

***L'APPROCHE PRAGMATIQUE DE LA TRADUCTION
ETUDE DE CAS : TEXTES D'ENTREPRISE***

A dissertation
submitted in partial fulfilment
for the Degree of
MASTER OF PHILOSOPHY
of
Jawaharlal Nehru University

by

RUCHI BAJAJ

under the supervision of :

Dr. Shantha Ramakrishna

**CENTRE OF FRENCH & FRANCOPHONE STUDIES
SCHOOL OF LANGUAGE, LITERATURE & CULTURE STUDIES
JAWAHARLAL NEHRU UNIVERSITY
NEW DELHI - 110 067**

1999

This is to certify that this M. Phil dissertation entitled «L'Approche Pragmatique de la Traduction - Etude de cas : Textes d'Entreprise», has been carried out in the Centre of French and Francophone Studies, School of Language, Literature and Culture Studies, Jawaharlal Nehru University, New Delhi. This work is original and has not been submitted in part or full for any other degree or diploma of any other University/Institution.

RBajaj 19/07/99
RUCHI BAJAJ

K. Madavane
19/07/99
Prof. K. Madavane
Chairperson
CENTRE OF FRENCH & FRANCOPHONE STUDIES

Shantha Ramakrishna
Dr. Shantha Ramakrishna 19/7/99
Supervisor

A MES PARENTS

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé à réaliser ce travail et dont la contribution m'a été précieuse.

- Mes premiers remerciements vont à ma directrice de recherche, Shantha RAMAKRISHNA, pour son infinie patience et ses conseils précieux qui m'ont aidé à mener ce mémoire à son terme.
- Mes profonds remerciements à Michel et Eric d'avoir accepté volontairement de corriger mes fautes de "français" et à tous mes collègues à la Mission Economique et Financière qui m'ont aidé de leur mieux.
- Je tiens à remercier vivement M. Ashok VERMA qui m'a fourni des textes authentiques, contribuant ainsi de façon importante à l'avancement de mon mémoire.
- Je remercie également tous mes amis qui n'ont jamais cessé de m'encourager tout au long de ce mémoire.
- Je suis reconnaissante à tous mes collègues traducteurs à Delhi, Mumbai et Bangalore de m'avoir aidé et fourni des informations utiles.
- Je réserve mes dernières lignes pour remercier M. Janardhan GAUR d'avoir accepté, au dernier moment, de dactylographier mon mémoire.

INTRODUCTION

Depuis la nuit des temps, la traduction reste une activité fondamentale sur divers plans. Elle a joué un rôle crucial dans la création des langues et littératures nationales, la diffusion des connaissances scientifiques et techniques, sur les plans diplomatiques et politiques.

L'activité traduisante a toujours répondu au besoin du moment. Le besoin du moment actuel est de « diffuser les informations » technologiques, scientifiques,....commerciales, à tous les coins du globe. Ainsi l'activité traduisante a beaucoup évolué suite à l'évolution de la société. Comme dit Danica Seleskovitch,

« L'explosion de l'information qui marque notre époque s'est accompagnée d'un accroissement considérable de l'activité traduisante. Pour faire face à cet accroissement de l'information plurilingue, on traduit aujourd'hui des textes techniques, scientifiques, administratifs, juridiques, etc. et on traduit, proportionnellement, beaucoup moins d'oeuvres littéraires. »¹

¹ DELISLE Jean, "Préface de Danica SELESKOVITCH", dans L'Analyse du Discours Comme Méthode de Traduction, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984, p.9.

Tenant compte de la nécessité de l'heure actuelle, nous nous proposons de faire une analyse et un commentaire de quelques textes illustratifs traduits du français en anglais procurés surtout des entreprises situées à Delhi. Pour ce qui est du rapport annuel qui constitue une catégorie importante des textes d'entreprise, nous en avons choisi l'un en français et l'autre en anglais, et cela pour étudier et analyser les différents genres de domaines d'activité d'une entreprise.

Pourquoi l'entreprise comme un cadre pour aborder les textes du domaine professionnel? Comme nous le savons, l'entreprise joue un rôle de géant dans le monde d'aujourd'hui. C'est l'ère de 'l'économie de marché' où la seule institution qui compte c'est 'l'entreprise'. Ainsi, la meilleure façon d'aborder les textes professionnels se trouve dans le cadre de l'entreprise parce que c'est un endroit où foisonnent toutes sortes d'activités professionnelles.

Pour entamer cette étude nous nous sommes servi de sources diverses -

En ce qui concerne les sources primaires, nous avons procuré des textes, à titre d'illustration, de quelques entreprises situées surtout à Delhi. Les documentations authentiques concernant le commerce franco-indien que nous avons consultées auprès du service commercial de l'Ambassade de France en Inde nous ont été extrêmement utiles. Les questionnaires que nous avons envoyés aux traducteurs professionnels et les discussions avec les traducteurs professionnels sont parmi d'autres sources primaires qui se sont révélées extrêmement utiles pour cette étude. Les questionnaires nous ont aidé à confirmer nos hypothèses et à

tirer des conclusions appropriées à cette fin. Ils justifient notre choix de textes que nous analysons dans le troisième chapitre. Les observations faites par les traducteurs professionnels, les interlocuteurs français et les hommes d'affaires français et indiens représentent d'autres sources authentiques pour nous montrer comment un apprenti-traducteur peut s'adapter aux besoins professionnels du marché. En fait, le but principal de cette étude consiste à vérifier si un apprenti-traducteur qui a subi une formation universitaire, peut s'adapter aux besoins professionnels du marché du travail. Si oui, comment?

Nos sources secondaires comprennent des oeuvres comme "L'Analyse du Discours comme méthode de traduction"¹, "Interpréter pour Traduire"², "La Traduction : l'universitaire et le praticien"³.

Toutes ces oeuvres consultées pendant notre étude nous mènent vers une approche, à savoir, l'approche pragmatique, pour traduire les textes d'entreprise qui sont ancrés toujours dans une situation réelle de communication.

¹ DELISLE Jean, L'Analyse du Discours comme Méthode de Traduction, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984.

² SELESKOVITCH Danica et LEDERER Marianne, Interpréter pour Traduire, Editions Didier Erudition, Sorbonne, Paris, 1986.

³ THOMAS Arlette et FLAMAND Jacques, La Traduction : L'Universitaire et le Praticien, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984.

NB : Cette liste n'est pas exhaustive. Pour se renseigner sur d'autres oeuvres consultées pendant cette étude, voir Bibliographie, pp.132-134.

« Dans la terminologie des logiciens ce terme (l'approche pragmatique) s'applique à l'usage du langage par des interlocuteurs en situation réelle de communication. »¹

En fait tous les textes d'entreprise appartiennent au domaine de « textes pragmatiques ».

D'ailleurs dans le cadre de l'entreprise, il y a des textes dont la fréquence est plus que celle des autres en ce qui concerne l'activité traduisante. Cette fréquence dépend bien sûr du commerce des deux pays concernés, et de la nature même des activités de l'entreprise.

Dans les chapitres suivants, nous allons ainsi signaler les types de textes qu'un traducteur reçoit en général, dans une entreprise qui a recours au service de traduction. Les réponses aux questionnaires envoyés aux traducteurs qui travaillent pour différentes entreprises confirme notre hypothèse. Les langues de travail chez nous sont 'l'anglais' et le 'français', la première représentant notre langue maternelle dans la vie professionnelle.

De ce qui précède il s'ensuit que la présente étude se divise en trois chapitres, notamment

* Le 1^{er} chapitre où nous allons définir en bref, une entreprise étrangère et discuter ses stratégies d'approche du marché indien - quelles sont les

¹ op.cit., p.23.

opportunités qu'offre le « *Foreign Investment Promotion Board* » auprès du Ministère des Industries du Gouvernement de l'Inde à une entreprise étrangère? Le Guide d'implantations françaises consulté auprès du service commercial de l'Ambassade de France en Inde nous aide à faire une petite présentation des différents groupes français présents en Inde et leurs domaines d'activités qui représentent une part considérable du commerce français en Inde. Cette étude nous aide à classer les textes d'entreprise en différents genres, ce qu'on voit même dans le rapport annuel d'une entreprise comme constaté par Gémar. Vers la fin de ce chapitre nous faisons une analyse d'un rapport annuel français et d'un rapport annuel anglais pour identifier les différents genres d'activités d'une entreprise et étudier comment on en parle dans le rapport annuel.

* Le 2^{ème} chapitre définit l'Approche Pragmatique qui selon nous semble être la meilleure approche pour traduire les textes d'entreprise. Afin de mieux comprendre cette approche, nous l'opposons aux autres approches/méthodes de traduction; ce qui nous amène à bien étudier la formation qu'un traducteur doit subir pour passer de l'étape de l'apprenti-traducteur à celle d'un traducteur de métier.

* Nous commençons notre troisième et dernier chapitre par analyse des questionnaires remplis par les traducteurs professionnels. A partir de cette analyse nous allons tirer des conclusions quant aux genres des textes d'entreprise et à leur fréquence dans le domaine de la traduction, l'approche qu'un traducteur professionnel adopte pour traduire ces textes. Nous procédons ensuite à l'analyse de certains textes illustratifs déjà

traduits du français en anglais et procurés surtout des entreprises situées à Delhi. Notre commentaire nous aidera à faire le point sur l'efficacité de communication qui est la base de tous les textes d'entreprise.

La conclusion fera état de nos observations et nous permettra, espérons-le, de confirmer l'hypothèse émise au début de l'étude.

CHAPITRE I

L'entreprise étrangère et ses activités : les différents genres de textes d'entreprise

Avant de procéder à la définition d'une entreprise étrangère, qu'entendons-nous par « une entreprise »?

« Un organisme permettant, grâce à un ensemble de moyens humains et matériels, d'atteindre un (ou des) objectif(s) économique(s), essentiellement la production de biens ou de services destinés à un marché et soumis, en principe, à la loi de la concurrence. »¹

Une entreprise est donc un endroit où se mêlent toutes sortes d'activités professionnelles et les textes d'entreprise sont parmi « les plus représentatifs du monde des affaires. »

Dans le cas particulier de l'Inde, 2 formes d'entreprises nous semblent avoir recours au service de traduction anglais/français -

- les implantations françaises en Inde
- les organisations indiennes du commerce extérieur (publiques ou privées)

¹ Encyclopédie Alfabétique Larousse, Librairie Larousse, 1977, p.629.

Nous allons, cependant, nous limiter à la description d'une entreprise étrangère et de ses activités en Inde, car nous allons analyser dans notre dernier chapitre, uniquement des textes français qui ont été traduits en anglais.

Les implantations françaises en Inde

La politique de libéralisation a fait de l'Inde un marché en pleine expansion.

L'Inde se trouve parmi l'un des plus grands marchés en croissance continue en Asie, offrant des opportunités d'investissements et des perspectives de bénéfices à long terme aux investisseurs étrangers.

Stratégies d'approche du marché indien¹

Une entreprise étrangère qui souhaite investir en Inde considère tout d'abord le potentiel du marché indien du point de vue des normes et des réglementations concernant ses produits et le niveau de la concurrence.

Le Foreign Investment Promotion Board (FIPB), organisation sous la tutelle du Ministère des Industries du Gouvernement de l'Inde, offre à un investisseur étranger les stratégies suivantes d'approche du marché indien :

Un investisseur français peut s'implanter en Inde *soit en tant qu'entreprise française soit en tant qu'entreprise locale.*

¹ Entry Strategies for Foreign Investors, a doc. published by the Investment Promotion & Infrastructure Development Cell, Secretariat for Industrial Assistance, Ministry of Industry, Govt. of India.

1) Sous forme d'une entreprise française, il peut exercer ses affaires au moyen d'

- un bureau de liaison/de représentation

- un bureau site/projet

- une succursale

Une telle implantation est soumise aux dispositions du « Companies Act, (1956) ». Elle doit alors s'inscrire auprès du « Registrar of Companies » de New Delhi dans le mois suivant l'établissement de son bureau en Inde.

a) Un bureau de liaison/de représentation n'a pas le droit d'exercer des activités commerciales en Inde. Son rôle est limité à l'échange d'informations : il obtient des informations sur le marché local et sur le potentiel que ce dernier offre vis-à-vis de ses produits et diffuse des informations sur ses propres produits et activités aux interlocuteurs indiens.

La « Reserve Bank of India » (RBI) donne l'accord à la création d'un tel bureau sous réserve des conditions suivantes -

i) ses dépenses doivent être supportées par son siège social

ii) ses activités en Inde seront limitées à l'obtention et à la diffusion des informations entre son siège et ses interlocuteurs indiens

iii) ses services de liaison seront gratuits

Un bureau de liaison doit remettre périodiquement à la RBI un rapport sur ses activités, son rapport annuel des comptes et d'autres documents .

b) Un bureau site/projet : Une entreprise française qui envisage d'exécuter des projets spécifiques en Inde, peut créer un bureau site provisoire. L'approbation de la RBI est obligatoire pour établir un tel bureau, qui dépend du projet à exécuter et dure jusqu'à sa conclusion.

c) Une succursale : Le Gouvernement permet aux entreprises étrangères (fabricants/distributeurs à l'étranger), de créer des succursales en Inde. Une succursale peut entreprendre des activités de production en sous-traitance.

2) La deuxième option pour entrer sur le marché indien est de créer des liens stratégiques avec les entreprises indiennes :

- Une entreprise française peut débiter ses activités commerciales en Inde sous forme d'une entreprise locale selon les dispositions de l'« Indian Companies Act, 1956 ». La part de l'entreprise française, organisation mère, dans cette nouvelle entité peut aller jusqu'à 100% selon ses plans d'affaires, les politiques d'investissement existantes définies par le Gouvernement indien et suivant les accords aux approbations nécessaires donnés par le Gouvernement indien. Elle doit poser sa candidature auprès du « Registrar of Companies ». Une fois inscrite comme entreprise locale, elle est soumise aux mêmes lois et réglementations qu'une entreprise d'origine indienne.

- Une entreprise française peut également créer un joint-venture avec une entreprise indienne. Elle peut alors profiter :

* du réseau de distribution de son partenaire indien

* des ressources financières de l'entité indienne et

* des contacts professionnels de son partenaire.

Ceux-ci facilitent le processus de gestion de ses activités en Inde.

3) A côté des entreprises françaises présentes en Inde, *les représentations officielles françaises* suivantes jouent un rôle actif dans la promotion du commerce français en Inde¹ :

- i) les Postes d'Expansion Economique près l'Ambassade de France en Inde
- ii) les associations techniques et commerciales françaises
- iii) la Chambre de Commerce et d' Industrie Franco-Indienne (IFCCI)
- iv) les associations techniques franco-indiennes
- v) la Commission Mixte des affaires Franco-Indiennes

En fait ces représentations officielles françaises jouent un rôle d'intermédiaire entre les entreprises françaises et indiennes. Elles essaient de faire venir les entreprises françaises en Inde.

La présence des investisseurs et des collaborateurs français - les grands groupes français ainsi que les PME - représente déjà une part considérable des activités commerciales françaises en Inde. Il existe actuellement à peu près 170 implantations françaises en Inde, dont la plupart se trouvent à New Delhi, Mumbai et Bangalore. Elles sont représentées surtout sous formes de bureaux de représentation, de succursales, de filiales ou de JV.

¹ Directory of French Firms in India and Nepal, Economics, Trade and Finance Commission, French Embassy in India, 1998.

Leurs domaines d'activité comprennent les secteurs agro-alimentaires, hôtellerie tourisme, biens d'équipements, ingénierie, infrastructures, environnement, informatique et biens de consommation.

Prenons-en quelques exemples :

i) *Le Groupe Aerospatiale* dans le secteur de l'aéronautique, des lanceurs et des satellites, a créé un bureau de représentation « *Aerospatiale India* » à New Delhi.

ii) *L'Agence France Presse*, active dans les domaines de l'édition, de l'imprimerie, de la reproduction, des revues et périodiques, de la collecte et diffusion d'informations, a des bureaux de représentation à New Delhi et à Mumbai.

iii) *Air France* offre les services de transport aériens à travers ses succursales à New Delhi et à Mumbai.

iv) *Airbus Industries*, qui travaille dans la construction et la maintenance aéronautiques est présente sous forme des bureaux de représentation « *Airbus Industries India* » à New Delhi et à Mumbai.

v) *Alcatel Business Systems International*, l'un des plus grands fabricants d'appareils d'émission et de transmission, des téléphones fixes et portables, a créé une filiale « *Alcatel Business Systems (India) Ltd.* » à Bangalore.

vi) L'entreprise locale « *Alcatel India Ltd.* » qui se trouve à Gurgaon, Haryana, est une filiale du *Groupe Alcatel-Alstom* actif dans la télécommunication.

vii) Les activités bancaires de *la BNP* sont représentées à travers ses succursales à New Delhi, Mumbai, Bangalore, Pune, Calcutta et Ahmedabad.

viii) *Le Groupe Faurecia* connu dans le secteur automobile, notamment fabricants de sièges automobiles, a créé une filiale à 100% « *Seat Metal Components of India Pvt. Ltd.* » à Bangalore.

ix) La filiale « *Cegelec India* » du *Groupe Cegelec SA* qui fabrique entre autres des appareils de contrôle de processus industriels, se trouve à New Delhi.

x) *Saint Gobain Vitrage*, actif dans la fabrication de verre plat et flotté, a créé une filiale « *Saint Gobain Glass India Ltd.* » à Chennai.

xi) *Le groupe EDF*, actif dans la production et distribution d'électricité, offre ses services (de conseil pour les SEBs) à travers son bureau de représentation à New Delhi.

xii) *Alstom Transport SA*, le grand fabricant des équipements ferroviaires, a créé une filiale à 100% « *Alstom Transport Ltd.* » à New Delhi.

xiii) *Le Groupe Danone* a créé une co-entreprise avec Britannia « *Britannia Industries Ltd* » à Bangalore pour promouvoir ses activités d'alimentation, notamment biscuiterie, pâtisserie.

xiv) *Hydroplus International*, à travers son succursale à New Delhi, offre les services de captage, traitement et distribution d'eau (rehausses de barrage).

xv) *L'Oréal*, l'un des plus grands fabricants mondial de parfums et de produits cosmétiques, a ouvert une filiale à 100% « Indelcor India Pvt. Ltd » à Mumbai.

xvi) *Le Groupe Lafarge SA*, leader mondial du ciment, de matériaux de construction, BTP, a établi une filiale « Lafarge India » à Mumbai.

xvii) *Pierre Cardin* promeut ses activités de vêtements en textile, prêt à porter, à travers une co-entreprise « Pierre Cardin Fashions Pvt. Ltd. » à Mumbai.

xviii) *Rhone Poulenc SA*, le fabricant de médicaments et antibiotiques, exerce ses activités sous forme d'un bureau de représentation « Rhone Poulenc Chemicals Ltd. » à Mumbai.¹

Il devient donc important pour un traducteur de métier, d'être au courant des activités de ces implantations françaises et de se renseigner de l'évolution du commerce entre l'Inde et la France dans ces domaines.

Enfin, d'après ces informations, nous pouvons envisager les genres de textes qu'un traducteur reçoit en général - ce seront notamment des textes administratifs, économiques (financiers/commerciaux), scientifiques et techniques, informatiques, juridiques, agricoles, publicitaires, touristiques et sociaux.

Nous allons confirmer cette hypothèse dans notre 3^{ème} et dernier chapitre à partir de l'analyse des questionnaires remplis par les traducteurs professionnels. Nous ferons aussi et surtout une analyse et commentaire des

¹ Directory of French Firms in India and Nepal, Economics, Trade and Finance Commission, French Embassy in India, 1998.

traductions de textes utilisés par les entreprises françaises installées en Inde, surtout à Delhi, et cela pour des raisons d'accessibilité.

Un traducteur arrive à mieux connaître son domaine de travail en s'immergeant dans les situations réelles de communication. *Pour mieux comprendre les domaines d'activités d'une entreprise et les différents genres de textes utilisés par celle-ci, le rôle d'un Rapport Annuel devient crucial.*

A propos du Rapport Annuel d'entreprise, Jean Claude Gémard constate que « ce type de texte constitue l'épitomé de la traduction professionnelle, tout en étant des plus représentatifs du monde des affaires. Je me suis livré à une petite étude sur cette question, dont voici les conclusions. J'ai relevé dans un seul rapport au moins 9 genres de domaines différents :

1° le premier genre est d'ordre « général »; c'est celui qui caractérise le message de certains présidents ou directeurs évoquant dans de grandes envolées la conjoncture nationale et internationale, le contexte social, politique et économique de l'exercice écoulé.

2° le deuxième genre est l'économique, le langage du monde des affaires,.....

3° le troisième est le genre financier; la question des finances occupe évidemment une grande place dans le rapport annuel

4° le quatrième est le genre comptable; on sait l'importance de la comptabilité (croissante, vérification....) pour une grande entreprise

5° le cinquième relève du domaine commercial : achats, ventes, mise en marché de biens et de services

6° le sixième est le genre technique ou scientifique, selon le type d'entreprise considéré (pétrochimie, sidérurgie, transports.....)

