The Huffington Post*, *Business Times*, *Business Week*, *Forbes*, mais aussi *La Tribune*, *Le Monde*, *Le Figaro*, etc. Toutes ces publications traitent de l'évolution de la transaction entre *AIG* et *Prudential* depuis son lancement jusqu'à son abandon. Des repères datés - mars et juin, puis octobre 2010 - figurant dans le texte à traduire sont autant d'indices qui permettent d'identifier rapidement les documents pertinents.

Réalité désignée

Dans le cadre de la reprise actuelle des opérations de restructuration des entreprises, on comprend que le géant américain de l'assurance *AIG* cherche à céder ses activités d'assurance-vie en Asie, *AIA* :

« The old saying that life insurance is sold, not bought, has never been truer than for AIA, AIG's Asian life-insurance operations, which is embarking on its third attempt to sell itself this year. »

Une rapide recherche dans un dictionnaire bilingue aboutit à l'établissement de la correspondance : *saying* = *dicton*, *proverbe*, *adage*. La question qui se pose immédiatement est de savoir lequel de ces trois mots choisir. En réalité, aucune de ces trois correspondances possibles ne convient ici. La bonne démarche consiste à identifier l'objet ainsi qualifié et d'en rechercher la dénomination dans la langue d'arrivée. De fait, l'objet désigné par *old saying* est *life insurance is sold, not bought*. Or, ce n'est pas un dicton. En effet, un dicton exprime une pensée générale populaire, souvent d'origine rurale, liée aux phénomènes de la nature. Ce n'est pas non plus un proverbe, puisqu'un proverbe présente le plus souvent un caractère métaphorique pour énoncer une vérité d'expérience ou un conseil de sagesse pratique et populaire. Et ce n'est pas un adage, un adage étant une formule concise de portée juridique.

En revanche, du fait de sa symétrie *is sold, not bought*, et de sa rythmique, la formule sonne comme un slogan. Dans le présent contexte, le vouloir-dire exprimé par l'emploi de *old saying* est que c'est une sorte de vérité universelle, connue de longue date, et souvent répétée, qui pourrait se traduire par :

Comme chacun sait, ...
Comme dit le slogan, ...
..., c'est bien connu.

On remarque que les traductions possibles n'intègrent pas nécessairement une correspondance des mots du texte original *old saying*, et peuvent être des reformulations faisant appel à des éléments linguistiques agencés de manière à rendre le vouloir dire de façon spontanée et transparente en langue d'arrivée ; le traducteur produit alors une équivalence.

Intertextualité

S'il s'agit d'une vérité universelle connue de longue date, il y a lieu d'en reconnaître la relation intertextuelle et, en conséquence, de rechercher la formulation usuelle dans la langue d'arrivée. A cet effet, le dictionnaire n'est d'aucun secours et une recherche documentaire s'impose. Le Centre de formation permanente de l'Essec, par exemple, propose un séminaire fondamental : l'assurance-vie, retraite et prévoyance. La présentation de ce séminaire décrit notamment la dynamique pédagogique appliquée et précise que le formateur insistera sur l'enjeu de l'assurance-vie, de la retraite et de la prévoyance qui « ne s'achète pas mais se vend ». Le caractère intertextuel de la formule apparaît clairement. Toutefois, on remarque une inversion des facteurs par rapport au texte original anglais. Le texte original anglais dit d'abord ce qui est, et ensuite ce qui n'est pas. La référence trouvée en français indique d'abord ce qui n'est pas, puis ce qui est. On constate qu'on est loin d'un simple transcodage qui donnerait : ... *l'assurance vie est vendue, pas achetée*. Une traduction correcte tout en restant proche de la littéralité serait :

Comme dit le slogan, l'assurance vie se vend, elle ne s'achète pas.

Mais des traductions possibles, plus conformes à l'usage en français, pourraient être :

Comme chacun sait, l'assurance vie ne s'achète pas, mais se vend.

L'assurance vie ne s'achète pas, elle se vend, c'est bien connu.

De plus, ces formulations se prêtent bien à l'enchaînement avec la deuxième partie de l'énoncé pour donner, par exemple :

Comme chacun sait, l'assurance vie ne s'achète pas, mais se vend, et cela n'a jamais été aussi vrai que dans le cas de AIA ...