7° le septième est le genre juridique, qui peut revêtir plusieurs formes (questions de réglementation, litige.....)

8° le huitième est le genre social, qui caractérise les relations entre l'employeur et le personnel, la politique sociale de l'entreprise.....

9° le neuvième genre est sans doute celui que vous ne vous attendiez pas à trouver dans un rapport annuel, le genre littéraire, qui peut s'immiscer sous la forme d'un poème, de citations...»¹

Notre classement des genres de textes s'inscrit dans le cadre de celui proposé par Gémar.

Vérifions-le à travers un exemple plus concret :

Le Rapport Annuel 1997 du groupe PSA PEUGEOT CITROËN

Le rapport annuel commence par un « Message du Directoire » qui parle de la conjoncture nationale et internationale, le contexte économique de l'exercice écoulé - « l'année 1997 a été pour le groupe PSA Peugeot Citroën une année de croissance, enregistrant, en dépit de l'effondrement du marché français, une hausse significative.....en Europe, un fort développement des ventes à l'international...l'année 1997 a vu une

¹ op.cit., p.284.

évolution très contrastée des marchés européens. En effet, la chute du marché français,..... la forte croissance des marchés italien et espagnol,..... la hausse de...du marché britannique et la quasi-stagnation du marché allemand..... des ventes du groupe en dehors de l'Europe occidentale.....ventes en hausse de.....en Europe centrale et orientale....et une croissance soutenue des ventes en Asie.... ». *Cette partie du rapport appartient donc au genre « général ».*

Le « Rapport du Directoire » parle des performances commerciales en progrès - « 1997 a été une année de croissance pour Peugeot et Citroën. Les immatriculations (voitures particulières et véhicules utilitaires légers) en Europe hors France augmente de...% sur un marché en progression de..% .En Espagne, les immatriculations progressent de.....En dehors de l'Europe occidentale, les ventes ont connu une croissance très soutenue, progressant de.....La part des ventes.....s'établit ainsi à.....Les ventes mondiales.....se sont élevées à.....*Ce genre est d'ordre économique/commercial.*

Le même rapport donne aussi une description de nouveaux produits lancés par le groupe - « *Xsara Dynalto*: le système Dynalto intègre dans un seul ensemble le démarreur et l'alternateur. Dynalto procure au moteur thermique un surcroît de couple, notamment à bas régime. Enfin des prises électriques 220 V sont installées dans l'habitacle et dans le coffre.... »

« La nouvelle boîte de vitesses automatique autoactive est lancée industriellement. Grâce à ses lois *auto-adaptatives*, elle offre le même agrément de conduite qu'une boîte de vitesses manuelle.. » -*Ceci représente le genre technique/scientifique.*

Une partie de ce rapport est consacrée *au genre social* - « des plans sociaux ont été engagés, tant chez Automobiles Peugeot que chez Automobiles Citroën. Le groupe a décidé de maintenir son effort de formation.....après les négociations qui ont conduit à des accords avec les partenaires sociaux dans les sociétés du groupe, les augmentations de salaires ont été globalement...de...les sociétés du groupe maintiennent un courant de recrutement de jeunes de l'ordre de.....

« Le groupe en 1997 » fait la promotion des gammes Peugeot et Citroën : *le texte est donc publicitaire* - « En 1997, Peugeot et Citroën réaffirment leurs vocations généralistes et complémentaires, leurs personnalités fortes et distinctes,En respectant ses traditions de durabilité, de dynamisme et de sûreté, Peugeot souhaite continuer à offrir à ses clients un réel plaisir de conduite. La Citroën Xantia est restylée, avec des lignes extérieures plus dynamiques et un style intérieur profondément renouvelé ».

Vers la fin du rapport les « documents financiers et juridiques » comprennent « les chiffres clés, les données statistiques, évolution du capital, nombre d'actions de l'entreprise... » - *genre financier*, ainsi que « son statut juridique : dénomination, forme juridique, législation, consultation des documents juridiques, faits exceptionnels ou litiges.... » - *genre juridique*.

Prenons maintenant *un Rapport Annuel en anglais du Groupe « Ispat Industries Limited »* dans le secteur de la sidérurgie :

Le rapport commence avec une « Notice » qui annonce la date et la venue de l'Assemblée Générale prochaine et les décisions administratives à prendre au sein de l'entreprise -

« To appoint a Director in place of.....who retires by rotation..... »

« To appoint auditors and fix their remuneration..... »

«.....to receive, consider and adopt the Balance Sheet as at 31st March, 1997,..... »

« In case of equality of votes, whether on a show of hands or on a poll, the Chairman..... »

« The Company shall have among its objectives the promotion and growth of the national economy..... »

«.....the Board of Directors be and is hereby authorised..... »

Comme d'évidence, ce genre est d'ordre administratif

Le Rapport du Directoire nous présente une conjoncture nationale et internationale relative à l'industrie sidérurgie indienne ainsi qu'une revue économique de l'exercice écoulé - « The Indian Steel industry is currently ranked tenth largest in the world.....The current per capita consumption of steel at around....in India..This represents strong latent steel demand in India. The domestic market in flat steel products is expected to increase significantlyThe trend of shifting of steel production base in the world from developed countries to developing countries is extremely encouraging..Your company has recorded considerable growth in financial performance....despite increased domestic and international

competition.....The turnover stood at.....In view of the recessionary trend in the economy which had a marked impact on the industry.... ». *Ce texte est donc d'ordre général.*

Le genre financier est représenté dans la partie où le rapport présente les résultats financiers de l'exercice écoulé - « Financial results : profit before interest and depreciation, profit before tax, balance brought forward, debenture redemption reserve, investment allowance reserve etc.... »

Une partie de ce rapport est consacrée aux *activités commerciales de l'entreprise* - « Your Company continues to enjoy 'Trading House' status.....Your Company's products are being recognised in the international market.....The present trend of increasing demand and prices....reflect good export prospects..... » - qui appartient au genre commercial.

Le rapport parle aussi des nouveaux projets en cours et de la modernisation de ses usines - « The proposed project would have the flexibility of manufacturing HR coils of thickness ranging from 1.2mm to 25mm...For electrical Panel cooling static vortex tubes are being used in place of Air-Conditioners units. For saving electrical energy soft starters are being installed for compressor and blower applications. Photo cells are provided for switching the plant lighting thereby reducing energy consumption...» - *c'est le genre technique/scientifique.*

Les plans sociaux de l'entreprise sont discutés dans le paragraphe *Value for its Employees* - « Your Company considers its people its most valuable resources. Total Quality Management (TQM) movement is continuing with vigour in the form of training....Your Company ensures that

industrial relations remain cordial....In its endeavour to....undertaking various community development projects and social welfare schemes ».

Nous voyons donc que le rapport annuel est un document essentiel d'une entreprise. Il sert d'outil intéressant au traducteur en lui permettant d'avoir une idée de première main sur les différents genres de textes d'entreprise.

Après avoir étudié les différents genres de textes d'entreprise qu'un traducteur de métier pourrait recevoir en général, il lui revient d'adopter une approche spécifique de la traduction, tenant compte des différents genres de textes à traduire.

« En fait la traduction est une discipline exacte, possédant ses techniques et ses problèmes particuliers. »¹

Il faut donc se poser la question :

- * Comment développer ces techniques?
- * Comment surmonter ces problèmes?



Pour commencer, le traducteur est censé

- « reconnaître les voies que suit l'esprit, consciemment ou inconsciemment, quand il passe d'une langue à l'autre, et en dresser la carte. Un réseau de routes soigneusement tracées facilitera le transit de la pensée entre les deux langues. »

¹ VINAY J.P. et DARBELNET J., Stylistique Comparée du français et de l'anglais, Editions Didier, Paris, 1977, p.23.

TH-8301

DISS
P.795 2bxx
122N9

- « étudier sur des exemples aussi précis et aussi probants que possible les mécanismes de la traduction, en dériver des procédés. »¹

En fait, le but de ces mesures n'est pas de donner une collection de recettes dont l'application automatique aboutirait à une mécanisation de la traduction mais plutôt d'aider un traducteur à définir une approche qui permettra le passage d'un message d'une langue à l'autre.

Le chapitre suivant traite en détail de l'approche qu'un traducteur professionnel adopte ou pourrait adopter pour traduire les textes d'entreprise: l'approche qui nous semble être idéale pour traduire les textes d'entreprise.

¹ ibid, p.26.

CHAPITRE II

L'Approche Pragmatique

Traduire les textes d'entreprise relève de l'activité de traduction professionnelle. Dès qu'on parle de la traduction professionnelle, on se réfère indubitablement à l'activité traduisante des textes authentiques et non, fabriqués. Un texte d'entreprise se trouve toujours dans une situation réelle de communication - en le traduisant, le traducteur réalise un acte de communication.

Pour réaliser cet acte, le traducteur professionnel suit une démarche qui s'adapte plus au contexte qu'à la structure de la langue de départ (LD).

C'est ainsi que nous parlons d'une approche au lieu d'une méthode, car, la première nous semble être plus souple que la dernière. Il ne peut y avoir des démarches ou des règles fixes (ou rigides) lorsque le traducteur transmet un message du texte de départ (TD) au texte d'arrivée (TA), surtout dans une situation réelle de communication.

Le Petit Robert explique mieux cette différence :

«(i) Méthode : “ ordre suivi pour exécuter quelque ouvrage de l'esprit; arrangement qui en résulte. ”

ou encore

: “ ensemble des règles, des principes normatifs sur lesquels reposent l’enseignement, la pratique d’un art. ”

(ii) Approche : “ mouvement par lequel on s’avance vers quelque chose. ”

ou

: “ cheminements, démarches intéressées, manoeuvres pour arriver à un but”. »¹

Quant au pragmatique, ce terme provient de pragma (action) qui est

«- relatif à l’action

- susceptible d’applications pratiques

- concerne la vie courante»²

La meilleure approche pour traduire les textes d’entreprise semble donc être l’approche pragmatique qui accorde première place à l’action sur le réel et qui se modifie selon le contexte de la situation de communication.

« Au moment de traduire, le traducteur rapproche deux systèmes linguistiques. Mais le rapprochement de deux séries de faits ne prend un sens que dans la mesure où ils représentent deux aspects d’une même réalité. »³

¹ ROBERT Paul, Le Petit Robert 1, Paris, 1992, p.1191 et p.89.

² ibid, p.1505.

³ op.cit., p.46.

Comme nous le savons, chaque langue a sa propre façon de manifester une réalité. Les divergences culturelles et métalinguistiques entre deux langues peuvent donc obliger à des traductions qui dépendent plutôt du contexte que de la structure de la LD.

Pour ne prendre qu'un simple exemple :

« Dear Sir » ne se traduira pas par « Cher Monsieur » mais plutôt par « Monsieur » dans une formule officielle. Si le contexte est plus informel, « Dear Sir » ou « Dear X » pourrait se traduire par « Cher collègue » ou « Cher X ».

Nous voyons donc qu'un mot n'a pas de sens en soi : il n'a de sens que dans et par un contexte.

Il nous serait plus pratique d'expliquer l'approche pragmatique par rapport aux autres approches notamment littérale, esthétique et scolaire.

(1) L'approche littérale :

L'approche littérale s'oriente sur la « traduction littérale ou mot à mot, qui désigne le passage de langue de départ (LD) à langue d'arrivée (LA) aboutissant à un texte à la fois correcte et idiomatique sans que le traducteur ait eu à se soucier d'autre chose que des servitudes linguistiques »¹; exemple : ' I left my spectacles on the table downstairs' - ' J'ai laissé mes lunettes sur la table en bas', 'first-hand information' -

¹ VINAY J.P. et DARBELNET J., Stylistique Comparée du français et de l'anglais, Editions Didier, Paris, 1977, p.48.

'les informations de première main', 'Gross National Product' - 'Produit National Brut' et ainsi de suite.

La traduction littérale est alors une solution unique, réversible et complète en elle-même. Le traducteur suit l'approche littérale pour des raisons diverses, comme par exemple :

«- entre langues de même famille et surtout de même culture

- entre langues dont les conceptions métalinguistiques soulignent des coexistences physiques, des périodes de bilinguisme.....

- entre langues où il y a une certaine convergence des pensées et parfois des structures.»¹

C'est ainsi que nous parlons des machines à traduire qui traduisent ou transposent le message de la structure de LD à la structure de LA.

La traduction littérale est plus évidente dans le cas des textes scientifiques, où elle repose en grande partie sur l'existence, dans ces textes, de segments parallèles, correspondant à des raisonnements parallèles et qui par conséquent aboutit à une traduction littérale.

Prenons l'exemple suivant tiré d'un magazine scientifique « Facets »² qui comprend les articles scientifiques en français ainsi que leurs versions traduites en anglais.

¹ ibid.

² **FACETS**, Magazine Scientifique de l'Ambassade de France en Inde, Editions CEDUST, New Delhi, 1996, N°16.

Nous en avons choisi une partie (d'un texte) qui porte sur l'identification de certaines espèces des bactéries :

<i>Version Originale</i>	<i>Version Traduite</i>
<p><i>Identifier les Bifidobactéries</i></p> <p><i>Les bifidobactéries sont l'objet depuis quelques années d'un grand intérêt de la part des industriels laitiers. En effet, certaines espèces de bifidobactéries appartiennent à la flore intestinale dominante de l'homme et de mammifères; de nombreuses études ont été faites sur leurs éventuels effets favorables pour l'équilibre physiologique, voire pour la santé de l'homme.</i></p>	<p><i>Identifying Bifidobacteria</i></p> <p><i>Bifidobacteria have been of considerable interest in the past few years for a number of milk industries. In fact, some of the species of bifidobacteria belong to the major intestinal flora in humans and mammals. A number of studies were carried out on these bacteria to evaluate the possible favorable impact on the physiological balance or even general health.</i></p>

Comme nous le constatons ci-dessus, l'approche littérale semble être idéale dans les cas où il existe 'les universaux du langage' (des concepts ou notions universels) qui sont exprimés d'une manière identique entre deux langues, en l'occurrence l'anglais et le français.

Un traducteur de métier ne peut cependant toujours avoir recours à une telle approche, surtout là, où il travaille sur différents genres de textes en même temps. Il lui faut donc une approche plus ouverte et plus souple pour aborder presque n'importe quel genre de texte utilisé au sein d'une entité professionnelle.

Les exemples suivants nous montrent comment l'approche pragmatique semble être convenable pour les textes commerciaux, financiers, administratifs, scientifiques....

(i) Ce paragraphe est tiré d'un document financier intitulé 'La Banque' sur lequel nous avons travaillé pendant un séminaire universitaire :

Billet à ordre

C'est une promesse, signée par le débiteur, de verser une certaine somme d'argent à une certaine date. C'est un document qui a une valeur juridique, et prouve l'existence d'une créance.

Traduit littéralement, ce texte n'aura aucune signification en LA, parce que « billet à ordre » n'a rien à voir ici avec « un billet d'avion » ou « un billet d'une somme d'argent ». Le sens de ce terme dépend du contexte, où il signifie « une note de promesse ».

Le traducteur après avoir bien compris la situation rendra le message du texte français par :

A Promissory Note :

It's a promissory note, signed by the debtor, to pay a certain amount of money at a certain date. It is a document of legal importance produced as evidence of a debt.

Parfois un message traduit littéralement semble impossible pour des raisons structurales parcequ'il ne correspond à aucune réalité de la LA ni communique la réalité de la LD.

Reconnaissance de dette :

C'est une reconnaissance de dette écrite, qui, à la différence d'un billet à ordre, n'a pas de valeur juridique réelle.

La traduction littérale « Recognizing the debt » semble être impossible en anglais pour des raisons que nous avons déjà indiquées ci-dessus.

Tout comme le « billet à ordre », un traducteur est censé suivre l'approche pragmatique pour traduire « reconnaissance de dette ». D'ailleurs, s'il est au courant des jargons utilisés dans le marché du travail, il le traduira presque inconsciemment :

An IOU (I owe you):

It's a written acknowledgement of a debt, which unlike the promissory note, has no real legal value.

(ii) Traduisons maintenant le texte commercial ci-dessous¹ en suivant l'approche littérale d'une part, et l'approche pragmatique d'autre part :

Proposition de prix

Dans une transaction commerciale, les prix établis peuvent être :

** Départ usine - Prix « sur place » qui ne couvre pas les frais de transport. Les marchandises devront être prises par l'acheteur à l'usine ou à l'entrepôt où elles se trouvent.*

¹ Ce texte fait partie d'un document intitulé "Entreprise" sur lequel nous avons travaillé pendant un séminaire universitaire.

** Sous douane - C.A.F. plus frais de stockage des marchandises dans un entrepôt en douane.*

Traduction

<i>L'approche littérale</i>	<i>L'approche pragmatique</i>
<p><i>Price proposition</i></p> <p><i>In a commercial transaction, the established prices can be</i></p> <p><i>* Out of factory - Price « on the spot » which does not cover the transport charges. The goods should be collected by the purchaser at the factory or at the warehouse where they are found.</i></p> <p><i>* Under customs - CIF plus charges for storing the goods in a warehouse at the customs.</i></p>	<p><i>Price quotation</i></p> <p><i>In a commercial transaction, the prices quoted can be</i></p> <p><i>* Exfactory - Loco price which does not cover transport charges. Goods should be bought by the purchaser at the factory or warehouse where they lie.</i></p> <p><i>* In-bond prices - CIF plus cost of storing the goods in a bonded warehouse.</i></p>

Pour souligner davantage l'importance de l'approche pragmatique dans la traduction des différents genres de textes d'entreprise, nous traitons une partie d'un document administratif que nous avons obtenu d'une entreprise située à Delhi :

Texte français

A l'attention de : M. X, Directeur Commercial

Objet : 2ème lot des bouteilles pour gaz industriel

Monsieur,

C'est notre vif désir d'achever la fourniture de 2ème lot de bouteilles à l'avantage de GI en respectant scrupuleusement les exigences et les spécifications techniques. Notre objectif du rappel de votre fax n° du était à porter à votre connaissance que nous étions pleins de zèle à demander l'approbation particulière pour utiliser de l'acier SIDERCA avant le commencement de la fabrication des bouteilles.

Traduire un tel texte littéralement peut aboutir à un message tronqué en LA: créant de fait des faux-sens et des non-sens.

« objet » en français ne se traduira pas par « object » en anglais; ni « bouteilles » se rendra par « bottles » en anglais.

Ce n'est qu'après une lecture soigneuse et complète du texte français ainsiqu'une discussion avec son client que le traducteur transmettra le message du texte français en anglais comme suivant :

Kind Attention : Mr. X, Commercial Director

Subject : 2nd lot of cylinders.

Dear Sir,

We are very keen to execute the supply of the 2nd lot of cylinders to the advantage of GI while complying to the technical requirements and specifications scrupulously. While refering to your fax no. dated, our objective was to bring to your notice that we willingly agree to seek the specific approval for using SIDERCA steel before starting production of cylinders.

Les exemples examinés démontrent suffisamment, à notre avis, que le traducteur suit l'approche littérale où il existe des solutions uniques, des notions parallèles - bifidobactéries ne se traduira que par « bifidobacteria »; il n'y pas d'autre solution, tandis que « bouteilles » peut se traduire par « bottles », « cylinders » ou « flask » dépendant du contexte où il se trouve et il devient donc important pour un traducteur de suivre l'approche pragmatique.

L'activité pragmatique est « une activité concrète, pratique qui témoigne d'une étroite adhésion au sens du réel, au milieu. »¹

(2) L'approche esthétique :

Le terme esthétique provient d' « aisthanisthai, c'est à dire 'sentir' ». L'esthétique signifie ainsi « la science du sentiment, du beau dans la nature et dans l'art »², tout ce qui relève du sentiment, de l'émotion, de la beauté, qui manifeste enfin le côté subjectif.

Pour traduire les textes littéraires, il est souhaitable de suivre l'approche esthétique afin de retenir les éléments littéraires : le style, la forme et la subjectivité de l'auteur de TD, tandis qu'un texte d'entreprise ancré dans un contexte spécifique et dans une situation objective et non imaginaire, nécessite une approche pragmatique pour communiquer l'essentiel du message de TD en TA.

¹ LAROUSSE, Vol.III, Paris, 1966, p.310.

² ROBERT Paul, Le Petit Robert 1, Paris, 1992, p.695.

Le texte pragmatique « est plus dénotatif que connotatif, il renvoie à une réalité plus ou moins objectivée, il a pour but principal de communiquer une information, il donne lieu généralement à une seule interprétation....., il a une utilité immédiate ou souvent éphémère. »¹

La différence principale entre un texte littéraire et un texte pragmatique repose sur le fait que le premier type de texte exige les qualités de fond et de forme chez un traducteur tandis que le deuxième nécessite l'aptitude des traducteurs à communiquer un message par voie de la traduction. Cela ne veut pas dire que le style et la nuance ne sont pas importants dans la traduction des textes pragmatiques mais le message est plus important que la forme. Comme dit Jean Delisle, « les erreurs de sens des premiers sont excusables, celles du second groupe impardonnables. »²

L'exemple que nous avons choisi est le sonnet d'Emile Nelligan, « Devant deux portraits de ma mère »³

*Ma mère , que je l'aime en ce portrait ancien,
Peint aux jours glorieux qu'elle était jeune fille,
Le front couleur de lys et le regard qui brille
Comme un éblouissant miroir vénitien!*

*Aujourd'hui je compare, et j'en suis triste aussi,
Ce front nimbé de joie et ce front de souci,
Soleil d'or, brouillard dense au couchant des années.*

¹ DELISLE Jean, L'Analyse du discours comme Méthode de Traduction, Edition de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984, p.32.

² THOMAS Arlette et FLAMAND Jacques, La Traduction : L'Universitaire et le Praticien, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984, p.292.

³ *ibid*, p.154.

Nous prenons la version traduite de ce poème par Sinclair Robinson :

On Two Portraits of My Mother¹

*How I love my mother in that ancient portrait
From the glorious days of her radiant youth,
That lily-white forehead, those sparkling eyes,
The dazzling beauty of the queen of the ball*

*Today I compare, and am sad at the sight,
That happy face, and this brow of care,
That brilliant sun, and this twilight of life.*

Après une analyse de la traduction de ce poème, nous arrivons à la conclusion suivante :

- (a) le traducteur a traduit « devant » par « on » au lieu de « before » or «in front of» pour créer l'effet littéraire dans le texte cible - « on » dans un langage poétique signifie « un poème dédié à qqn ».
- (b) les termes « glorious days, radiant youth, lily-white forehead, dazzling beauty etc. » utilisés dans le texte traduit créent une nuance littéraire qui exprime le côté subjectif (les émotions) de l'auteur du TD et sa façon d'exprimer cette subjectivité à travers une hyperbole.

¹ ibid.

(c) l'auteur du texte original a fait l'usage de l'allitération dans le deuxième vers -

Ce front nimbé de.....ce front de.....
 Le traducteur a gardé ce style dans le texte traduit
 That happy face, this brow....that brilliant...this twilight....

(d) d'ailleurs, le traducteur a aussi réussi à rimer le deuxième vers comme
 Emile Nelligan

« Aujourd'hui, je compare et j'en suis triste aussi,
 Ce front nimbé de joie et ce front de souci, »

« Today I compare and am sad at the sight,
 That happy face, this brow of care,
 That brilliant sun and this twilight of life »

(e) Enfin, le traducteur n'a pas changé la forme (Sonnet) du poème original.

Il faut tenir compte du fait qu'un lecteur anglais s'intéresserait à tous ces éléments examinés ci-dessus plutôt qu'à la traduction parfaite du poème français - peu importe pour lui si « un éblouissant miroir vénitien » est traduit par « the dazzling beauty of the queen of the ball » ou bien « soleil d'or » traduit par « brilliant sun ». Il doit arriver à faire une différence entre la lecture d'un poème et celle d'un document d'entreprise.

Par contre dans un appel d'offre ou une correspondance administrative, ce qui s'intéresserait le lecteur final (le public visé) c'est

le message du texte original et non, la façon dont il est rédigé. Le souci principal du traducteur est donc de faire passer le message communiqué par une partie à une autre dans un délais spécifique selon le besoin de son client.

Alorsque le texte littéraire porte l’empreinte de son auteur, le texte pragmatique est souvent sans visage qui lui rend objectif.

Dans l’exemple suivant tiré d’un dossier « L’Entreprise », il n’est d’aucune utilité pour le traducteur d’en connaître l’auteur ou d’en garder le style, le message étant centré sur une réalité plus ou moins objectivée :

« Les P.M.E. commencent à revenir, lentement, discrètement, alléchées par le potentiel et le bas coût de la main d’oeuvre. »

Le traducteur traduira le texte ci-dessus en suivant l’approche pragmatique

« Small and medium size companies are making a gradual if discreet come back, encouraged by the developing market and the low cost labour»,

au lieu de suivre l’approche esthétique qui rendra le texte traduit très poétique et donc irréel :

« Slowly, discreetly, lured by the market potential and cheap labour, the small and medium scale firms make a come back.. »

Une telle traduction selon nous se rapproche d'un style typiquement littéraire :

« Slowly, discreetly, dancing along its way through the valleys, the river meets the ocean. »

A partir des exemples examinés, nous observons que le traducteur a recours à l'approche esthétique pour créer surtout le même effet du texte source dans le texte cible tandis qu'il suit l'approche pragmatique pour véhiculer l'information du texte source au texte cible sans se soucier trop du style ou de la forme du texte original.

(3) L'approche scolaire :

L'approche scolaire est plutôt « une méthode destinée à faciliter l'acquisition, d'une langue » ou « à perfectionner le style. Elle n'est jamais une fin en soi, mais toujours un moyen »¹.

Le traducteur suit une telle approche ou méthode pendant sa formation (universitaire) où les exercices de traduction désignés par « thème » et « version » permettent d'une part, d'assimiler la structure, notamment les mots et les tours de la langue seconde, et d'autre part, de vérifier la compréhension de celle-ci.

Ce sont surtout les exercices de grammaires qui portent sur l'acquisition de vocabulaire ou sur la morphosyntaxe. Ils ne sont pas organisés, généralement autour d'un message ayant une valeur réelle de

¹ DELISLE Jean, L'Analyse du discours comme Méthode de Traduction, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984, p.41.

communication, mais autour des formes linguistiques. En fait, «ce sont les exercices de 'transcodage'»¹, souvent hors contexte.

Prenons cet exemple tiré du texte «A Funny Thing Happened On My Way»²

« *I'll decide* », *he told me*, « *open it!* ».

Le transcodage phrasétique de cet énoncé réalisé en suivant la méthode scolaire serait:

« *Je déciderai, m'a-t-il dit. Ouvre-le!* »

Bien que grammaticalement correcte, l'énoncé ne communique pas l'idée exprimée dans le texte original. Dès qu'on le réinsère dans son contexte, le traducteur est obligé de tenir compte des circonstances non-linguistiques qui sous-tendent l'énoncé :

Le texte parle des expériences douanières de l'auteur. Malgré les différents trucs recommandés, l'auteur surcharge toujours sa valise chaquefois qu'il part en voyage. Cette fois, lorsqu'il prépare ses bagages pour une visite à l'extérieur, il se trouve bien décidé d'en limiter à un pour éviter des problèmes à la douane.

Malheureusement en passant par la douane, le douanier remarque la valise toute gonflée. Il lui insiste pour l'ouvrir -

¹ ibid, p.42.

² ibid, p.136.

« *The cornfed basket ball player behind the badge fingered the bulge in my suitcase as tenderly as an obstetrician. I assured him that nothing inside would jeopardize the American Constitution. 'I'll decide', he told me, 'open it'.* »

En lisant le texte entier, le traducteur arrive à la conclusion que l'énoncé ' I'll decide.....' indique l'attitude autoritaire du douanier. Il traduira ainsi l'énoncé ci-dessus en tenant compte du contexte où il se trouve -

« *C'est moi qui décide, ouvrez votre valise!* »

La traduction ne fonde donc pas uniquement sur les composantes linguistiques (la lexicographie, la grammaire, la stylistique etc.) mais aussi et surtout sur l'interprétation du contenu bien ancré dans les situations réelles et non-fabriquées.

Un simple titre comme « *New chill in dialogue process* » ne dira rien à un traducteur qui essaierait de le traduire hors contexte. Il le rendra peut-être par « *Un refroidissement tout neuf dans le processus du dialogue* » sans être conscient de quoi il s'agit.

Une fois lu le texte dans sa globalité, il lui est évident que le texte appartient à un article du quotidien « *The Hindu* » qui parle d'une impasse dans les pourparlers entre l'Inde et le Pakistan.

Après avoir bien appréhender le vrai sens du titre, il le traduira par-
 « *Le dialogue se ralentit davantage entre l'Inde et le Pakistan.* »
 « *Le dialogue entre une nouvelle phase de difficulté.* »

« Le dialogue fait face à de nouveaux problèmes. »

Nous voyons donc que l'approche scolaire a surtout les applications théoriques ou académiques que pratiques. En suivant une telle méthode le traducteur apprend à renforcer la connaissance de ses langues de travail à travers la traduction - comment manier la langue, comment éviter des faux-pas?

D'ailleurs au sein d'un endroit académique comme une école ou une université, les paramètres

- * contraintes temporelles
- * besoin spécifique du client
- * l'authenticité du texte à traduire

sont absents. Mais lorsqu'un traducteur travaille dans un endroit professionnel, il doit tenir compte de tous ces paramètres : là, il n'apprend pas à traduire mais il traduit sur le champ; en traduisant, il réalise un acte de communication.

Nous avons choisi de traduire des textes d'entreprise car l'époque où nous vivons est inondée d'une explosion de l'information de tous les coins. Le rôle d'un traducteur moderne devient ainsi de plus en plus important et parfois même exigeant. Il doit prouver son efficacité dans une variété de domaines, et pour cela il est indispensable qu'il maîtrise 'ses langues de travail', et qu'il saisisse bien le message original afin de le traduire en LA.

« De nos jours, les communications étant très rapides, la technologie et les techniques progressant par véritables bonds, pas un seul pays industrialisé ne peut s'isoler; chacun a besoin de rester en contact permanent avec les grands centres de recherche du monde. Pour que ce contact s'établisse et se maintienne, la traduction est indispensable. »¹

Toute activité traduisante, pour sa réalisation efficace, s'appuie sur une approche. Pour traduire des textes d'entreprise qui se situent toujours dans un contexte réel de communication et servent essentiellement à véhiculer une information, la meilleure approche selon nous sera l'approche pragmatique.

Comme nous avons déjà indiqué dans le Chapitre I, les textes d'entreprise appartiennent au groupe des 'écrits pragmatiques' centrés autour de l'efficacité de la transmission d'une information. L'approche pragmatique nous paraît donc la plus appropriée pour aborder la traduction des textes d'entreprise.

L'approche pragmatique en traduction exige une bonne connaissance de la langue originale et du sujet traité, enfin de l'efficacité de la transmission du message original en langue d'arrivée à travers son interprétation.

« Le traducteur, tantôt lecteur pour comprendre, tantôt écrivain pour faire comprendre le vouloir-dire initial, sait fort bien qu'il ne traduit pas une langue en une autre mais

¹ op.cit., p.20

qu'il comprend une parole et qu'il la transmet à son tour en l'exprimant de manière qu'elle soit comprise. »¹

Pour comprendre les différents langages des textes d'entreprise - à titre d'exemple juridique, administratif, commercial - un traducteur doit être toujours en contact avec ses langues de travail. Par conséquent, il lui est indispensable d'avoir plus d'expérience pratique que théorique. Mais comment est-ce qu'un apprenti-traducteur qui n'a subi qu'une formation universitaire, peut gagner le front professionnel?

C'est la raison pour la quelle nous avons entrepris cette étude.

Notre étude nous mène à voir si un apprenti-traducteur ayant subi une formation universitaire peut s'adapter facilement aux besoins professionnels du marché de travail.

Selon Jean Delisle, « Il est faux de prétendre que l'on naît traducteur comme on naît poète, et que tout effort pour former des traducteurs est vain. »²

Cette remarque de Delisle indique bien le rôle d'une « formation » qui aide un individu bilingue à entrer dans le métier de traducteur. La formation d'un traducteur doit se faire à deux niveaux -

I) niveau universitaire

¹ SELESKOVITCH Danica et LEDERER Marianne, Interpréter pour Traduire, Editions Didier Erudition, Sorbonne, Paris, 1986, p.19.

² op.cit., p.293.

II) niveau pratique

I) La formation d'un traducteur au niveau universitaire est destinée à

(a) faciliter la maîtrise des langues étrangère et maternelle. Aussi, plus la maîtrise des langues de travail, moins le risque d'entrer dans les pièges de contresens, faux pas et nonsens qui relèvent de l'incompréhension de texte à traduire.

Par l'acquisition linguistique, nous comprenons aussi l'acquisition de la culture générale des langues étudiées parce qu'on sait bien, qu'une langue n'est pas isolée de sa culture. La connaissance de la culture générale est indispensable pour un traducteur parce que le « bagage culturel » constitue la base de l'activité traduisante, comme tous les autres domaines de spécialisation. La définition suivante de la culture générale éclaire ce fait -

« Ensemble de connaissances, appartenant à tous les domaines de la pensée, considérées comme nécessaires avant toute spécialisation. »¹

Un traducteur qui manque un niveau de culture générale suffisante, court le risque de faire passer un message tronqué parce qu'il n'arrive pas à saisir des nuances culturelles du texte de départ.

i) Des exemples suivants tirés d'un dossier sur 'L'Entreprise' sur lequel nous avons travaillé pendant un séminaire universitaire, montrent jusqu'à

¹ Grand Larousse de la Langue Française.

quel degré est-il important d'avoir une connaissance approfondie des langues de travail, en l'occurrence l'anglais et le français :

- « *Nestle a fait un malheur avec le chocomio, un faux chocolat en barre qui, vendu pour une misère, s'arrache dans les bidonvilles.* »

Traduction : « *Nestle is ruined for manufacturing an artificial chocolate bar, chocomio, which sold for next to nothing, is finding its way into the slums.* »

La phrase traduite ci-dessus est tout à fait un 'contresens' de ce que signifie la phrase française. Un traducteur doit faire attention au style typiquement français qui est employé dans ce texte.

L'expression « faire un malheur » est utilisé surtout dans un langage familier, pour dire « remporter un grand succès. »

Ainsi le texte français signifie que Nestle a fait un grand succès avec chocomio qui est un chocolat en barre préparé de chocolat artificiel et qui est tellement bon-marché que les gens de bidonvilles l'aiment beaucoup. Après avoir compris parfaitement le vouloir-dire de l'auteur du texte original, le traducteur rendra le texte français par -

« *Nestle's chocomio chocolate bars which are made of artificial chocolates and sell for next to nothing, are a great favourite in the shanty towns.* »

- Les français disent '*Franco hors douane*' parce que c'est le prix des marchandises dédouanées, c'est à dire, les marchandises qui sont déjà

passées par la douane. Les anglais rendent cette réalité par « *Duty paid price* » parce que le prix correspondant aux droits de douane est déjà payé.

ii) Prenons un autre exemple tiré d'un texte 'Une Puce Britannique dans l'ordinateur de demain' qui nous a été donné à traduire pendant la formation universitaire -

« L'hirondelle Transputer ne fera pas le printemps dont l'électronique européenne a besoin. »

Le texte parle du transputer britannique dont l'arrivée dans le marché européen de l'électronique est une indice du progrès. Mais d'autre part, il indique que l'introduction du Transputer dans le marché ne promet pas de grand chose. La phrase ci-dessus dit la même chose sous la forme d'un proverbe, « Une hirondelle ne fait pas le printemps. »

Si l'on ne comprend pas les nuances culturelles des deux langues, en l'occurrence le français et l'anglais, l'on traduira la phrase ci-dessus comme -

« Transputor swallow will not bring the spring awaited by the European electronics. »

Tandis qu'un traducteur qui a bien maîtrisé ses langues de travail, comprend que « hirondelle » en français est considéré comme une messagère du printemps et en anglais, « Swallow » est considéré comme « a bird that migrates to northern regions in summer » d'où le proverbe anglais - « One swallow doesn't make a summer! »

Il traduira donc la phrase française comme -

« Just as one swallow doesn't make a summer, a transistor will not make the profit needed by the European electronics industry. »

La traduction universitaire aide un traducteur à acquérir une connaissance approfondie des structures de LD et LA.

iii) Voici quelques exemples tirés d'un exercice sur la traduction où nous avons appris à travailler sur les structures des langues de travail à travers quelques procédés de traduction :

Parfois la réalité qui s'offre au traducteur est tout autre. Dans l'exemple suivant, un traducteur a recours à la transposition « un procédé qui consiste à remplacer une partie du discours par une autre sans changer le sens du message. »¹

- *Faire chauffer l'huile en sautoire à plein feu, y jeter les morceaux du crustacé.*

Traduction : *Heat the oil in the skillet. When it is very hot drop in the pieces of lobsters.*

Ici, la syntagme prépositionnelle de la LD (à plein feu) est transposée en syntagme verbale de la LA (when it is very hot).

- *Whenever possible, particularly during the busy season, it is best to book in advance, preferably in writing.*

¹ op.cit., p.96.

Traduction : *Chaque fois que possible, en saison notamment, la réservation préalable est souhaitable. La correspondance est la meilleure formule.*

Le traducteur remplace une partie du discours de la LD (le verbe « to book ») par une autre (le nom « la reservation ») dans la LA.

Un traducteur est censé acquérir « beaucoup de locutions figées, d'idiotismes à ne pas traduire littéralement. »¹

Ainsi la partie « during the busy season » dans l'exemple ci-dessus est traduite tout simplement comme « en saison » et non « en saison chargée » ou « en saison de grande activité. »

Dans l'exemple suivant « the contents of this packet » est rendu tout simplement par « ce produit » :

- *The contents of this packet will keep fresh, thanks to the double wrapping.*

La conservation de ce produit est assurée grâce à son double emballage.

Il y a des cas où le texte de départ et le texte d'arrivée

« rendent compte d'une même situation en mettant en oeuvre des moyens stylistiques et structuraux entièrement différents. Il s'agit alors d'une équivalence. »²

¹ op.cit., p.172.

² op.cit., p.52.

-Avec des ricanements de dément Robinson courrait, en tous sens à la recherche d'un pantalon et d'une chemise.

Traduction : *Uttering demented cries, Robinson dashed madly, about in search of his shirt and a pair of trousers.*

L'expression générale Robinson « courrait » de la LD est rendue par son équivalence plus particulière - « dashed madly » en LA parcequ'ici, il ne s'agit pas simplement d'un acte de « courrir ».

- Prenons l'exemple suivant tiré d'un texte La lyophilisation que nous avons traduit pendant l'examen universitaire :

Sous conditionnement hermétique, le lyophilisé se stocke indéfiniment à n'importe quelle température.

Traduction : *Freeze dried food stuffs in an airtight package will continue to remain fresh at any temperature.*

Ainsi la partie « se stocke indéfiniment » de la LD est rendue par son équivalence « will continue to remain fresh » en LA.

A part de la maîtrise des langues de travail, la formation universitaire nous aide à adopter une démarche pour traduire des textes relevant de divers domaines.

(b) Elle initie l'apprenti-traducteur à une méthode de travail qui le prépare à renforcer son aptitude à faire une réflexion personnelle à travers des lectures, recherches de documentation, travail en groupes et discussions sous la direction du professeur. La recherche de documentation est

indispensable dans le domaine de la traduction. La variété de documentation éclaire le message du texte original en apportant des explications et des informations complémentaires portant sur le sujet en question. La technique de documentation aide un apprenti-traducteur à préparer son carnet d'équivalences et d'adaptations qu'il utilisera ensuite dans son travail professionnel. Des revues, journaux, magazines, y compris des textes parallèles servent des documents importants chez un traducteur qui aura à surmonter des problèmes qui relèvent parfois de l'ambiguïté du message de texte de départ et lui offrent des solutions 'tout prêt' correspondant à une situation identique ou de même nature. Le travail en groupe et la discussion sous la direction du professeur sont des autres techniques d'apprentissage qui facilitent l'échange des informations utiles et font apparaître des différentes versions du message original.

Un apprenti-traducteur doit profiter de la technique d'apprentissage et d'une méthode de travail qui lui sont présentées pendant sa formation universitaire parcequ'une fois qu'il commence à travailler comme un traducteur professionnel, il n'aurait ni le temps ni l'occasion à faire une telle analyse, « s'il l'a pratiqué au cours de sa formation il la fera mentalement, rapidement et presque inconsciemment. »¹

D'ailleurs sur les lieux de travail, il devrait toujours envisager une prolongation et une perpétuation de bonnes habitudes développées pendant sa formation universitaire.

¹ op. cit., p.274.

II) Nous voyons donc que la formation universitaire prépare un apprenti-traducteur pour sa carrière professionnelle mais pour entrer dans le marché du travail, il lui faut aussi une formation professionnelle sous la direction d'un praticien parcequ'il y a toujours des éléments sous-jacents lorsqu'un traducteur travaille dans un domaine professionnel quelconque, comme les contraintes de temps, terminologies appartenant aux domaines spécifiques, un jargon de la maison des traducteurs etc. Tous ces éléments n'interviennent qu'à un niveau professionnel où le traducteur ne traduit pas pour apprendre mais pour réaliser un acte de communication.

« Le traducteur de métier ne traduit pas des mots ou des phrases in abstracto, mais toujours des textes réels destinés à un public défini. »¹

(i) L'exemple suivant est tiré d'un dossier que nous avons procuré d'une Organisation Indienne du Commerce International située à New Delhi. C'est un marché de fourniture des transformateurs de courant envoyé à cette Organisation par son client français -

Article 5 : Etendue des fournitures et des prestations

5.1 Le marché porte sur la fourniture CAF et la livraison aux ports de débarquement indiqués par l'Acquéreur de l'ensemble des fournitures qui font partie du présent marché.