Là encore, la formulation choisie est de nature à s'intégrer de façon naturelle dans la culture d'accueil et ainsi est censée répondre à l'attente du lecteur.

Collocations

Les mots du vocabulaire courant ne se prêtent pas davantage à un simple transcodage. Les choix traductologiques ne se limitent pas aux correspondances proposées par les dictionnaires bilingues, si prestigieux soient-ils. Dans l'exemple ci-dessus, on relève des adjectifs dont la traduction nécessite une phase de réflexion, notamment *murky*, *botched*, *toxic*. Par exemple, pour *murky*, les dictionnaires bilingues proposent : sombre, épais, trouble¹, *terne*, *terreux*, *glauque*, *maussade*, *opaque*², *obscur*, *ténébreux*³. Le champ sémantique de cet adjectif se dessine, mais le choix du mot sera fonction du substantif qu'il qualifie. Si *le temps* peut être *maussade*, *le brouillard épais*, *une rue sombre*, *une lumière glauque*, *une couleur terne* ou un *passé trouble*, aucun de ces qualificatifs ne peut être associé à financement. Ainsi, pour *murky financing*, on pourrait

envisager de parler de *financement opaque* ou peut-être de *financement douteux*. Le paradigme peut s'étoffer avec *un financement suspect*. *Un financement occulte* serait sans doute plus délictueux encore.

Les trois mêmes dictionnaires bilingues indiquent que *botched* relève d'un registre familier et donnent comme correspondances : *bâclé, mal conçu, raté, mal fait, loupé, saboté*. On sait, d'après le contexte, que l'opération en cours est une troisième tentative de la part du groupe *AIG*, les *botched deals* désignent donc les deux premières tentatives qui ont échoué. La documentation consultée sur ces épisodes précédents, largement commentés dans la grande presse en général et dans la presse économique en particulier, fournit des arguments justifiant le choix traductologique final. Sachant ainsi que les opérations précédentes ont échoué sur des questions de prix demandé par *AIG*, on exclut les adjectifs *bâclé* ou *saboté* qui ne correspondent en rien à la réalité des faits. On pourrait alors plutôt parler d'*opérations* ou de *transactions mal menées* ou *ratées* ou *avortées*.

Quant à *toxic*, s'il est vrai qu'associé dans *toxic assets* le terme donne lieu en français au calque *actifs toxiques* couramment mentionné dans les documents relatifs à la faillite des grands établissements bancaires et financiers américains lors de la crise de 2008, dans l'extrait retenu, l'adjectif qualifie *a condition : a particularly toxic condition*. Replacé dans son micro-contexte, cette séquence pourrait se traduire par *une situation particulièrement défavorable*. En effet, la collocation *situation toxique* n'est pas usuelle en français et, pour le moins, manquerait de transparence. Ces options aboutissent à la proposition de traduction suivante :

Les précédentes opérations avortées ont suscité un sentiment d'incertitude chez les salariés et les clients potentiels, ce qui crée une situation particulièrement défavorable ; on sait, en effet, que la stabilité et la confiance sont des conditions indispensables au bon fonctionnement des sociétés d'assurance.

A ce stade, il paraît pertinent d'évoquer la notion de collocation préférentielle liée à un domaine de spécialité. « Par exemple, ... comment dire qu'un déficit augmente ou diminue ? Ces deux verbes sont acceptables mais peu idiomatiques en matière d'économie ; un économiste dira plus volontiers qu'un facteur l'accroît ou le creuse, qu'un autre le limite ou le restreint. Cet exemple de collocations préférentielles montre ce qu'est un style professionnel : une expression juste, ou plutôt ajustée à des habitudes d'expression. » (Lerat, 1995 : 145). On constate qu'outre leur dimension émotionnelle, les mots ont aussi une connotation sociale. De plus, au-delà de la préoccupation de la correction linguistique, une adaptation à l'usage s'impose pour répondre au besoin de transparence et d'acceptabilité par la communauté des destinataires utilisateurs de la traduction.