Les frais de transport jusqu'aux ports de débarquement, l'emballage, la manutention et les assurances sont à la charge du fournisseur.

¹ op. cit., p.42.

Pour traduire un tel texte, le traducteur doit se renseigner sur

- la nature du texte (un marché de fourniture)
- le sujet parlant (l'acheteur ou l'acquéreur)
- le public destiné (le fournisseur)

Après avoir lu le marché entier, il essaie de reformuler le message original et communique ainsi le vouloir dire de l'acquéreur à son fournisseur. *Il devient un intermédiaire ou un communicateur entre les deux parties contractuelles.*

Il est important qu'il sache ce que signifie 'un marché' (« a contract » and not « a market ») ou « CAF » (Coût, Assurance et Frêt) qui est rendu par CIF (Cost, Insurance and Freight). A la rigueur, il peut prendre l'aide d'un dictionnaire, mais pas toujours. Que fera-t-il avec un terme comme 'prestation' qui a plusieurs sens 'benefits, allowances, services etc.' ou encore, 'étendue', « extent, stretch, area, duration, scope, range' etc. Il lui faut absolument rester en contact avec son client, s'il travaille comme un traducteur indépendant, et ses autres collègues qui travaillent dans le même domaine.

«Learning to be a translator entails more than just learning lots of words and phrases in two or more languages and transfer patterns between them...It entails also, and perhaps most importantly, grounding yourself in several key communities or social networks,..... above all, perhaps in the translator community. »¹

¹ DOUGLAS Robinson, Becoming a Translator, Routledge, London, 1997, p.202.

A l'aide des documentations parallèles et des textes traduits, nous proposons la traduction suivante de l'Article 5 du texte original -

Article 5 : Scope of Supply and Services

5.1 The Contract deals with CIF supply and delivery of all goods under this contract, to the ports of destination as mentioned by the buyer.

Transport charges upto the ports of destination, packing, handling and insurances are to be borne by the supplier.

(ii) Prenons un autre exemple tiré d'un texte sur l'informatique, ICOS : Logiciel Bureautique Uniplex dont nous avons aussi procuré le texte traduit.

Agenda personnel :

Inclut un gestionnaire de temps, une aide-mémoire, un livre d'adresses, un agenda de projets, un bloc-notes et un système prenant des décisions parmi tant d'autres.

Version traduite -

Personal Organiser :

Includes a time manager, to-do-list, address book, project planner, a note pad and decision maker amongst others.

Un traducteur qui n'est pas au courant de ce que signifie 'un agenda personnel', le traduira tout simplement comme « personal agenda ». Même la traduction « personal diary » ne suffit pas ici, parce qu'il ne s'agit pas seulement d'adresses et de rendezvous mais plutôt d'un système électronique qui vous aide à mieux organiser vos projets, y compris le temps.

(iii) Dans l'exemple suivant tiré d'un dossier sur Fabrication des Pylones Cartenaires, nous avons eu à traduire la première page de ce dossier 'La table de matières': Nous avons traduit un des titres 'Règlements' comme 'Payment'. En voyant la traduction de cette partie, le client nous a dit que ça peut être 'Regulations' et non 'Payment'. Nous étions d'accord à cette remarque, et pour le vérifier, nous avons consulté le dossier entier et lu cet article qui portait sur 'Reglements'. Il était ensuite confirmé qu'ici il s'agit de 'Payment' et non 'Regulations'.

Nous voyons donc qu'un traducteur professionnel n'apprend pas une langue étrangère mais il opère sur deux langues à la fois. Son souci principal est 'Comprendre et se faire comprendre' : comment rendre le message du texte original dans une autre langue d'une manière qu'il soit bien compris par son public visé?

Pour la réalisation efficace de son travail, il est tout le temps en contact avec son milieu de travail. Il se trouve immergé dans une bain d'activité pragmatique : une situation réelle de communication.

CHAPITRE III

Analyse des questionnaires et des textes illustratifs déjà traduits du français en anglais

Comme indiqué dans le premier chapitre la plupart des implantations françaises se trouvent à New Delhi, à Mumbai et à Bangalore : la présence commerciale française est plus évidente dans ces trois villes qu'ailleurs. Nous avons donc limité notre recherche à ces trois emplacements géographiques. D'une vingtaine de questionnaires envoyés à New Delhi, Mumbai et Bangalore aux traducteurs qui travaillent pour différentes entreprises (françaises ainsi qu'indiennes) , nous avons reçus 19 remplis.

Le but principal de cette démarche, consiste à vérifier certaines hypothèses que nous avons posées au début de notre étude.

Avant de procéder à l'analyse des réponses aux questionnaires que nous avons reçues, il nous semble important de mettre en lumière certains éléments relatifs au profil des traducteurs qui ont rempli ledit questionnaire : Ce sont les traducteurs* professionnels qui travaillent tant

* (* Nous utilisons « traducteur » dans un sens neutre qui comprend « traducteur » aussi bien que « traductrice ».)

pour les entreprises françaises que pour les entreprises indiennes en tant que :

<i>Catégorie</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Traducteurs indépendants</i>	<i>53%</i>
<i>Traducteurs d'entreprise</i>	<i>16%</i>
<i>Traducteurs au sein d'une cellule de traduction</i>	<i>16%</i>
<i>Traducteurs ayant leurs propres bureaux de traduction</i>	<i>16%</i>

Ils ont tous une expérience professionnelle de 2 ans ou plus

<i>Expérience professionnelle</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>plus de 10 ans</i>	<i>58%</i>
<i>de 5 à 10 ans</i>	<i>16%</i>
<i>de 2 à 4 ans</i>	<i>21%</i>
<i>moins de 2 ans</i>	<i>5%</i>

Les 3 hypothèses que nous avons posées au début de notre étude concernent directement ces traducteurs à qui nous avons fait parvenir les questionnaires. Il nous semble donc idéal de vérifier nos hypothèses à partir des réponses qui nous sont parvenues.

1) Notre première hypothèse (Cf Chapitre I) porte sur les genres de textes d'entreprise qu'un traducteur professionnel reçoit habituellement, ainsi que leur fréquence par ordre de priorité :

Sur quels types de textes porte la demande de traduction de la part des entreprises?

Genre de textes	Fréquence
Commerciaux (documents relatifs au commerce - achat et vente, import-export, cahier des charges, livraison des marchandises etc.)	89%
Juridiques (documents relatifs aux assurances, réclamations, revendication, protocoles, litige etc.)	78,9%
Scientifiques et techniques (textes sur les différentes industries comme pétrochimie, métallurgie, pharmaceutique, aéronautique, ingénierie etc.)	73,6%
Administratifs (courriers-fax et lettres, rapport annuel, brochures de présentation des sociétés ou des produits.	68%
Financiers (documents relatifs aux activités financières d'une entreprise comme par exemple bilans, crédits bancaires, bourse, capital etc.)	68%
Informatiques (manuels d'utilisation, textes sur le développement de logiciels, gestion de base de données etc.)	52,6%
Touristiques (textes sur les centres d'attraction touristiques)	52,6%
Publicitaires (documents pour faire la promotion de produits d'entreprise)	36,8%

<i>Sociaux (textes sur les différents programmes d'assistance sociale lancés par une entreprise)</i>	36,8%
<i>Agricoles (textes relatifs aux activités agro-alimentaires)</i>	31,5%

Les réponses ci-dessus corroborent le classement des textes d'entreprise que nous avons fait dans le premier chapitre et qui, d'ailleurs rejoint celui fait par Jean Claude GEMAR.

Cependant il faut noter la fréquence à laquelle ces textes sont traduits. Le tableau ci-dessus nous montre que la demande de traduction de la part des entreprises porte principalement sur les textes commerciaux, suivis des textes juridiques, des textes scientifiques et techniques, des textes administratifs, financiers, informatiques, touristiques, publicitaires, sociaux et enfin agricoles.

2) Notre deuxième hypothèse porte sur l'approche que le traducteur adopte pour traduire les textes d'entreprise. :

Suivez-vous une approche particulière pour traduire les textes d'entreprise?

<i>Catégorie</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Traducteurs qui suivent une approche particulière</i>	68%
<i>Traducteurs qui ne suivent pas d'approche</i>	21%
<i>Pas de réponse</i>	11%

3) Notre troisième hypothèse qui nous semble être la plus importante du point de vue de notre étude (Cf Chapitre II) repose sur l'approche qu'un traducteur préfère adopter afin de traduire les textes d'entreprise :

Parmi les approches que voici, laquelle suivez-vous en principe dans vos activités traduisantes?

<i>Approche</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Pragmatique</i>	68%
<i>Littérale</i>	0
<i>Scolaire</i>	0

Comme déjà indiqué, 21% ne suivent pas une approche particulière et nous n'avons pas de réponse pour les 11% restant.

En récapitulant les réponses aux questionnaires, nous arrivons à la conclusion suivante :

Tous les traducteurs que nous avons contactés, reçoivent les 9 genres de textes, notamment administratifs, économiques, scientifiques et techniques, agricoles, informatiques, juridiques, sociaux, publicitaires et touristiques. La fréquence à laquelle ces textes sont traduits nous aide à les classer selon leur ordre de priorité. Nous allons garder cet ordre lors

de l'analyse des textes traduits. Enfin, ce qui nous semble le plus important du point de vue de notre étude, c'est l'approche qu'ils suivent pour traduire les textes d'entreprise - la plupart d'entre eux suivent l'approche pragmatique dans leurs activités de traduction.

ANALYSE ET COMMENTAIRE DE CERTAINS TEXTES FRANCAIS TRADUITS EN ANGLAIS :

Suite à l'analyse décrite ci-avant, nous avons choisi 2/3 textes de chaque genre que nous allons analyser ci-après. Il convient de signaler que nous avons retenu l'ordre de priorité indiqué ci-dessus : commerciaux, juridiques, scientifiques et techniques, administratifs, financiers, informatiques, touristiques, publicitaires, sociaux et agricoles.

Nous avons obtenu les textes originaux en français ainsi que leurs versions traduites en anglais des entreprises françaises et parfois indiennes.

(I) Textes Commerciaux

Texte N° 1 (Voir Annexe . A 1)

Le texte suivant fait partie d'un rapport annuel du groupe Suez Lyonnaise des Eaux, actif dans le secteur de l'énergie, de l'eau et de la propreté.

Texte français :

Avec un chiffre d'affaires de 64 milliards de francs en 1997, le groupe Suez Lyonnaise des Eaux occupe une place de premier plan à l'international dans la production privée d'électricité (plus de 30 000 MW de capacité installée) et se trouve au 2^e rang des producteurs d'électricité privés en Europe. Il est n° 1 en électricité et transport du gaz en Belgique. Il gère une capacité de transport de gaz de 100 milliards de m³ par an répartie à travers le monde. Le groupe est leader

en France et aux Etats Unis dans les réseaux de chaleur. Il est un acteur important dans la cogénération.

Le groupe est bien placé pour profiter de la libéralisation des marchés de l'électricité et du gaz qui se profile en Europe.

Texte traduit :

With revenues of FRF 64 billion in 1997, the Suez Lyonnaise des Eaux group occupies a leading position worldwide for the private production of electricity (over 30,000 MW installed capacity) and is already the second largest private power producer in Europe. It is N° 1 for electricity and gas transportation in Belgium managing a transport capacity of over 100 billion cubic meters per year. The group is market leader in France and in the United States for heating systems management and an important player in the cogeneration market.

The group is well positioned to take full advantage of the imminent deregulation of the gas and electricity markets in Europe.

A partir de l'analyse du texte traduit, nous arrivons à la conclusion que certains termes ou expressions utilisés par le traducteur ne nous semblent pas être idiomatiques en anglais. Le terme « revenues » est utilisé en anglais plutôt pour les organisations gouvernementales ou les états fédérés, comme par exemple « State revenues ». Pour un groupe ou une entreprise/industrie, le terme approprié sera « turn over », ou « sales figure ».

La traduction littérale de « la production privée d'électricité » en anglais « private production of electricity » ne nous semble pas

appropriée, car une telle expression n'est pas utilisée en anglais. Alors que « independent power producers (IPPs) » ou « private producers of electrical energy » est couramment utilisé en anglais, l'expression « private production of electricity » ne se dit pas en anglais parce qu'une production ne peut être publique ou privée; c'est plutôt l'organisation (qui produit l'énergie) qui sera publique ou privée.

La partie « Il gère une capacité de transport de gaz de 100 milliards...à travers le monde » est intégrée à la phrase précédente dans la version traduite, qui est susceptible de changer le sens du texte original : le groupe gère une capacité de 100 milliards pas uniquement en Belgique, (ce qu'on comprend par le texte traduit), mais à travers le monde (comme dit le texte original).

A la lumière de ces éléments, nous proposons la traduction suivante:

With a turnover of FRF 64 billion in 1997, the group Suez Lyonnaise Des Eaux occupies a leading position worldwide as a private producer of electrical energy (over 30,000 MW installed capacity). It is already the second largest independent power producer in Europe, and is ranked No. 1 for electricity and gas transportation in Belgium. It manages a capacity of 100 billion cubic meters of gas transportation per year across the world. The group is a market leader in France and in the United States for heating systems management and an important player in the cogeneration market.

The group is well positioned to take full advantage of the emerging liberalization of gas and electricity markets in Europe.

Texte N° 2 (Voir Annexe.A 2)

Le texte suivant est tiré d'un marché de fourniture de transformateurs de courant.

Texte français :

9.5 - Assurances

Les fournitures livrées en exécution du présent marché seront entièrement couvertes en monnaie librement convertible contre toute perte ou dommage découlant de leur fabrication ou acquisition, leur emmagasinage et leur livraison de la façon prévue par les Conditions Particulières.

L'Acquéreur demande la livraison CAF des fournitures, le Fournisseur les fera assurer lui-même contre les risques de transport et paiera la prime. Il désignera l'Acquéreur comme bénéficiaire de la police. Une copie du contrat d'assurance nécessaire au dédouanement du matériel sera adressé au client en même temps que les factures.

9.7 - Emballage et Transport

9.7.1 - Emballage et protection

Le Fournisseur assurera l'emballage des fournitures de façon à prévenir les avaries et dommages pendant leur transport vers leur destination finale, telle qu'indiquée dans le Marché.

Texte traduit :

9.5 - Insurances :

Supplies made in the execution of the present contract will be fully covered in freely convertible money against any loss or damage resulting out of their manufacture or acquisition, their ware housing and their delivery in the manner provided in the particular conditions.

The buyer calls for CAF delivery of supplies, supplier himself will insure them against shipping risks and will pay the premium. He will designate the buyer as the beneficiary of the policy. A copy of the insurance contract necessary for customs clearance of the goods will be sent to the customer at the same time as the invoices.

9.7 Packing & Shipment

9.7.1 Packing & protection

The supplier will ensure packing of supplies in a manner to prevent shipwrecks and damages during their transportation towards final destination as given in the contract.

Après la lecture du texte français ci-dessus et de sa version traduite, il nous semble que le traducteur a non seulement gardé les faits linguistiques mais aussi les faits extra-linguistiques dans son texte traduit. Il a utilisé le moyen pragmatique pour traduire « contre les risques de transport » par une expression plus particulière « against shipping risks » car selon le contexte du message, ces marchandises seront transportées par navire.

Il a aussi trouvé les équivalents appropriés pour les termes commerciaux « prime - premium », « dédouanement - customs clearance », « factures - invoices » et ainsi de suite. Par contre, il a laissé sans traduire le terme « CAF » (coût, assurance et fret) qui se traduira en anglais par « CIF » (cost, insurance & freight).

Dans le paragraphe 9.7.1 Emballage et protection, le traducteur s'est peut-être trompé en traduisant « les avaries et dommages » par « shipwrecks & damages » parce que selon nous, les deux termes en français correspondent ici à un seul terme « damages » en anglais.

Il faut remarquer que l'usage de "will" une forme temporelle du futur en anglais ne correspond pas, ici, au futur français "sera, seront etc." du texte original. Nous traduirons le futur français du texte original par le futur anglais "shall" qui indique une obligation.

Enfin, certaines parties du texte original sont traduites littéralement, qui pourraient être rendues autrement afin d'apporter la clarté et l'économie au texte traduit.

Nous proposons ainsi la traduction suivante :

9.5 - Insurances :

Supplies made in the execution of the present contract shall be fully covered in freely convertible money against any loss or damage resulting out of their manufacture or acquisition, their ware housing and their delivery as under Special Conditions.

The buyer calls for CIF delivery of supplies, supplier shall insure them against shipping risks and shall pay the premium. He shall designate the buyer as the beneficiary of the policy. A copy of the insurance contract necessary for customs clearance of the goods shall be sent to the customer along with the invoices.

9.7 Packing & Shipment

9.7.1 Packing & protection

The supplier shall ensure that goods are packed so as to prevent damages during their transportation towards final destination as given in the contract.

Texte N° 3 (Voir Annexe A 3)

Texte français :

Le texte relate la performance de l'industrie aéronautique française pour 1998. Il est paru dans la revue *Aérospatiale*, mensuel bilingue dont l'original est en français et la version traduite en anglais.

Industrie GIFAS : Excellente année 1998

C'est le marché civil qui a progressé le plus, en hausse de +14,5% (108,1 Md de FRF). En revanche, le marché national français est en baisse de -1,3%, les compagnies aériennes françaises ayant passé peu de commandes. A l'exportation, le CA civil a progressé de +20,3%, pour atteindre 83,3 Md de FRF. La progression en 1997 du marché militaire ne s'est pas confirmé en 1998, avec une baisse de -0,5%.

L'industrie spatiale, pour sa part, enregistre une hausse de +4,2% avec 22,5 Md de FRF de chiffre d'affaires, par rapport à 1997, principalement due à la forte activité satellites, en hausse de +27,5% sur 1997, plaçant la France dans ce domaine au 1^{er} rang en Europe et au 2^e dans le monde, derrière les Etats Unis.

Texte traduit

The Civil Market registered most progress, up 14.5% (108.1 bn francs). In contrast, the French home market was down 1.3%, French airlines having placed few orders. Civil export sales increased by 20.3%, reaching 83.3 bn francs. The improvement noted in the military market in 1997 was not confirmed in 1998, which registered a 0.5% drop. The space industry, for its part, registered a 4.2% increase over 1997 with 22.5 bn francs of sales, mostly thanks to strong satellite-related business. The latter was up 27.5% over 1997, making France the top-ranker in Europe and second worldwide behind the United States.

Certaines expressions utilisées dans le texte traduit nous semble idiomatiquement incorrectes : citons par exemple « home market » au lieu de « domestic market », « sales increased by 20.3%, reaching 83.3 bn francs » au lieu de « sales increased by 20.3% to 83.3 bn francs ».

Le traducteur a traduit littéralement « derrière les Etats Unis » par « behind the United States » tandis qu'un locuteur anglais dirait « after the United States ».

Les termes "civil market" et "military market" traduits littéralement, ne nous semblent pas appropriés. Après une discussion

avec nos collègues traducteurs, nous sommes arrivés à la conclusion que les termes utilisés, d'habitude, dans les documents authentiques qui portent sur le marché aéronautique, sont "civil aircraft market" et "military aircraft market."

A la lumière de ces éléments, nous proposons la traduction suivante:

The Civil Aircraft Market in the sector achieved the highest growth: a jump of 14.5% valued at 108.1 bn FRF. However, the French domestic market indicated a decline of 1.3% as a result of few orders placed by French Airlines. On the export front, the civil aircraft market turnover increased by 20.3% to 83.3 bn FRF. The progress achieved in 1997 in the military aircraft market was not maintained in 1998, which recorded a fall of 0.5%.

As for the space industry, it registered a growth of 4.2% over 1997, the turnover being of the order of 22.5 bn FRF. This was mainly due to a spurt in satellite-related activities, which increased by 27.5% over the previous year, making France No. 1 in Europe and No. 2 worldwide after the United States.

Texte N°4 (Voir Annexe A 4)

Le Marché Des Composants Electroniques en Inde -

Ce texte provient d'une Chambre de Commerce. Comme indique le titre, il porte sur le marché électronique en Inde.

Après la lecture du texte original français et de sa version traduite, nous sommes tombé sur des éléments intéressants : le traducteur a adhéré au contexte et au message du texte plutôt qu'aux mots ou à sa forme. Il a rendu le texte traduit concis et intelligible à travers les procédés comme économie, explicitation etc.

Enfin, nous remarquons que le traducteur, en utilisant l'approche pragmatique, a fait rapproché le texte traduit au lecteur anglophone - son public visé.

Texte français :

Ainsi en 1995 le fort développement enregistré par les composants électroniques repose sur trois années de prospérité pour l'électronique grand public. Néanmoins la croissance du secteur des composants électroniques n'est pas seulement tirée par des industries complémentaires telles que l'électronique grand public mais elle est également auto générée.

Texte traduit:

Thus the rapid growth of the electronic component industries in 1995 was possible on account of three good years for consumer electronics. But this was not the only reason. Growth in this sector is also self-generating.

Le traducteur a utilisé le procédé de l'“Economie” pour traduire “Néanmoins la croissance ...” du texte original.

“Economie” est un procédé dans la traduction, où

«une langue réussit à exprimer la même chose qu'une autre langue avec des moyens plus réduits.»¹

(Ce procédé s'oppose à l'amplification où)

«la langue d'arrivée emploie plus de mots que la langue de départ pour exprimer la même idée.»²

Il a utilisé ce même procédé en d'autres paragraphes du texte traduit, ce qui l'a rendu concis et précis.

“Les entreprises n'ont plus besoin de recourir au système de licences” est traduit tout simplement par “licenses are no longer required.”

D'ailleurs, il est intéressant de noter l'usage du passif par le traducteur - le passif est couramment utilisé en anglais pour rendre une phrase courte, plus concise. Le traducteur a aussi évité de longues phrases en respectant la règle générale d'un texte anglais.

Un autre exemple de l'économie -

“En ce qui concerne l'emplacement géographique, il n'existe plus de restrictions...”

“There are no more geographical restrictions”.

Prenons la partie suivante -

¹ op.cit., p.8.

² op.cit., p.5

“La plupart des composants électroniques peuvent donc maintenant être importés par une compagnie indienne sans licence d’importations. Il en va de même pour l’importation de biens d’équipement nécessaire à la production pour les entreprises du secteur.”

“Most electronic part can thus be imported by Indian firms without an import licence. The same is true for the import of capital goods required for the production of electronic equipment.”

Le traducteur a eu recours au procédé de l’Explicitation “for the production of electronic equipment” pour traduire la partie implicite “pour les entreprises du secteur” (électronique).

A partir de l’interprétation des 4 textes commerciaux ci-dessus, nous observons qu’un traducteur peut arriver à mieux traduire un texte commercial en gardant certains éléments essentiels à l’esprit -

- une connaissance des termes commerciaux : il n’est pas nécessaire d’avoir une formation en commerce, il faut uniquement pouvoir comprendre certains éléments de base relatifs aux activités commerciales; comme par ex.: prime, société en capital, croissance, factures, CAF, biens d’équipement, etc.
- le traducteur est censé garder une interaction continue avec la communauté française ainsi qu’anglaise à travers les journaux, les professionnels, les télécommunications.

Avant de passer à l’analyse du deuxième genre de textes d’entreprise, à savoir, les textes juridiques, il nous semble que certains

exercices commerciaux tels que les suivants, qui figurent dans les méthodes de Français des Affaires pourraient aider un apprenti - traducteur pendant sa formation universitaire et même plus tard, dans sa carrière professionnelle comme traducteur -

Exercice N°1 :

Choisissez dans la liste des mots ci-dessous celui qui correspond à sa définition et écrivez-le sur la ligne correspondant au bon choix.

chiffre d'affaires - bilan - bénéfice - raison sociale - actionnaire

- : inventaire périodique de ce qui est dû par une entreprise.
- : détenteur d'une fraction du capital d'une société.
- : appellation sous laquelle fonctionne une entreprise.
- : montant total des ventes pour une période donnée.
- : produit net d'une entreprise au terme d'un exercice.

Exercice N°2 : Exercices de thèmes et versions

Version

1. Avez-vous lu le procès-verbal de la séance?
2. Leur bilan montre que c'est une entreprise en pleine expansion.
3. Il faut favoriser l'expansion des petites et moyennes entreprises.
4. Notre P.D.G. doit se rendre à Bruxelles lundi et mardi prochains.
5. Les entreprises de taille moyenne sont souvent des entreprises familiales.

6. Son nom n'apparaît pas dans l'organigramme.
7. On pense que la fusion aura lieu prochainement.
8. Un commerçant est responsable des dettes de son entreprise.
9. Le rapport annuel a été approuvé à l'unanimité.
10. C'est le P.D.G. d'une S.A. dont les actions sont cotées en bourse.

Exercice N°3

Le texte suivant présente l'entreprise *ARJOMARI ET SES FILIALES*

un appareil logistique
élaboré
le marché
la valeur ajoutée
un groupe
la fabrication
l'innovation
la filiale
le chiffre d'affaires
la transformation
les services commerciaux
la distribution
une gamme
une usine
répartir, réparti
industriel
la technologie
un réseau commercial.

Essayez de compléter ce texte à partir des mots et expressions donnés ci-dessus:

Moyens et Résultats

Arjomari et ses Filiales

Arjomari et ses _____ constituent l'un des plus importants _____ de l'industrie papetière française. Arjomari est le premier exportateur français de papiers avec plus de 35% de son _____ réalisé à l'exportation par ses _____ et ses _____ de vente. Son activité concerne aussi bien la _____ que la _____ et la _____ d'une _____ très étendue de papiers. La fabrication est assurée dans 9 _____ sur l'ensemble du territoire national et spécialisées chacune dans un ou plusieurs domaines. Ces papiers font le plus souvent l'objet de transformations qui augmentent leur _____ et permettent l'obtention de produits plus _____. Parallèlement à son activité _____, Arjomari exerce aussi une importante activité de services, représentée par le commerce de gros de papiers et cartons dont une partie provient de ses propres usines. Cette activité de distribution bénéficie d'un _____ et d'un _____ particulièrement adaptés qui lui permettent d'occuper une place de premier plan sur le marché français. Enfin, un politique de recherche et _____ permet à Arjomari d'être présent dans le monde entier sur le _____ des papiers industriels nécessitant la mise en oeuvre des _____ les plus avancées et répondant aux problèmes les plus variés.

II) Textes juridiques :

Les textes juridiques suivants que nous allons analyser décrivent la passation d'un marché de fournitures de transformateurs de courant, au profit d'une entreprise située à Delhi.

Texte N°1 (Voir Annexe B 1)

Texte français :

ENTRE LES SOUSSIGNES

L'Etablissement Public a caractère industriel et Commercial "X", dont la nature juridique a été transformée aux termes des dispositions du décret du 14 décembre 1991, inscrite au registre de commerce d'Alger sous le numéro dont le siège social est au... représentée par Monsieur X, Sous Directeur des approvisionnements, en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés,

Désigné ci-dessous comme l'Acquéreur,

D'une part

Et

La Société X inscrite au registre de commerce sous le numéro ... du 16/03/1974, dont le siège social est à ..., représentée par Monsieur X en qualité de Vice Président,

Désignée ci-dessous comme le Fournisseur,

D'autre part.

Texte traduit :

BETWEEN THE UNDERSIGNED

The Public Establishment with industrial and commercial characteristics X whose incorporation had been modified according to the terms of the law ... of 14 December 1991, incorporated into the register of Commerce of Algiers under number, whose head office is at ..., represented by Mr. X, Deputy Manager of supplies, by virtue of the powers bestowed on him,

Designated hereafter as the Procurer

On one hand

And,

X, registered with register of commerce under number ... of 16.03.1974 with head office at ..., represented by Mr. X, designated as Vice President,

Referred herafter as the Supplier

On the other.

Le texte traduit ci-dessus dénombre que le traducteur a opéré au niveau des mots. Il a ignoré que la signification du message dépend nécessairement et du choix des mots et de leur agencement. En d'autres termes, le sens que véhiculent les mots du texte, si bien choisis qu'ils soient, ne passera pas si ces mots ne sont pas agencés et articulés d'une certaine façon.

Il a traduit littéralement certains termes, exemples :

- * désignés = designated
au lieu de "Referred to"
- * inscrite au registre = incorporated
au lieu de "registered"
- * l'établissement public = public establishment
au lieu de "Public Sector Undertaking
(PSU)"
- * registre du commerce = register of commerce
au lieu de "Registrar of Commerce"

Les équivalents anglais que nous avons proposé ci-dessus, sont très fréquemment utilisés dans les quotidiens ou documents définissant le statut d'une entreprise.

Nous proposons la version suivante tout en signalant que ce n'est qu'une des versions acceptables -

BETWEEN THE UNDERSIGNED

The industrial and commercial Public Sector Undertaking whose legal status had been modified under the terms of the Law... of 14 December 1991, registered with the Registrar of Commerce of Algiers under number ..., whose head office is at ..., represented by Mr. X, Deputy Manager of supplies, by virtue of the powers vested in him,

Referred to hereinafter as Buyer

On the one hand

And,

X, registered with Registrar of Commerce under number ... of 16.03.1974 with head office at..., represented by Mr. X, as Vice President,

Referred to hereinafter as Supplier

On the other.

Texte N°2 (Voir Annexe B 2)

Texte français :

ARTICLE 3- EXCLUSION DES INTERMEDIAIRES

La loi Algérienne proscriit formellement le recours aux intermédiaires notamment en application de la loi ... du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le Commerce Extérieur.

Aussi le recours et /ou l'intervention d'un intermédiaire, n'agissant pas dans le cadre d'une profession organisée par la loi ou le règlement, sont passibles de peines prévues aux articles 128, 242, 243 du code pénal.

Par l'intermédiaire, au sens du présent marché les parties entendent:

Toute personne physique et morale qui, à l'occasion de la préparation, de la négociation, de la conclusion ou de l'exécution du dit marché intervient sous quelque dénomination que ce soit (courtier, commissionnaire ou assimilé) en vue de prélever d'une façon occulte ou

parasitaire, une commission sur l'opération d'importation sans qu'il y ait de prestation de service conformément aux usages observés en matière de Commerce Extérieur.

Texte traduit :

ARTICLE 3 - EXCLUSION OF INTERMEDIARIES

The Algerian law formally bans taking recourse to intermediaries particularly in application of the law... of 19 July 1988 regarding the exercise of the monopoly of the state on Foreign Trade.

Also recourse to and/ or intervention of an intermediary, not applicable in the framework of an organised profession by the law or the rules are liable to penalty as per articles 128, 242,243 of the penal code.

By "intermediary" in the sense of the contract, we mean :

Any person physically or morally who, at the time of preparation, negotiation, finalisation or executing of the above mentioned contract, intervenes under any designation (broker, agent or similar), in view of taking a commission on the import operation whether is a bidder or parasitary manner, without these being provision for service conforming to current usages in matters of foreign trade.

Après l'analyse du texte original et de sa version traduite, nous voulons commenter certaines parties, surtout du point de vue juridique.

1) La partie "regarding the exercise of the monopoly of the State on Foreign Trade" pourrait être remplacée par "whereby the State exercises a monopoly on Foreign Trade".

2) Ensuite, nous préférons rendre “not applicable in the framework of an organised profession by the law or the rules” par “not operating within the framework of a profession recognized by Law or regulations.”

3) Le traducteur a traduit “les parties (au présent marché)” par “we” qui devient un élément d’ambiguïté, qu’il faut éviter surtout dans un document juridique. Il est toujours mieux d’employer des expressions exactes dans un texte juridique. D’ailleurs l’expression “au sens du ...” du texte original est traduit littéralement par “in the sense of ...” qui nous semble une traduction inappropriée. Nous préférons la traduire “for the purposes of...”

4) L’expression “personne physique et morale” du texte original ne peut se traduire ni par “physical & moral person” ni par “any person physically or morally”. Une telle expression n’existe pas en anglais. Nous devons rendre cette partie par “an individual or body corporate who ...”

5) Alors que les substantifs sont couramment utilisés en français, les anglais préfèrent employer les formes verbales ou “present continuous” (qui correspond au présent de l’indicatif en français). Il nous semble donc souhaitable de remplacer les substantifs du texte traduit, notamment, “préparation, négociation, ...” par present continuous “preparing, negotiating...”.

6) “Quelques dénominations que ce soit” devrait être traduit par “any capacity whatsoever”; le traducteur a laissé tomber ce dernier terme dans

son texte traduit, qui nous paraît assez important du point de vue juridique.

A la lumière des éléments discutés, nous proposons la traduction suivante :

EXCLUSION OF INTERMEDIARIES

The Algerian law formally prohibits recourse to intermediaries, particularly, in terms of the Law... of 19 July 1988 whereby the State exercises a monopoly on Foreign Trade.

Also, recourse to and/or intervention by an intermediary, not operating within the framework of a profession recognized by Law or regulations are liable to penalties as provided under articles 128, 242, 243 of the penal code.

For the purposes of the present contract, the term "intermediary" refers to:

An individual or body corporate who, while preparing, negotiating, finalizing or executing the said contract, intervenes in any capacity, whatsoever, be it broker, agent or similar, with a view to taking a commission on the import operation in a clandestine or parasitatory manner when such service does not conform to practices under Foreign Trade.

Les deux textes juridiques que nous venons d'analyser nous expliquent que, traduire un texte ou un document juridique exige une expérience assez approfondie de la part de traducteur. Ce dernier doit

surtout faire attention aux termes et collocations juridiques. Il faut tenir à l'esprit que la description des réalités et la construction de la phrase diffèrent d'une langue à l'autre. Les textes juridiques anglais comportent des phrases sensiblement différentes des phrases françaises. Par ailleurs, chaque domaine de spécialité dispose de son vocabulaire, pour qualifier avec le plus de précision possible, et ce dans une perspective de certitude scientifique, les notions, les techniques et autres éléments qui lui sont propres. Il serait ainsi intéressant d'avoir recours à l'aide d'un avocat ou d'un étudiant formé en droit, le cas échéant, il peut toujours consulter les quotidiens ou les documents authentiques dans la langue de traduction.

A noter, nous avons pris l'aide de deux étudiantes formées en droit dans l'analyse des textes juridiques ci-dessus.

III) Textes scientifiques et techniques

Texte N°1 (Voir Annexe.C 1)

Le texte suivant fait partie du rapport d'activités de la société Medilink, l'un des principaux fabricants d'ostéodensitomètre et des équipements "doppler" dans le secteur de la médecine.

Texte français :

L'équipe MEDILINK se compose de professionnels expérimentés dans divers domaines de la technologie médicale qui ont uni leur savoir-faire pour développer des produits de haute qualité à des prix très compétitifs. MEDILINK possède une équipe Recherche et Développement intra

muros renforcée par une collaboration étroite avec des organisations telles que l'INSERM et le VNIIMP (Institut Russe de recherche et développement en Electronique Médicale), ainsi que des équipes de recherche de Laboratoires privés.

La formation : un complément indispensable à nos produits

Texte traduit :

MEDILINK's team of specialist have combined for many years their strong experience to develop high quality medical equipments at competitive prices. In a large way, this successful achievement comes from Medilink's in-house R&D dept., reinforced by a tight cooperation with international research institutes such as INSERM (France), VNIMP (Russia) and private laboratories.

Product training is a compulsory plus we bring to our customers.

Bien que les phrases et expressions soulignées dans le texte traduit ne soient pas condamnables en elles-mêmes, ce sont des traductions appauvries qui tendent à détruire la langue d'arrivée. L'absence d'expressions idiomatiques dans le texte d'arrivée peut aboutir à une langue sans racine et artificielle. Comme dit Eugène A Nida "Too often translators are not sufficiently sensitive to the possibilities of idiomatic expressions, and hence the end result is weakening of the figurative force

of the translation, since they do not compensate for loss of certain idioms by the introduction of others.”¹

Ainsi, l’expression, “have combined for many years their strong experience”, est une phrase mal formée qui donnera à l’auditeur/au lecteur l’impression d’une ignorance un peu naïve de la part du traducteur. Il faut noter qu’une langue est souvent plus claire qu’une autre même si elle veut exprimer une même chose”. Le traducteur est donc censé rester fidèle non seulement au texte original mais aussi au texte traduit. Il peut ainsi mieux rendre la phrase originale “ont uni leur savoir-faire” en la traduisant par “have pooled their know-how” qui donne une certaine valeur au texte traduit du point de vue des expressions idiomatiques et de la clarté.

De la même façon les expressions “tight cooperation”, “compulsory plus” utilisées dans le texte traduit, nous semblent hors du commun. Ces expressions incorrectes peuvent choquer un lecteur anglophone qui a l’habitude d’entendre “close cooperation” ou “close links” et non “tight-cooperation”; compulsory product training is an added advantage we bring to our customers, et non “a compulsory plus”.

Texte N°2 (Voir Annexe C 2) :

C’est un texte de la revue Aérospatiale, mensuel bilingue, avec un document original en français et la version traduite en anglais. Le texte

¹ NIDA, Eugene A., *The Theory and Practice of Translation*, p.106, note 1 in DELISLE Jean, *L’Analyse du Discours comme Méthode de Traduction*, Editions de l’Université d’Ottawa, Canada, 1984, p.212.

suyant porte sur l'introduction de la nouvelle version de l'A321 par Airbus Industrie.

Texte français :

Airbus muscle l'A320 allongé

Airbus industrie a lancé fin janvier, une version "musclée" de son A321, le plus grand des appareils de la famille des A320 : c'est l'A321-200, avec une masse maximale autorisée de 93 tonnes (contre 89 + pour le modèle actuel le plus performant). Avec cet avion disponible dans un an et demi, ses utilisateurs bénéficient d'un rayon d'action de 5500 km/3000 nm, soit la traversée sans problème côte est-ouest des Etats-Unis, ou bien en Europe, un Glasgow - Luxor, ou bien encore un Stockholm - Tenerife.)

Texte traduit :

More Sinew for Stretched A320

Late last January Airbus Industrie launched a brawnier version of its A321, the largest of the A320 family. This is the A321-200 with a maximum permissible weight of 93 metric tons (compared to 89 tons for the current highest performing model). Users of this aircraft, which will become available in a year & a half, will have an available range of 5500 kilometers. This makes possible nonstop east-to-west crossings of the United States, or in Europe nonstop flights between Glasgow and Luxor or Stockholm & Tenerife.

Le texte original parle du lancement d'une nouvelle version de l'A321, plus musclée et donc, plus performante. Il est intéressant de noter que "muscle" utilisé dans un sens figuratif dans le texte original a trouvé des équivalences, notamment, "Sinew" et "Brawnier" dans le texte traduit. Cependant, ces équivalences sont utilisées plutôt dans un sens littéral que figuratif. Tandis que "sinew" en pluriel "sinews" et comme adjectif "sinewy" peut signifier un sens figuratif : i) the country's sinews are its roads and railways; ii) the author is known for her sinewy prose style, le terme "brawnier" est utilisé surtout dans un sens (contexte) physique : i) He has brains as well as brawns. ii) He looks brawnier etc.

Le traducteur doit être conscient du fait que chaque langue a sa propre manière de caractériser le signifié qu'elle exprime. Comme dit, Marianne LEDERER, "il arrive que pour une même chose, les termes utilisés par une langue soulignent une caractéristique alors que la deuxième souligne une autre."¹

Il serait donc préférable d'utiliser les expressions " a more powerful version" ou encore "a sinewy version/model" au lieu de "brawnier version".

Prenons maintenant la traduction de la partie "le modèle actuel le plus performant" par "the current highest performing model". Nous préférons utiliser "best" au lieu de "highest" en tenant compte de notre

¹ SELESKOVITCH Danica et LEDERER Marianne, Interpréter pour Traduire, Editions Didier Erudition, Sorbonne, Paris, 1986, p.239.

public - visé : un lecteur anglophone. Nous traduirons ainsi l'expression originale française par "currently the best performing model".

Dans la dernière phrase du texte original "Avec cet avion..." la partie "soit la traversée sans problème côte est-ouest des Etats Unis" est traduite par "non stop east-to-west crossings" qui nous paraît une traduction tronquée du message original. D'après nous, le rédacteur du texte original a utilisé "sans problème" pour mettre l'accent sur l'efficacité du nouveau modèle, qui apparaît plus performant que l'ancienne version. Il est aussi possible que le traducteur a utilisé "non stop" dans le sens du texte original "confortable", "sans obstacle", "sans problème". Mais un lecteur anglophone comprendra "non stop" dans un sens temporel (exemples : a 3 day non-stop journey; it rained non-stop for days etc.) et non descriptif (adj.: confortable). Nous proposons ainsi les solutions suivantes : "Smoother east-west crossings" ou "problem-free crossings."

Revenons au titre du texte original "Airbus muscle l'A320 allongé" traduit par "More Sinew for Stretched A320". Une telle traduction rend le texte d'arrivée, nous semble-t-il, très artificiel, contaminé par l'influence du texte original : "stretched A320" ne dit rien à un locuteur anglais qui a l'habitude d'entendre "stretched arms and legs". Ayant bien compris le vouloir-dire de l'auteur du texte original, nous traduirons le titre original "Airbus muscle l'A320 allongé" par "Airbus': wider range of sinewy A320s."

A partir de cette analyse, nous arrivons à la conclusion que sans une recherche des équivalences terminologiques appropriées, le traducteur peut finir par trouver des équivalences malformées et erronées. Afin d'éviter ces problèmes, le traducteur doit consulter un dictionnaire unilingue, une encyclopédie, en comparant les explications avec l'ensemble du texte. Il se familiarise ainsi avec le sujet traité et avec la terminologie utilisée. Une fois le sujet compris et les termes de la langue maternelle bien cernés, il procède à la formation de phrases dans le texte traduit d'une manière qu'elles soient claires pour son public-visé.