Terminologie

On relève dans l'extrait étudié deux termes relevant strictement de la langue spécialisée du domaine de la finance : *bookrunners* et *global coordinators*. Ces deux termes correspondent à des cas de figure tout à fait différents. En effet, le premier est opaque alors que le second semble présenter une motivation transparente. Toute tentative d'en inférer la signification à partir de leur morphologie est vaine. En effet, l'idée selon laquelle *a bookrunner* est quelqu'un qui *runs books* est inopérante. Dans le domaine concerné, la collocation usuelle est *to keep books* qui signifie *tenir la*

comptabilité, et non *to run books*. La démarche appropriée consiste non pas à s'en tenir à la forme linguistique, mais à raisonner sur le sens. De quoi s'agit-il ? Le groupe AIG cherche à céder sur le marché boursier des parts de sa branche AIA. A cet effet, il fait appel à des banques d'affaires auxquelles il confie des rôles : onze d'entre elles assument la fonction de *bookrunners* et quatre autres de *global coordinators*. On peut raisonnablement présumer une hiérarchie de ces deux types de fonction, les *global coordinators* supervisant les *bookrunners*, avec pour mission d'organiser la vente (*to head the sale*). Inutile de rechercher des correspondances, *bookrunner* ne figure dans aucun dictionnaire imprimé, unilingue⁴ ou bilingue. La démarche efficace consiste à procéder à une recherche documentaire pour apprendre comment se déroule une émission d'actions en vue de la cession d'une entreprise et identifier les fonctions dévolues aux différents acteurs de l'opération. Une rapide recherche dans les deux langues - de départ et d'arrivée - fournit les informations suivantes :

In investment banking, the lead arranger is an underwriting firm that leads a syndicate. A syndicate is a group of underwriters responsible for placing a new issue of a security with investors. The lead arranger assigns parts of the new issue to other underwriters for placement and usually takes the largest part itself. It is also called a managing underwriter or a syndicate manager or, less formally, a book runner.

[Farlex Financial Dictionary. © 2009 Farlex, Inc.]

The Global Coordinator is the lead underwriter in simultaneous public offering in several countries or on several exchanges (e.g. joint Nasdaq/Nasdaq Europe offering). The Global Coordinator is responsible for coordinating the activities of the several underwriters responsible for their respective offering markets.

On appelle chef de file la banque d'affaires chargée de l'organisation d'une opération nécessitant plusieurs établissements financiers, comme dans le cadre de placement de titres sur les marchés ou de prêts syndiqués. Dans une opération de placement de titres, la banque chef de file est responsable de la préparation et de l'exécution de l'opération. Elle participe au choix du syndicat. Elle participe également au choix des investisseurs lors de l'allocation de titres.

(Pour plus de détails, voir la page 525 du *Vernimmen*, 2011)

On comprend alors que les *bookrunners* sont les banques chefs de file qui s'adressent chacune à un groupe d'établissements financiers. Quant aux *global coordinators*, il apparaît clairement qu'un calque, a priori tentant, aboutirait à un contresens. En effet, il n'y a aucune globalité exprimée ici. *Global* est à comprendre au sens de ce qui concerne le globe terrestre, mais pour autant les coordinateurs n'officiant pas à l'échelle mondiale. Ils remplissent une fonction régionale ; chaque région couvre une grande partie du monde, qui est confiée à une banque jouant le rôle de coordinateur des opérations effectuées par les banques chefs de file. On est en présence d'une organisation pyramidale. Ce bref exemple est révélateur de l'efficacité de la démarche qui, avec la consultation de documentation dans les deux langues, permet de comprendre le contenu du texte original et de puiser les moyens linguistiques pour le reformuler dans la langue d'arrivée.

«Getting the deal done will be something of an achievement given how inept the American insurer and its government handlers have been so far in dealing with the dispersal of its Asian operations».