Texte N°3 (Voir annexe C 3)

Le texte suivant décrit les équipements pour l'extension d'Unité Méthanol.

Texte français :

2. Nouveaux Equipements de l'Unité Méthanol

Les nouveaux équipements suivants sont prévus dans le projet.

2.1 *Equipements chaudronnés (four, réacteur, colonne, ballons et bac):*

- *four de chauffage : F211*
- *préréformeur : V211*
- *réacteur de synthèse : V511*
- *séparateur de gaz de synthèse : V311*
- *séparateur de méthanol : V512*
- *ballon d'ammoniac : V312*

2.2 *Echangeurs tubulaires :*

- *réchauffeur d'air de combustion : F212*
- *économiseur : F213*
- *réfrigérant d'ammoniac : H311*
- *réfrigérant de gaz de synthèse : H312*
- *échangeur gaz : H511*
- *relsouilleur : M616*
- *réfrigérant de méthanol : H617*
- *réfrigérant de fuel oil : H618*
- *réfrigérant d'eau : M619*
- *réfrigérant de condeausât : H710*

Texte traduit :

2. *New Equipment for Methanol Unit*

The following new equipment is envisaged in this project.

2.1 *Boiler equipment (furnace, reactor, column, flask and tank):*

- *heating furnace : F211*
- *pre-reformer : V211*
- *synthetic reactor : V511*
- *synthetic gas separator : V311*
- *methanol separator : V512*
- *ammonia flask : V312*

2.2 *Tube type exchangers :*

- *combustion air heater* : F212
- *economiser* : F213
- *amonia cooler* : H311
- *synthetic gas cooler* : H312
- *gas exchanger* : H511
- *reboiler* : H616
- *methanol condenser* : H617
- *fuel oil cooler* : H618
- *water cooler* : H619
- *condensate cooler* : H710

En lisant le texte original, le traducteur est conscient du fait qu'il traduit les termes chimiques qui n'ont souvent qu'un seul sens. Etant donné le fait qu'il a acquis un niveau minimum de connaissance des termes scientifiques (biologiques, chimiques etc.) lors de sa formation écolière/scolaire, il les traduira d'une manière automatique et même littérale grâce à leur nature universelle - à titre d'exemples méthane : méthane, réacteur : reactor, ammoniac : ammonia, gaz: gas etc.

A noter que le terme "réfrigérant" est traduit partout par "cooler". Or, le traducteur a traduit "réfrigérant de méthanol" par "methanol condenser". Nous sommes tout à fait d'accord avec cette traduction car le traducteur a suivi l'approche pragmatique en mettant le terme "condenser" au lieu de "cooler" - ce dernier, terme générique, représente un système de refroidissement, notamment, le refroidissement de l'eau, de l'air, des éléments chimiques etc. Alors que, "condenser" est un terme

plus spécifique, qui fait allusion au système de refroidissement par la vapeur (ici, méthane) en le transformant en liquide. Ayant compris ce principe, il nous semble plus pratique de traduire “réfrigérant de méthanol” par son équivalence appropriée “methanol condenser” et non, “methanol cooler”.

Prenons la partie suivante du même document.

Texte français:

Unité échangeuse d'ions : G750

Addition de résines anioniques aux résines cationiques existantes et remplacement des supports internes.

Texte traduit :

Ion exchange unit : G750

Addition of anionic resins to existing cationic resins and replacement of internal supports.

Après la lecture du texte original, nous étions d'avis qu'il pourrait y avoir une faute de frappe en ce qui concerne “anioniques” traduit par “anionic” et “cationiques” traduit comme “cationic”, car, un profane est plus au fait des termes de bases, notamment, l'anode : électrode positive et la cathode : électrode négative que des termes plus spécialisés comme ceux du texte original. Nous avons donc vérifié, à l'aide d'une encyclopédie et d'un dictionnaire unilingue, si de tels termes existent en chimie. Nous avons ainsi trouvé que l'anion est un ion à charge négative,

qui, dans une électrolyse, se dirige vers l'anode et inversement, le cation, est un ion positif, qui se porte à la cathode, dans l'électrolyse.

Notre objectif de prendre un tel exemple consiste à montrer que le traducteur devra, au cours de son expérience professionnelle, toujours, intégré de nouveaux concepts techniques, voire scientifiques en fonction des textes qu'il sera amené à traduire.

Texte N°4 (Voir Annexe C 4)

Ce texte fait partie d'un magazine scientifique "Facets".

Texte français :

Des autobus plus confortables :

Comment notre bien-être est-il pris en compte dans une enceinte close comme un autobus ou un autocar? Ce confort est souvent fonction de facteurs nombreux et son amélioration en est d'autant plus complexe. Un pas en avant vers une amélioration des conditions de transport en autobus vient d'être accompli grâce à un logiciel de modélisation. Ce modèle a été développé par l'équipe du Centre thermique de l'INSA de Lyon (Unité associée CNRS - Institut national des sciences appliquées)...

Texte traduit :

More comfortable buses :

Comfort in a closed place, like in a bus, is dependent on a number of factors and is therefore a complex problem. However, progress has been made in this direction when a modelling software was developed

recently. This model has been developed by a team from the Thermal Centre of the National Institute of Applied Sciences (INSA) in the city of Lyon.

Il est intéressant de noter que le traducteur a économisé la première partie du texte français “Comment notre bien-être? Ce confort est ... plus complexe”, dans son texte traduit sans changer le sens ou le message du texte original. Par ailleurs, le traducteur a traduit “un logiciel de modélisation” par “modelling software” - modelling en anglais se réfère à un art destiné à l'exposition comme par exemple “clay modelling, architectural modelling ou encore, modelling comme profession d'un mannequin”. Il n'est donc guère utilisé dans un autre sens. Il serait ainsi plus approprié de remplacer “modelling software” par “model software” dans le texte traduit.

Notre attention se porte également sur la traduction “du Centre thermique” par “Thermal Centre”. En anglais une telle expression sonne mal à un locuteur anglais parce que “thermal” (un adj.), veut dire “ce qui produit de la chaleur” et nous avons donc les termes “thermal energy”, “thermal nuclear reactor”, “thermal units” etc. Un centre ne peut être “thermique” en anglais même si l'expression “Centre thermique” existe en français. L'équivalence utilisée en anglais est le terme, “thermodynamics” ou “thermal studies”, qui étudie les relations entre l'énergie thermique par rapport aux autres énergies. Nous préférons donc traduire “centre thermique” par “Centre for thermal studies” au lieu de “Thermal Centre”.

IV) Textes administratifs

Texte N° 1 (Voir Annexe.D 1)

L'extrait de fax ci-dessous émane d'une entreprise française qui souhaite vendre ses produits en Inde et cherche donc un distributeur ou un représentant indien.

Text Français :

Monsieur,

Nous sommes une importante société française de 1200 employés appartenant au Groupe BTR/Sièbe spécialisée dans la production et la commercialisation de matériels de détection des gaz et du contrôle de l'environnement (mesure de poussières et de gaz à l'émission).

Nous sommes à la recherche de distributeurs sur l'Inde ayant une bonne couverture commerciale du marché, une compétence technique afin de pouvoir fournir un service après-vente de nos équipements.

Nous restons à votre disposition pour tout complément d'information.

Recevez, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

X

Division "Détection de Gaz"

Texte traduit :

Dear sir,

As a well known French Company with 1200 employees, we belong to the BTR/Siebe group. We are specialized in manufacturing and marketing gas detection and pollution control equipment, namely, dust monitors and gas detectors.

We are presently looking for distributors in India, with a well established market presence and technical competence to provide after-sales service(s) to our clients for our equipment.

Please do not hesitate to contact us for further details.

Your sincerely,

X

Gas Detection Dept.

Après l'analyse du texte français et de sa version traduite, nous prenons l'exemple de la partie "ayant une bonne couverture commerciale du marché" traduite par "with a well established market presence". Une telle traduction nous explique le fait que traduire, consiste avant tout à saisir le sens à travers la langue. Un traducteur le comprend bien lorsqu'il passe d'un texte à l'autre. Il traduit la phrase en gardant à l'esprit le contexte général du texte à traduire.

Prenons maintenant la dernière partie du fax "Nous restons à votre disposition pour tout compléments d'information". Recevez, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées", traduit par "Please do not

hesitate to contact us for further details. Yours sincerely.” Ces deux derniers énoncés en français ainsi que ceux traduits en anglais indiquent clairement que les langues ne choisissent pas le même aspect et la même structure linguistique pour désigner le même sens. Un français exprime ses salutations par l’intermédiaire de toute une ligne ou série de mots, là où un anglais l’exprime tout simplement en 2 mots, notamment “yours sincerely”. Nous constatons, ici, une certaine économie en passant d’une langue à l’autre. D’ailleurs, il faut aussi tenir compte que toute langue a son propre style épistolaire qu’on est censé respecter.

Texte N°2 (Voir Annexe D 2)

Le texte suivant est tiré d’une présentation de la société ‘SARELEM’ spécialisée dans le secteur des matériels électromécaniques.

Texte français :

Pourquoi Sarelem?

La société SARELEM, filiale commune constituée par BRISSONNEAU & LOTZMARINE, HAEFELY et JEUMONT-SCHNEIDER réunit l’expérience des trois sociétés, dans le domaine de la reconstruction et de la réparation des matériels électromécaniques.

Un but

Par ses connaissances techniques ainsi mises en commun et par ses moyens de production modernes, SARELEM apporte sa contribution à la solution des problèmes concernant les économies, l’amélioration et la

réparation des machines électriques, tournantes et statiques, équipant les producteurs et les utilisateurs d'énergie électrique.

Texte traduit :

Why SARELEM?

Société SARELEM, a joint subsidiary of BRISSONNEAU & LOTZ MARINE, HAEFELY and JEUMONT-SCHNEIDER, unites the experience of the three companies in the fields of rebuilding and repairing electromechanical equipment.

Objective

Thanks to its combined expertise and to its up-to-date production facilities, SARELEM contributes to the solution of problems relating to energy savings and to the maintenance, revamping, improvement and repair of electrical apparatus, both rotating and static, employed by the Producers and User of electrical power.

Après l'analyse de la traduction ci-dessus, nous remarquons que le traducteur n'a pas traduit le terme "Société", qui indique ainsi un procédé d'emprunt. Un traducteur a recours à ce dernier pour garder la couleur locale du texte source ou lorsqu'il n'existe pas d'équivalence en langue cible. Or, le terme "société" est un terme couramment utilisé et traduit par "company/firm" en anglais. D'ailleurs, il n'y a aucune raison de garder le terme français "société" dans le texte anglais car il n'est pas question de retenir la couleur locale du texte original. Le traducteur l'aurait traduit tout simplement par "The company SARELEM" ou encore "SARELEM". Un traducteur n'a pas besoin de tout traduire s'il réussit à

communiquer le sens du texte original, tout en restant fidèle au texte source ainsi qu'au texte cible. Il nous semble redondant de traduire "La Société SARELEM" par "The company SARELEM", parce qu'on sait bien que SARELEM est une société. Un traducteur peut ainsi apporter l'économie dans son texte en évitant de tout traduire. De la même façon, au lieu de traduire "la modification, l'amélioration" par "revamping, improvement" comme dans le texte traduit, un traducteur peut utiliser un seul terme "revamping" qui inclut aussi l'idée d'"amélioration".

Le traducteur a ensuite utilisé l'expression "up-to-date production facilities"; si une de telle traduction n'est pas erronée en soi, il nous semble plus adapté d'utiliser "updated production methods"; afin de la rapprocher de la langue cible.

Enfin, nous préférons traduire "réunit l'expérience des trois sociétés" par "pools together the experience of the three companies".

Texte N°3 (Voir Annexe D 3)

Le texte suivant est extrait d'un manuel de présentation du groupe Sicame.

Texte français :

La société SICAME S.A. créée en 1955, est installée à Pompadour (Corrèze - France). Elle s'est développée pour satisfaire les besoins des grandes entreprises françaises : EDF, France Télécom, SNCF, Aérospatiale, Automobile, Installateurs, et les besoins des grandes

entreprises de transport et de distribution d'énergie électrique dans le monde.

L'innovation, la qualité de ses produits, la diversification de son catalogue et l'implantation de filiales en France et à l'étranger ont permis à SICAME de connaître un succès et un développement sans cesse croissant sur le plan National et International parmi les leaders mondiaux.

Principales fabrications.

- *Accessoires et outillages pour les réseaux de transport et de distribution d'énergie électrique, d'éclairage public, de télécommunications et de télédistribution.*
- *Connectique et outillages pour l'Industrie.*
- *Outillage pour la sécurité dans les travaux électriques.*
- *Galvanisation à chaud et fonderie d'aluminium.*

Texte traduit :

SICAME S.A. was established in 1955 in Pompadour (Corrèze - France). It has grown responding to the needs of the largest french-companies : EDF (electricity), France Télécom, SNCF (railways), Aerospace and Automobile Industries contractors as well as the largest utilities worldwide.

Innovation, product reliability, a comprehensive product portfolio, and subsidiaries in France and overseas, ensure SICAME's continuing

success and growth in both domestic and export markets, and make it one of the leading worldwide companies in its field.

Main products :

- *Accessories and tools for electrical transmission and distribution networks, street lighting, telecommunications and teledistribution.*
- *Connectors and tools for industry.*
- *Safety and live line tools for line construction and maintenance.*
- *Hot dip galvanizing and aluminium castings.*

Dans la traduction du texte original, nous remarquons certains éléments intéressants qui pourraient être très utiles pour un traducteur de métier.

Le traducteur s'est appuyé sur certains procédés de traduction, notamment, l'économie et la particularisation, pour rehausser la qualité du texte traduit. D'une part, il est resté tout à fait conscient de son public visé - il a éclairci certains termes/expressions du texte original dans son texte traduit - et d'autre part, il n'a pas trop adhéré au texte original. Ayant bien compris le vouloir dire du texte original, il l'a transmis d'une manière qui soit compris par le public visé. A noter, au lieu de rendre les noms des grands groupes français, notamment, EDF, France Télécom, SNCF, tels qu'ils existent dans le texte original, il a mis les activités de ces groupes entre parenthèse dans son texte traduit car un lecteur anglophone ne comprendra pas ce qu'est l'EDF (Electricité de France) ou la SNCF (Société Nationale des Chemins de fer Français). Mais dès qu'il

vera EDF (Electricity) ou SNCF (Railways), il comprendra tout de suite qu'EDF est un groupe français actif dans le secteur de l'électricité et ainsi de suite.

Prenons la première partie du texte original "Elle s'est développée pour satisfaire les besoins des grandes entreprises françaises : EDF, France Télécom, SNCF, Aérospatiale, Automobile, Installateurs, et les besoins des grandes entreprises de transport et de distribution d'énergie électrique dans le monde".

C'est une phrase assez longue et complexe pour être traduite à l'identique dans le texte d'arrivée. Les phrases anglaises sont d'habitude plus courtes que les phrases françaises. Un traducteur essaie donc de les couper en deux ou plusieurs phrases lorsqu'il traduit vers l'anglais. Or, dans le texte original ci-dessus, la première partie "Elle s'est développée....." est liée à la deuxième "et les besoins des grandes...". Il semble donc plus pratique de trouver d'autres solutions comme "l'économie, que de couper une telle phrase en deux, ce qui pourrait nuire à sa continuité. Le traducteur l'a bien compris - il a économisé la deuxième partie du texte français "et les besoins des grandes entreprises..." en la rendant par "as well as the largest utilities worldwide" dans son texte traduit.

Vers la fin du texte, nous notons que le traducteur a traduit "Outillage pour la sécurité dans les travaux électriques - une phrase générale - par "safety and live line tools for line construction and maintenance, - une phrase particulière, qui traduit l'approche pragmatique suivie par le traducteur. Comme nous le savons bien, un traducteur est un

communicateur par excellence. Cet exemple en est une preuve car le traducteur s'est efforcé d'entrer dans les détails des activités de l'entreprise à travers l'approche pragmatique afin d'éclaircir certains aspects du texte original.

V) Textes financiers

Les textes suivants sont tirés du rapport annuel du groupe Suez Lyonnaise des Eaux.

Texte N°1 : (Voir Annexe E 1)

Le texte nous parle des résultats financiers du groupe.

Poids du Groupe

<i>(en milliards de francs)</i>	<i>1997</i>	<i>1996 pro forma</i>	<i>Variation %</i>
<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>RBE (EBITDA)</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>Résultat net courant, par du groupe</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>Résultat net, par du groupe</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>

Suez Lyonnaise des Eaux est l'une des premières valeurs de la Bourse de Paris avec une capitalisation boursière de plus de 128 milliards de francs (au 30/04/98). L'action est cotée à Bruxelles, Genève et Luxembourg. A noter que, pour associer ses actionnaires aux résultats de la stratégie de développement, Suez Lyonnaise des Eaux entend appliquer une politique de distribution de l'ordre de 40 à 50% du résultat net consolidé.

Texte traduit :

The group in numbers.

<i>(in FRF billions)</i>	<i>1997</i>	<i>1996 pro forma</i>	<i>Change %</i>
<i>Revenues</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>EBITDA</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>Net current income (group share)</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>
<i>Net income (group share)</i>	<i>x</i>	<i>y</i>	<i>z%</i>

Suez Lyonnaise des Eaux is one of the leading blue chip companies on the Paris Stock Exchange (CAC 40 index of leading french stocks) with a market capitalization exceeding FRF 128 billion (at 04/30/98). The shares are also listed on the stock exchanges in Brussels, Geneva and Luxemburg. Suez Lyonnaise des Eaux wishes to associate its shareholders in the results of the development strategy and will abide by a distribution policy between 40 to 50% of consolidated net income.

Nous remarquons ici que le traducteur a réussi à trouver des équivalents appropriés dans son texte traduit, notamment, résultat net courant - net current income, la Bourse de Paris - Paris Stock Exchange, actionnaires - shareholders... Il est intéressant de noter la traduction de "l'une des premières valeurs de la bourse de Paris" par "One of the leading blue chip companies on the Paris Stock Exchange", où le traducteur s'est efforcé de trouver non seulement un équivalent approprié mais également celui utilisé couramment dans un jargon financier. Un "Blue chip company", dans le marché boursier, signifie une entreprise dont les actions sont considérées comme un investissement sûr.

Par contre, le traducteur a littéralement traduit “Variation %” par “Change %” au lieu de “% Change”.

Nous notons ainsi que pour mieux aborder un sujet financier, il est essentiel pour un traducteur d’être en contact avec l’actualité financière de ses langues de travail, en l’occurrence l’anglais et le français. Par exemple, il nous semble plus approprié de traduire “Poids du Groupe” par “Performance of the Group” (et non pas “Group in numbers”) qui est une expression utilisée plus souvent dans les rapports annuels anglais.

Texte N°2 (Voire Annexe E 2)

Texte français:

Sofinco

La banque Sofinco est un établissement spécialisé sur le marché du crédit à la consommation, sur lequel elle occupe la deuxième place en France. Elle diffuse la gamme complète des produits de crédit (revolving, prêts personnels, prêts affectés...) soit au travers de son réseau d'agences, soit par l'intermédiaire de prescripteurs (concessionnaires automobiles, chaînes de distribution spécialisées).

Texte traduit :

Sofinco

Sofinco Bank specializes in consumer finance. It is the second-largest consumer credit bank in France. It covers the complete range of credit facilities (revolving, personal loans, secured loans) via its network of

agencies or other channels (car distributors, specialized distribution companies).

Le texte traduit ci-dessus nous dévoile le processus de réflexion chez un traducteur qui le place comme un rédacteur et un linguiste de premier ordre. Prenons la traduction de la première partie du texte original :

“La banque Sofinco est un établissement spécialisé place en France.”

Traduction : “Sofinco Bank specializes inin France.”

Après avoir bien compris le message du texte original, le traducteur a condensé dans son texte d'arrivée les idées du texte de départ au travers d'expressions et phrases nettes. Il est resté fidèle au système linguistique français quant au contenu et au système linguistique anglais quant à sa forme. En coupant la phrase originale en deux, il a non seulement condensé mais aussi rehaussé la qualité du texte traduit.

Le traducteur a ensuite utilisé le procédé de “généralisation” en traduisant l'expression “particulière” du texte original - prescripteurs par other channels - car “les channels” dont parle l'auteur sont spécifiés ensuite entre parenthèse, notamment, (concessionnaires automobiles, chaînes de distribution...). Il est aussi intéressant de noter que le traducteur a évité la redondance qu'on trouve dans le texte original - “au travers de”, “par l'intermédiaire de” - en les rendant tout simplement par “via” dans son texte traduit.

Le texte traduit nous semble donc un exemple idéal pour montrer comment la traduction est, parfois, mieux rédigée que l'originale.

VI) Textes informatiques

Les textes suivants sont tirés d'une documentation Business Line 98 qui présente les Modèles Word.

Texte N°1 (Voir Annexe.F 1)

Texte français :

Table Des Matières

1. Introduction

1.1 Objectif

1.2 Remarques préliminaires

2. Généralités

2.1 Définitions

2.1.1. Métamodèle

2.1.2. Signet

2.1.3. Code de Champ

2.3 Macros nécessaires à Business Line

2.3.1. BL Choisir Signets

2.3.2 BL Affiche Signets

2.3.3. BL Cacher Signets

2.4. Personnalisation des format et style des codes de champs.

2.4.1. Formats numériques et dates

2.4.2. Style des champs

Texte traduit :

Contents

1. Introduction

1.1. Objective

1.2. Preliminary remarks

2. Generalities

2.1. Definitions

2.1.1. Metamodel

2.1.2. Signet

2.1.3. Field Code

2.3. Macros required for Business Line

2.3.1. BL choose Signets

2.3.2. BL Display Signets

2.3.3. BL Hide Signets

2.4. Personalisation of the format and style of the field codes

2.4.1 Numerical formats and dates

2.4.2 Style of the fields

Nous avons choisi cette partie du texte original et de sa version traduite surtout pour souligner l'aspect universel de la terminologie informatique. Nous remarquons que la traduction ci-dessus est presque une traduction littérale (des termes originaux) - remarques préliminaire : preliminary remarks, métamodèle : metamodel, Signet : Signet, code de Champ: field code et ainsi de suite. Grâce au système informatique identique et à son caractère visuel, le langage informatique s'uniformise lorsque nous passons d'une langue à une autre (surtout entre langues de la même famille linguistique) ce qui n'est pas le cas avec les autres langages (commercial, juridique, touristique). Prenons l'exemple d'un bilingue* qui a eu sa formation en informatique en anglais. La première fois qu'il utilise un clavier ou un logiciel français, il n'aura aucun problème de compréhension - "Supprimer", il le comprendra par "Delete", "Ajouter" par "Add", "Insérer tableau" par "Insert-table", "gras" par "bold", "Souligner" : "Underline" etc. D'ailleurs le caractère visuel l'aidera à comprendre même des termes/expressions dont il n'a jamais entendu parler.

Il est donc évident à travers cet exemple qu'un traducteur doit posséder un niveau minimum de connaissance de base du système informatique, notamment en matière de matériel ainsi que de logiciels.

* Par bilingue nous entendons un étudiant dont la langue maternelle est l'anglais et qui a appris le français lors de sa formation.

S'il est formé en anglais, il peut très bien saisir le sens des termes français et inversement.

Il existe bien sûr des limitations parce qu'un traducteur n'est pas nécessairement un spécialiste dans le domaine de l'informatique. Un spécialiste d'un domaine particulier n'a pas besoin d'approfondir autre chose que la connaissance de sa propre discipline. Par contre, un traducteur qui aborde maintes disciplines dans sa carrière professionnelle n'a pas besoin d'entrer trop dans le détail d'un sujet particulier.

«Ce qu'il lui faut, c'est la capacité d'acquérir très rapidement des notions très diverses et de repousser celles qu'il vient d'apprendre pour être capable d'acquérir les suivantes.»¹

Texte N°2 (Voire Annexe F 2)

Texte français :

Introduction

1.1. Objectif

Business Line offre une fonction de génération de courrier utilisant les modèles word. L'objectif de ce document est d'être une aide à la création des modèles word utilisables avec Business Line.

¹ op.cit, p.232.

1.2. Remarques préliminaires

Le présent document, relatif aux modèles word, ne reprend pas l'ensemble des règles de constitution d'un modèle word (on se reportera pour cela au manuel de référence de word proposé par Microsoft).

Mais il décrit les actions particulières à mener pour constituer des modèles utilisables par Business Line et donne des conseils pour la génération et l'utilisation de ces modèles.

Texte traduit :

Introduction

1.1 Objective

Business Line offers a function of mail generation using Word models. The objective of this document is to help in the creation of the Word models that can be used with BusinessLine.

1.2. Preliminary remarks

The present document, concerning Word models does not recount the entire rules for constitution of a Word model (it is recommended that for this purpose the reference manuel of Word suggested by Microsoft may be used).

But it describes the specific acts to be performed to constitute some models that can be used by businessLine and gives advice for the generation and utilisation of these models.

Prenons la traduction “BusinessLine offers a function of mail generation using Word models.” Le terme “Generation” est plus souvent utilisé en anglais dans un sens biologique lié à la production, à l'évolution, comme par exemple : female/male generation, the older generation, 1st/2nd generation... Un traducteur doit être conscient du fait que son travail ne consiste pas seulement à faire passer un message d'un texte à l'autre mais aussi et surtout de rendre le texte traduit aussi clair sinon plus clair que l'original. Il doit donc éviter toute ambiguïté qui peut se produire lors de son activité traduisante. Ici, “mail generation” peut créer une ambiguïté parce que dans le contexte informatique, generation signifie l'évolution du système informatique - on considère “les transistors” comme “1st generation computers” et les “PC” comme “4th generation computers”. Nous avons vérifié auprès des étudiants formés en informatique qui ont interprété “mail generation” dans le sens humain du terme. Or, l'expression “génération de courrier” dans le texte original signifie plutôt une fonction de création de courrier à partir des modèles Word. Elle n'a rien à voir avec la génération qui utilise cette facilité. Il est intéressant de noter que les équivalences appropriées de l'expression originale “génération de courrier” résident dans les formes verbales, notamment, “generate/create a mail” et non, dans les substantifs “generation/creation”. Nous recommandons donc d'avoir recours au procédé de “transposition”¹ où le traducteur remplacera une partie du discours de la LD (le nom “génération”) par une autre (le verbe “generate”) dans la LA. Il traduit donc l'énoncé l'original “Business Line

¹ op.cit, p.16.

offre une fonction de génération de courrier utilisant les modèles Word” par “Business Line offers a function to generate mail, using Word models.”

De la même façon, il nous semble plus pratique de remplacer la partie traduite “the generation and utilisation of these models” par “creating and using such models”.

Enfin, prenons le deuxième énoncé du texte original “L’objectif de ce document est d’être une aide à la création des modèles Word utilisables avec BusinessLine”, traduit par “The objective of this document is to help in the creation of the Word models that can be used with BusinessLine”.

Nous remarquons ici qu’un traducteur peut apporter l’économie dans son texte traduit en rehaussant, en même temps, sa qualité - “The objective of this document is to help create Word models that can be used with BusinessLine.”

Notre but, ici, n’est pas d’exposer des faits de grammaire ou de vocabulaire, mais plutôt d’examiner et d’observer le fonctionnement d’une langue par rapport à une autre pour transmettre le message original: cette qualité nous semble indispensable pour un traducteur professionnel.

VII) Texte touristique

Les textes suivants sont tirés d’un document “Les Centres d’attraction Touristique”.

Texte N°1 (Voire Annexe.G 1)

Texte français :

Le quartier "Patershol", tout près du Château des Comtes, se caractérise par le maintien de sa structure moyenâgeuse : le tracé des rues et les constructions de petites dimensions en sont quelques exemples frappants.

On y trouve de nombreuses façades remarquables, quelques bâtiments classés de grande valeur et d'excellents restaurants.

On ne peut certainement pas rater la visite d'une des Abbayes ou Béguinages car ce sont des îlots de paix et de silence dans l'effervescence de la ville.

Une des abbayes les plus impressionnantes de Gand est l'ancien cloître des dominicains : "Het Pand".

Texte anglais :

The "Patershol", a quarter close to the Castle of the Counts is characterized by its well conserved medieval structure as judged by the street patterns and the small scale building development. Next to an impressive number of remarkable façades and a number of valuable classified buildings, the Patershol is also renowned for its excellent restaurants.

The visitor should not forget to stop by one of the Abbeys or Beguinages which constitute islands of peace and quiet in the busy heart of the city.

One of Ghent's most impressive abbeys is the former monastery of Dominicans : "Het Pand".

Après l'analyse du texte traduit, il nous semble important de noter que le traducteur est non seulement resté fidèle au contenu/message du texte de départ mais aussi à son langage. Il a utilisé un style identique à celui du texte original - "structure moyennâgeuse : medieval structure", "tracé des rues : street patterns", "façades remarquables : remarkable façades", "l'effervescence de la ville : the busy heart of the city". Comme nous le savons, le but principal d'un texte touristique, c'est d'attirer les touristes pour vendre ses services; le traducteur devrait donc faire attention au style et au langage du texte original et essayer de créer le même effet dans son texte traduit. Il n'est plus qu'un simple "intermédiaire mais aussi un vendeur. Par contre, il n'est pas nécessaire qu'il adhère trop au texte original, ce qui peut aboutir à une traduction littérale et peut créer parfois des malentendus comme mis en exergue dans l'exemple suivant :

le traducteur a traduit "on y trouve de nombreuses façades..., quelques bâtiments classés de grande valeur et ... restaurants"

par

"Next to an impressive number of ... and a number of valuable classified buildings, the ... restaurants."

A noter que le traducteur a mal compris la partie "quelques bâtiments classés de grande valeur" qui signifie en fait, "des bâtiments connus d'être d'une grande valeur"/des bâtiments connus d'être

magnifiques et non “des bâtiments rangés/placés en catégorie ayant une grande valeur”. Un tel problème de mauvaise compréhension arrive surtout quand on essaie de traduire/lire le texte original mot à mot - en dehors d’un contexte, “classer” aura normalement le sens de “ranger ou placer en catégorie” mais dans le texte français ci-dessus, ”classer quelque chose de grande valeur” a un sens de “considérer quelque chose comme étant splendide/magnifique”. La traduction littérale “valuable classified building” est donc une mauvaise traduction de la phrase originale. Nous recommandons ainsi la traduction suivante :

“With numerous remarkable facades and magnificent buildings, the Patershol is also renowned for its excellent restaurants”, qui non seulement, résout le problème de maltraduction mais aussi rehausse la qualité du texte traduit en évitant la redondance “a number of remarkable facades and a number of valuable classified buildings”.

Texte N°2 (Voire Annexe G 2)°

Texte français :

Autres curiosités

Les deux bâtiments historiques les plus prestigieux de Gand sont le Beffroi et l’Hôtel de Ville.

La tour du Beffrol offre une vue splendide sur la ville. On peut faire une visite guidée de la tour du Beffroi avec son carillon et son musée de cloches.

L'Hôtel de Ville construit partiellement en style gothique et partiellement en style renaissance est la perle du développement architectural gantois. Chacune des salles splendides a sa propre histoire. On y organise régulièrement des visites guidées.

L'église Saint-Nicolas, l'exemple le plus frappant de gothique de la région de l'Escaut a été construite au 13e siècle.

Texte traduit :

Other places of interest

The two most prestigious historical buildings in Ghent are the Belfry and the Town Hall.

From the tower of the Belfry one has a splendid view of the city. The Belfry tower with its carillon and bell museum can be visited with a guide. The Town Hall built partly in a gothic and partly in a renaissance style, is a jewel on the crown of the architectural development of the city of Ghent. Each one of the exquisite halls has its own history. In the Town Hall too, guided tours are regularly organized. St. Nicholas' Church, the best example of Scheldt Gothic to be found in Belgium, was built in the 13th century.

En observant le texte traduit ci-dessus, nous sommes tombé sur des éléments intéressants, comme par exemple, l'usage du 'passif' dans le texte traduit, qui est préféré en anglais.

Voici quelques exemples de la transformation de 'l'actif' en français par le 'passif' en anglais :

(i) on peut faire une visite guidée de la tour du Beffroi avec son carillon et son musée de cloches.

traduction

The Belfry tower with its carillon and bell museum can be visited with a guide.

(ii) on y organise régulièrement des visites guidées

traduction

In the Town Hall too, guided tours are regularly organized.

Le traducteur a ensuite réussi à trouver l'équivalent idiomatique (a jewel on the crown) de l'expression originale ("la perle du développement architectural gantois"); cependant, il a commis une erreur en utilisant "a jewel on the crown", tandis que l'expression correcte serait "the jewel in the crown."

Vers la fin, le traducteur a eu recours au procédé de l'explicitation, ce qui a rendu le texte traduit plus intelligible. La partie, "gothique de la région de l'Escaut" du texte original, s'est éclaircie dans le texte traduit "Scheldt Gothic to be found in Belgium". Un lecteur qui n'aura aucune idée de la localisation de "la région de l'Escaut", serait capable de la trouver dès qu'il verra le mot "Belgique". Une telle traduction nous démontre l'avantage du procédé de l'explicitation.

A partir de l'analyse des textes ci-dessus, nous arrivons à la conclusion que pour traduire un texte touristique, le traducteur doit être

conscient non seulement du message du texte original mais également de son langage. Un texte touristique a normalement un langage très chatoyant afin d'attirer l'attention des touristes. Le traducteur est donc censé reproduire la même impression dans son texte traduit. Son souci n'est plus limité au passage du message d'une langue à l'autre; et le traducteur se pose souvent la question : quels seront les meilleurs moyens possibles pour créer le même effet que celui du texte original auprès du public visé?

VIII) Textes Publicitaires

Les textes suivants font partie du dossier de l'entreprise française "La Maison Edouard PINAUD" spécialisée en produits cosmétiques.

Texte N°1 (Voir Annexe H 1)

Texte français :

EAU DE PORTUGAL

Caractéristiques :- - *ESSENCES D'HESPERIDES* : combat les états de fatigue, renforce et embellit les cheveux tout en leur rendant leur éclat naturel.

- *VITAMINES NATURELLES* : action vivifiante.

Utilisation : - *Verser quelques gouttes et masser le cuir chevelu.*

- *Utiliser après le shampoing ou le matin pour tonifier le cheveu.*
- *Cheveux gras : une fois par jour.*
- *Cheveux secs et normaux : 3 fois par semaine.*

Particularités :

- *Redonne force, vitalité et brillance.*
- *Action tonifiante et nutritive.*
- *Eau de Portugal blanche : convient à tous types de cheveux.*
- *Eau de Portugal bleue : spécial cheveux blancs pour éviter l'aspect grisonnant.*

Texte traduit :

EAU DE PORTUGAL

Characteristics :

- *Enriched with CITRUS ESSENCES to combat-fatigue whilst reinforcing and replenishing the hair and restoring natural radiance.*
- *NATURAL VITAMINS : revitalizing action.*

Directions :

- *Apply a few drops and massage into the scalp.*

- *Use after shampoo or in the morning to tone the hair.*

- *Oily hair : once a day.*

Specific attributes :

- *Strengthens the hair, restores bounce and shine.*

- *Tones and nourishes the hair.*

- *White version : suitable for all hair types.*

- *Blue version : specifically for white hair to add life and colour.*

Le texte original adopte un ton agréable en créant un sentiment de “beauté naturelle” chez le consommateur. Le texte traduit garde ce sentiment.

Nous remarquons que le traducteur a préféré retenir “Eau De Portugal” dans son texte traduit au lieu de la traduire par “Portugal Hair Conditioner”. Comme nous le savons bien, les produits de beauté en provenance de France, l’épicentre de la mode, ont un certain charme pour les consommateurs. Le traducteur a donc gardé le terme français dans son texte traduit pour créer un effet d’exotisme.

Prenons la partie “Essences D’Hesperides : Combat les états de fatigue, renforce et embellit les cheveux tout en leur rendant leur éclat naturel”

traduite par

“Enriched with CITRUS ESSENCES to combat fatigue whilst reinforcing and replenishing the hair and restoring natural radiance.”

Alors que le traducteur a pris soin de rendre le texte original le plus clairement possible en gardant des éléments esthétiques dans la version traduite, il nous semble préférable d'utiliser les verbes “strengthens et replenishes” au lieu de la forme “present continuous” (qui correspond au présent de l'indicatif en français) utilisés dans le texte traduit car les textes publicitaires anglais préfèrent l'usage de la forme verbale en lieu et place de “present continuous”. Nous proposons donc, la traduction suivante : “Enriched with Citrus Essences, it combats fatigue, strengthens and replenishes the hair restoring its natural radiance.”

“Utilisation” dans le texte original peut se traduire soit par “Directions” (qu'on trouve dans le texte traduit) soit par l'expression “How to Use” qu'on trouve très souvent dans les textes publicitaires anglais.

Le traducteur a ensuite rendu “Cheveux secs et normaux” par “Normal, dry hair”. La traduction appropriée, en respectant le génie de l'anglais, serait “Normal to dry hair”.

Il est intéressant enfin de noter que la dernière partie de la traduction “pour éviter l'aspect grisonnant” est traduite par “to add life and colour” - un cas de modulation¹. En utilisant un tel procédé de

¹ op.cit., p.11.

traduction, le traducteur a évité, d'une part, la traduction littérale "to avoid greying of hair" et a accentué, d'autre part, le ton du texte original.

Texte N°2 (Voir Annexe H 2)°

Texte français :

CRAYON A LEVRES HYPOALLERGENIQUE

Tout spécialement conçu pour les lèvres sensibles, la formule hypoallergénique de ce produit en fait le complément idéal de l'ensemble de nos rouges à lèvres. Il constitue pour les lèvres un soin et une beauté réels.

Texte traduit :

HYPOALLERGENIC LIP PENCIL

Especially meant for sensitive lips, this reference through its hypoallergenic formula is the ideal complement of our lipsticks. It constitutes a real beauty care for the lips.

Le traducteur a embelli le texte cible à partir d'expressions nettes et idiomatiques - meant for sensitive lips, a real beauty care etc.

Nous pouvons rapprocher davantage le texte traduit d'un texte publicitaire anglais à partir de la traduction suivante :

"Especially meant for sensitive lips, its hypoallergenic formula makes it an ideal complement to our entire range of lipsticks. It constitutes a real beauty care for the lips."

Les deux textes publicitaires que nous venons d'analyser nous indiquent clairement que ceux-ci, tout comme les textes touristiques, visent à vendre leurs produits. Le langage de ces textes est donc souvent embelli grâce à des éléments exotiques et esthétiques afin d'attirer les consommateurs. Le traducteur doit, par conséquent, garder cet aspect à l'esprit quand il passe d'une langue à l'autre.

IX) Texte social

Le texte suivant est extrait d'un document "Les ressources humaines" qui fait partie du rapport annuel de SUEZ LYONNAISE DES EAUX:

Texte N° 1 (Voir Annexe I 1)

Texte française :

Un dialogue social novateur de qualité

Suez Lyonnaise des Eaux marque sa volonté d'associer l'ensemble des partenaires sociaux à ses réflexions et décisions stratégiques. L'Instance Européenne de Dialogue, créée en 1995, contribue activement à cette réflexion sociale. Des travaux conduits sur la formation, l'apprentissage l'insertion, le temps de travail et la flexibilité des organisations en Europe, ont donné naissance à deux commissions permanentes : "Formation et évolution des métiers" et "Aménagement et réduction du temps de travail."

Suez Lyonnaise des Eaux s'est mobilisé pour :

- accueillir des jeunes en difficulté sociale grâce à des conventions signées avec les entreprises d'insertion ou des collectivités locales (St. Nazaire, Dunberque, Haguenneau, Marseille...)

Texte traduit :

An innovative, high-quality staff management dialogue

Suez Lyonnaise des Eaux places a premium on involving all of its social partners in its strategic thinking and decisions. The European Discussion Forum, established in 1995, actively contributes to this staff-management dialogue. Discussion of training, apprenticeship, programs, work time and organizational flexibility within Europe has led to the establishment of two standing commissions : on "training and changing skills", and on "work time adjustment and reduction."

Suez Lyonnaise des Eaux has made extensive efforts to :

- hire young people with social problems, through agreements signed with employment organizations and local authorities in St. Nazaria, Dunbirk, Hangneneau, Marseille, etc.

Prenons la première partie du texte original et de sa version traduite. Le group, Suez Lyonnaise des Eaux, prend l'initiative d'entretenir de bons rapports avec ses "partenaires sociaux", c'est-à-dire, le rapport entre le personnel et la direction. Il faut noter que le terme "social" utilisé dans le texte original, a un sens contextuel et non, littéral. Le traducteur s'est ainsi trompé en traduisant "partenaires sociaux" littéralement dans son

texte traduit “social partners”, tandis que équivalent approprié sera “unions & management”. D’autres cas de traduction littérale se trouvent dans la traduction de “réflexions” par “thinking”, “le temps de travail” par “work time... Nous remarquons par ailleurs, que certaines parties du texte son maltraduites, surtout, du point de vue du public-visé.

Prenons la traduction du titre du texte original “Un dialogue social novateur de qualité”. Le traducteur a proposé : “An innovative, high-quality staff management dialogue”. Or, l’expression “high quality dialogue” ne se dirait pas en anglais car le substantif dialogue attirerait plutôt des qualificatifs tels que : fruitful, innovative, etc. Pour faire ressortir mieux l’idée qu’il s’agit d’une innovation au niveau de qualité en matière de dialogue avec les partenaires sociaux dont parle le texte, il sied de dire : “Quality innovation in staff management dialogue”.