Dans cet énoncé, on peut s'intéresser au terme *dispersal*. Pourtant, sa correspondance en français semble évidente et, d'ailleurs, est répertoriée dans tous les dictionnaires bilingues : dispersion. Cette correspondance s'impose d'autant plus naturellement qu'il s'agit de cognats, c'est-à-dire de mots ayant la même origine, en l'occurrence le latin *dispersus / dispersum* du verbe *dispergere*. Toutefois, les caractéristiques communes des deux mots s'arrêtent là. En effet, leurs champs sémantiques ne coïncident pas et donc leurs emplois diffèrent. Dans le vocabulaire courant, *dispersal* désigne la dispersion d'une manifestation, par exemple, mais de nombreux emplois de *dispersion* n'appellent pas la correspondance *dispersal*, notamment en chimie, en physique ou encore en statistiques. Dans le contexte de l'exemple retenu ici, *dispersal* s'applique aux activités en Asie du groupe AIG. Là encore, il ne s'agit pas de retenir son acception courante connue mais de raisonner sur le sens. La documentation consultée permet de comprendre que l'idée de AIG n'est pas de disperser ses activités en Asie, ce qui présupposerait que ses activités étaient initialement concentrées, mais de mettre sur le marché boursier les actions de sa branche Asie afin de les vendre à différents acquéreurs, ce qui aura certes pour effet d'en disperser le capital, si l'on veut se rattacher à la notion éloignée de dispersion. Dans ce cas, *dispersal* pourrait donner lieu à l'équivalence 'mise sur le marché'. Si l'on parvient aujourd'hui à faire admettre, au moins dans son principe, que la recherche documentaire est la meilleure démarche méthodologique pour résoudre les problèmes de terminologie en traduction spécialisée, en revanche il est beaucoup plus difficile de faire appliquer cette démarche lorsque le traducteur est confronté à des mots qui relèvent apparemment du vocabulaire courant et qui semblent appeler une correspondance évidente. Cet exemple vise à montrer à quel point la traduction spécialisée ne peut être réduite à un transcodage terminologique, mais au contraire exige constamment une réflexion sur le sens et l'adoption de formulations partagées par le monde professionnel et donc transparentes pour le destinataire de la traduction.

Conclusion

D'une part, comme un texte spécialisé est un vecteur de connaissances spécialisées qui relèvent d'un corps de connaissances composites, le traducteur ne saurait être lui-même un expert absolu d'un domaine technique ou scientifique bien délimité. Cette remarque revient à exclure le recours au seul professionnel du domaine pour traduire un texte de spécialité. En revanche, la participation d'un professionnel au cours de la phase de documentation ou de relecture peut être d'une réelle efficacité. En somme, effectuer une traduction spécialisée est le cœur de métier du traducteur qui sait appliquer une méthode de travail rigoureuse comportant une phase de documentation sérieusement menée.

D'autre part, le présent développement contribue à lutter contre l'idée reçue selon laquelle la traduction spécialisée est affaire de correspondances terminologiques et ne requiert guère d'effort stylistique. Déjà l'obstacle que constitue la présence dans le texte spécialisé de termes inconnus du traducteur relève davantage de difficultés d'ordre notionnel - et donc justifiant une recherche documentaire - que purement terminologique. Il s'agit tout d'abord de cerner et comprendre la réalité désignée, avant de rechercher comment cette réalité se dénomme dans la langue d'arrivée. En outre, on observe que les cognats se comportent davantage comme des pièges que comme des aides à la traduction. Enfin, on remarque que les difficultés d'ordre stylistique sont tout à fait comparables à celles qui opposent une résistance à la traduction dans le cas de textes littéraires ou d'information générale.

Bibliographie

Durieux Ch., 2009, *Fondement didactique de la traduction technique*, 2^{ème} éd. La Maison du Dictionnaire, Paris [1^{ère} éd, Didier Erudition (1988), traduit en arabe par Hoda Mehio, Arab Organization for Translation, Beyrouth (2007)].

Lerat P., 1995, *Les langues spécialisées*, PUF, Paris.

Vernimmen P., Quiry P. et Y. LeFur, 2010, *Finance d'entreprise 2011*, Coll. Dalloz Gestion, Dalloz, Paris.

Notes

¹ *Dictionnaire Robert & Collins*, 1998.

² *Dictionnaire Hachette Oxford*, 2001.

³ *Dictionnaire Harraps*, 1980.

⁴ *Webster's International Dictionary*, unabridged, Merriam-Webster, Mass. USA.