A la lumière de ces éléments nous proposons la traduction suivante-

Quality innovation in Staff management dialogue

Suez Lyonnaise des Eaux places a premium on involving all its unions & management in the process of strategic dialogue and decisions. The European discussion Forum, estalbished in 1995, actively contributes to this staff management dialogue. Discussions on training, apprenticeship, recruiting, working hours and organizational flexibility within Europe has led to the establishment of two standing committees : one on “training and development of skills”, and another on “planning and reduction of working hours”.

Suez Lyonnaise des Eaux has made extensive efforts to:

- hire young people facing social problems, through agreements signed with employment organizations and local authorities in St. Nazaire, Dunbirk, Hagneneau, Marseille, etc.**

X) Texte agricole

Texte N °(Voir Annexe J 1)

Le texte suivant est tiré de la brochure de l'entreprise "Bonilait Protéines" spécialisée dans les produits laitiers en poudre.

Texte français :

Activité :

Fabrication de matière première et ingrédients laitiers en poudre :

- maigres*
- réengraissés*
- enrichis en protéines*

Texte traduit :

Main activity

Production of dairy

- non-fat*
- fat-filled*
- protein-enriched*

raw materials and ingredients

Etant donné le fait que “matières premières et ingrédients” du texte original peuvent se traduire par un seul terme “ingrédients” dans le texte traduit et “ingrédients laitiers en poudre” semblent signifier plutôt “powdered milk ingredients” et non “dairy ingredients”.

Nous proposons la traduction suivante :

Production of
low fat
high fat
protein enriched
powdered milk ingredients.

Il faut remarquer que nous avons utilisé les expressions “low fat” et “high fat” au lieu de “non-fat” et “fat filled”, qu’on trouve dans le texte traduit, car selon le texte original, l’expression “maigres” n’indique pas un produit “débarassé complètement de sa graisse” mais signifie un produit dont le contenu en “graisse” est réduit; de la même façon “réengraissé” veut dire un produit “dont le contenu en graisse est accru”. Nous avons donc utilisé les expressions “low fat” et “high fat”.

CONCLUSION

Au terme de cette étude il nous semble important de jeter un regard objectif sur notre travail.

Le but principal de cette étude consistait à vérifier certaines hypothèses que nous avons posées au début de ce document, à savoir,

- un apprenti traducteur pourrait mieux débiter ses activités comme traducteur professionnel en suivant une formation universitaire bien étayée par une formation pratique.
- la demande de la traduction porte, d'habitude, sur les types de textes d'entreprise suivants, par ordre décroissant d'importance - commerciaux, juridiques, scientifiques et techniques, administratifs, financiers, informatiques, touristiques, publicitaires, sociaux et agricoles, ce qui est confirmé par les réponses aux questionnaires.
- parmi les différentes approches/méthodes (littérale, scolaire...), l'approche pragmatique nous semble être la plus appropriée pour traduire les textes d'entreprise qui relèvent du domaine d'activités professionnelles, et concernent donc les situations authentiques de communication.

Nous avons réussi à confirmer ces hypothèses à travers la présente étude divisée en 3 chapitres. Récapitulons les étapes de notre projet :

Dans le 1^{er} chapitre, nous avons défini l'entreprise étrangère et discuté ses stratégies d'approche du marché indien. Nous avons ensuite fait une petite présentation de certaines implantations françaises en Inde suivie de l'analyse d'un rapport annuel français et d'un rapport annuel anglais. Tous ces éléments nous ont aidé à étudier les différentes activités d'une entreprise et à identifier par la suite les différents genres de textes d'entreprise qu'un traducteur peut recevoir lors de sa carrière professionnelle. Nous avons consulté des documents authentiques émanant des représentations officielles ainsi que des entités professionnelles. Etudier et discuter ces documents nous étaient donc une expérience pratique qui nous a aidé d'examiner de près le rôle d'une entité professionnelle.

Le 2^{ème} chapitre a porté sur la description de l'approche pragmatique en l'opposant aux autres approches/méthodes. Dans ce chapitre, nous avons justifié notre choix d'adopter l'approche pragmatique pour traduire les textes d'entreprise à partir d'exemples concrets tirés de nos expériences à l'Université ainsi que sur le marché du travail.

Le 3^{ème} chapitre a commencé avec l'analyse des réponses aux questionnaires que nous avons fait parvenir aux traducteurs professionnels à Delhi, Mumbai et Bangalore. Comme indiqué, une telle analyse nous a aidé à confirmer nos hypothèses auprès des traducteurs professionnels expérimentés et par conséquent, de tirer des conclusions appropriées à cette fin. Nous sommes ensuite passé à l'analyse et au commentaire de certains textes illustratifs déjà traduits du français en anglais, ce qui était

le fond de notre travail. Les textes d'entreprise étant toujours ancrés dans une situation réelle de communication, nous avons retenu l'approche pragmatique comme outil d'analyse. Analyser et commenter ces textes traduits était une expérience enrichissante où nous avons consulté non seulement des revues et quotidiens contemporains mais aussi des locuteurs français et anglais, des traducteurs professionnels expérimentés ainsi que des spécialistes de différents domaines d'activités de l'entreprise.

Il importe ici, de se poser la question suivante : "Est-ce que l'approche que nous avons suivie pendant notre recherche, nous a aidé à atteindre notre objectif?"

Les solutions appropriées que nous avons pu apporter en suivant l'approche pragmatique lors de l'analyse des textes traduits dans le 3^{ème} chapitre indiquent bien que notre objectif a été atteint. C'est à travers l'approche pragmatique que nous avons pu proposer les traductions comme "Independent Power Producers (pour traduire *production privée d'électricité*)", "Public Sector Undertaking (pour traduire *l'établissement public*)", "civil/military aircraft market (pour traduire *marché civil militaire*)", etc.

D'ailleurs les différents procédés tels que "l'économie", "l'explicitation", "la particularisation"... que les traducteurs ont utilisé dans les textes que nous venons d'analyser (dans le 3^{ème} chapitre) prouvent qu'ils ont tous suivi l'approche pragmatique pour rendre le message traduit plus clair et intelligible.

Il ne faudra pas perdre de vue les conseils que Marouzeau donne aux traducteurs.

«Le bon traducteur est celui qui cherche, qui se pose des questions, qui, loin de se contenter de ce qu'il a trouvé d'abord, commence par s'en méfier; il est comme le médecin scrupuleux qui, son diagnostic à peine posé, cherche les indices qui pourraient le conduire à le remplacer par un autre mieux fondé. En matière de traduction, on pourrait dire que la 1^{ère} idée n'est jamais la meilleure.»¹

Nous voyons donc qu'à la différence des approches littérales, scolaires, etc. l'approche pragmatique sert au traducteur d'une part, à suivre le contexte de la communication que l'auteur essaie de transmettre à ses lecteurs et d'autre part, à développer le savoir extra-linguistique indispensable à la compréhension d'un message et à sa reformulation.

En conclusion, il ressort de cette analyse des textes d'entreprise que l'approche pragmatique aide le traducteur à renforcer et à élargir sa connaissance du domaine de la traduction. Notre étude n'est qu'un point de départ. Elle peut offrir un terrain de réflexion aux études éventuelles sur la traduction des textes qui relèvent du domaine dit "professionnel".

¹ Cité par GEMAR Jean Claude dans son article *La traduction juridique et son enseignement*, p.53, META , xxiv, 1, Montréal, Canada, 1981.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. DELISLE Jean et WOODSWORTH Judith, Les Traducteurs dans l'Histoire, Editions UNESCO, Ottawa, 1995.
2. DELISLE Jean, L'Analyse du Discours comme Méthode de Traduction, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984.
3. DOUGLAS Robinson, Becoming a Translator, Routledge, London, 1997.
4. HORGUELIN Paul A., Anthologie de la Manière de Traduire, Editions Linguatex, Montréal, 1981.
5. SELESKOVITCH Danica et LEDERER Marianne, Interpréter pour Traduire, Editions Didier Erudition, France, 1986.
6. THOMAS Arlette et FLAMAND Jacques, La Traduction : L'Universitaire et le Praticien, Editions de l'Université d'Ottawa, Canada, 1984.
7. VINAY J.P. et DARBELNET J., Stylistique Comparée du Français et de l'Anglais, Editions Didier, France, 1977.

ARTICLES

1. GEMAR Jean Claude, *La Traduction juridique et son enseignement* in META, XXIV, 1, Montréal, Canada, 1981.
2. MACKAY F. William, *Texte, Contexte et Culture*, in TTR, Volume I, N°1, Québec, Canada, 1988.

REVUES ET DOCUMENTS AUTHENTIQUES

1. Directory of French Firms in India & Nepal, Economics, Trade & Finance Commission, French Embassy in India, 1998.
2. Entry Strategies for Foreign Investors, a document published by the Investment Promotion & Infrastructure Development Cell, Secretariat for Industrial Assistance, Ministry of Industry, Government of India.
3. FACETS, Magazine Scientifique de l'Ambassade de France en Inde, Editions CEDUST, New Delhi, 1996, N°16.
4. Ispat Industries Limited, Annual Report, 1996-97, Publishing Art Printing House, Calcutta.
5. PSA Peugeot Citroën, Rapport Annuel 1997, Réalisation : ALTEDIA SYNELOG; France.
6. Quotidiens : Business Times, Financial Express Economic Times
7. Revue Aérospatiale, Mensuel Bilingue, avril 1999, N°157, Paris,.
8. Suez Lyonnaise des Eaux, Rapport Annuel, juin 1998, Paris.

ENCYCLOPEDIES ET DICTIONNAIRES.

1. Encyclopédie Alphabétique Larousse, Librairie Larousse, 1977.
2. Grand Larousse de la Langue Française.

3. Larousse, Vol.III, Paris, 1966.
4. Le Robert & Collins, Dictionnaire Français/Anglais, Anglais/Français, Editions Harper Collins, Quatrième, Paris, 1995.
5. Oxford, Advanced Learner's dictionary, Fifth Edition, Oxford University Press, 1996.
6. Robert Paul, Le Petit Robert 1, Paris, 1992.

ANNEXES

Energie

• 64 milliards de francs de chiffre d'affaires

• 874 millions de francs de bénéfice (part du Groupe) (+ 57 % par rapport à 1996)

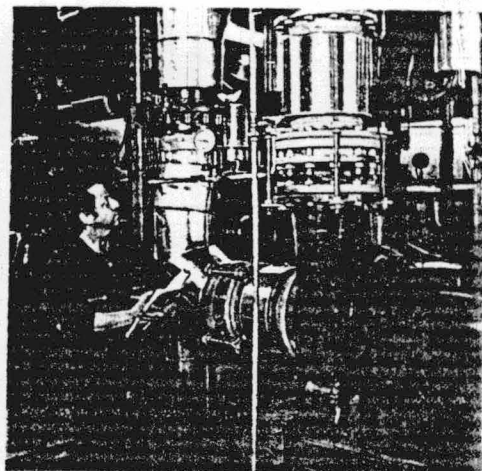
• Plus de 30 000 mégawatts installés

• 100 milliards de m³ de gaz fournis à travers le monde

Avec un chiffre d'affaires de 64 milliards de francs en 1997 (51,5 milliards de francs pour Tractebel), le Groupe Suez Lyonnaise des Eaux occupe une place de premier plan à l'international dans la production privée d'électricité (plus de 30 000 MW de capacité installée) et se trouve au 2^e rang des producteurs d'électricité privés en Europe. Il est n°1 en électricité et transport du gaz en Belgique. Il gère une capacité de transport de gaz de 100 milliards de m³ par an répartie à travers le monde. Le Groupe est leader en France et aux Etats-Unis dans les réseaux de chaleur. Il est un acteur important dans la cogénération.

Le Groupe est bien placé pour profiter de la libéralisation des marchés de l'électricité et du gaz qui se profile en Europe.] Il tire avantage de la grande maîtrise des énergies de plus en plus complémentaires que sont

La cogénération, production combinée de chaleur et d'électricité, une technique de pointe que développent Tractebel et Elvo.



l'électricité et le gaz naturel ainsi que d'une forte expérience dans la remise d'offres internationales dans un environnement compétitif.

Ambitions dans l'énergie

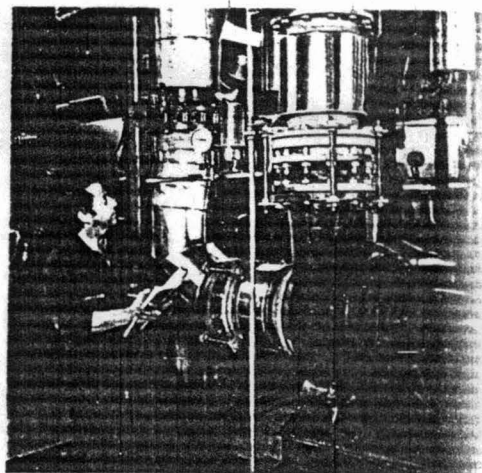
- Augmenter le chiffre d'affaires de 50 % d'ici à 2002.
- Figurer à l'international parmi les premiers opérateurs mondiaux dans la production indépendante et la distribution d'électricité ainsi que la cogénération.
- Tirer parti du mouvement mondial de dérégulation.
- Participer activement au développement du transport et de la distribution du gaz en Europe grâce à une position centrale en Belgique.

Energy

- *FRF 64 billion revenues*
- *FRF 874 million in profits (group share) (up 57% from 1996)*
- *Over 30,000 megawatts installed capacity*
- *Gas transportation capacity of more than 100 billion cubic meters per year*

With revenues of FRF 64 billion in 1997, of which FRF 51.5 billion were generated by Tractebel, the Suez Lyonnaise des Eaux group occupies a leading position worldwide for the private production of electricity (over 30,000 MW installed capacity) and is already the second largest private power producer in Europe. It is N°1 for electricity and gas transportation in Belgium managing a transport capacity of over 100 billion cubic meters per year. The group is market leader in France and in the United States for heating systems management and an important player in the cogeneration market. The group is well positioned to take full advantage of the imminent deregulation of the gas and electricity markets in Europe.] It benefits from the

Cogeneration: combined production of heat and electricity. A leading technology being developed by Tractebel and Elys.



continuing synergy between electricity and natural gas along with an extensive experience in international tenders within a competitive environment.

Our Goals in the Energy Sector

- Increase revenues by 50% by the year 2002.
- Become one of the world's leading operators in independent power production and distribution of electricity as well as in cogeneration.
- Take advantage of the global movement towards deregulation.
- Participate actively in the development of gas transport and distribution in Europe due to a central position in Belgium.

Le Fournisseur sera entièrement responsable de toutes taxes, droits de timbre, patentes et autres taxes dûs à l'extérieur du pays de l'Acquéreur.

9.5- Assurances

Les fournitures livrées en exécution du présent Marché seront entièrement couvertes en monnaie librement convertible contre toute perte ou dommage découlant de leur fabrication ou acquisition, leur emmagasinage et leur livraison de la façon prévue par les Conditions Particulières.

L'Acquéreur demande la livraison CAF des fournitures; le Fournisseur les fera assurer lui-même contre les risques de transport et paiera la prime. Il désignera l'Acquéreur comme bénéficiaire de la police. Une copie du contrat d'assurance nécessaire au dédouanement du matériel sera adressé au client en même temps que les factures.]

9.6 - Contrefaçons et Brevets

Le Fournisseur garantira l'Acquéreur, contre toute réclamation des tiers relative à la contrefaçon ou à l'exploitation non autorisée d'un brevet, d'une marque commerciale ou de droits de création industrielle résultant de l'emploi des fournitures ou d'un de leurs éléments dans le pays de l'Acquéreur.

9.7 - Emballage et Transport

9.7.1- Emballage et protection

Le Fournisseur assurera l'emballage des fournitures de façon à prévenir les avaries et dommages pendant leur transport vers leur destination finale, telle qu'indiquée dans le Marché.] L'emballage devra être suffisamment résistant, en toutes circonstances et à tous égards, à une manutention brutale, à des températures extrêmes, au sel et aux précipitations atmosphériques pendant le voyage et le stockage. Les dimensions et poids des colis tiendront compte, chaque fois que c'est nécessaire de l'éloignement, de la destination finale des colis et de l'absence de moyens de manutention pour colis lourds à toutes les étapes.

L'emballage, le marquage, l'étiquetage externe et la documentation interne des colis seront strictement conformes aux dispositions expressément stipulées à cet égard dans le Marché et en application des dispositions de la Sous Section 3 du cahier des spécifications techniques du cahier des charges ainsi qu'aux instructions ultérieures de l'Acquéreur.

L'Acquéreur peut, sans préjudice des autres recours qu'il tient du marché, notifier par écrit au Fournisseur la résiliation de la totalité ou d'une partie du Marché :

a) si le Fournisseur manque à livrer l'une quelconque ou toutes les fournitures dans le (ou les) délai(s) spécifié(s) dans le marché ou dans l'un quelconque des avenants consentis par l'Acquéreur; ou

b) si le Fournisseur manque à exécuter toute autre de ses obligations au titre du marché ;

Au cas où l'Acquéreur résilie le marché en totalité ou en partie en application des dispositions ci-dessus, il peut procéder à l'acquisition des fournitures semblables à celles qui n'ont pas été livrées, aux conditions et de la façon qui lui semblent convenables. Dans ce cas, le Fournisseur sera responsable vis-à-vis de l'Acquéreur de tout coût supplémentaire qu'aura entraîné cette acquisition.

Cependant, le Fournisseur continuera à exécuter le Marché dans la mesure où il n'est pas résilié.

9.4 Customs duties, Levies and Taxes

The supplier will be entirely responsible for all taxes, stamp duties, patents and other taxes to be paid outside the Buyer's country.

[9.5 Insurances:

Supplies made in execution of the present contract will be fully covered in freely convertible money against any loss or damage resulting out of their manufacture or acquisition, their ware housing and their delivery in the manner provided in the particular conditions.

The buyer calls for CAF delivery of supplies, supplier himself will insure them against shipping risks and will pay the premium. He will designate the buyer as the beneficiary of the policy. A copy of the insurance contract necessary for customs clearance of the goods will be sent to the customer at the same time as the invoices.]

9.6 Imitations and patents : . . .

The supplier will guarantee the purchaser against any third party claim regarding imitation or unauthorised use of patent, trade mark or rights industrial ~~creation~~ ^{design} resulting from the use of the supplies or one of their elements in the Buyer's country.

[9.7 Packing and shipment:

9.7.1 Packing and protection

The Supplier will ensure packing of supplies in a manner to prevent shipwreck and damages during their transportation towards final destination as given in the contract.] Packing should be sufficiently resistant, under all circumstances and in all respects, to rough handling, extreme temperatures, to salt and atmospheric precipitations during transit and storage. Size and weight of packets will be taken into consideration, each time as it is necessary for the removal, from the final destination of packets and the absence of handling devices for heavy packets at all the stages ^{be also considered.}

Packing, marking, outer labelling and internal documentation of packets will strictly conform to the expressedly stated provisions in the Contract and in application of the provisions in sub-section 3 to the technical specifications of the Book of Specifications as well as later instructions of the buyer.

9.7.2 - Despatch and transportation:

The Supplier is to make CAF delivery of supplies upto the ports of discharge as per Article 5 of this contract.

The buyer will be responsible for land shipment of the supplies after delivery at the port of discharge. The supplies made in this contract being CAF, it will not cause any restriction to the Supplier regarding the choice of the shipping co.

Ports of discharge are : ORAN-ALGER-SKIKDA OU' ANNABA

9.8 Force Majeure :

The Supplier will not be subjected to confiscation of Performance Guarantee, or penalties, or cancellation for non execution, if where, his delay in the execution of his services or any other failure to fulfil the obligations incumbent upon him in execution of the contract, is due to a Force majeure. Within the meaning of this clause, "Force majeure" means an event outside the control of the supplier

UPS 3 MD. D'USD POUR PRATT & WHITNEY

UPS A CHOISI LES MOTEURS Pratt & Whitney PW4158 pour équiper sa future flotte d'Airbus A300-600 cargos. UPS, qui exploite actuellement 259 avions, ayant commandé ferme 30 Airbus A300-600 et pris des options pour 45 autres appareils, cette transaction peut rapporter à terme à Pratt & Whitney quelque 3 Md. d'USD. - «Nous nous sommes fixés pour objectif d'exploiter une flotte aérienne à la fois efficace et respectueuse de l'environnement», a expliqué Tom Weldemeyer, président d'UPS Airlines. L'acquisition du nouveau moteur PW4158 nous aidera à remplir notre mission».

Le PW4158, outre ses performances, offre une intensité sonore bien inférieure à la législation américaine sur les nuisances et le taux d'émissions chimiques, le plus faible de sa catégorie. Le premier A300-600F, équipé du PW4158, sera livré à UPS à la mi 2000.

SABENA a pris livraison, le 1er mars à Hambourg, de son premier A321, sur une commande de 34 Airbus (dont 26 A319, 5 A320 et 3 A321), la plus grosse transaction dans l'histoire de la compagnie belge. Equipés de CFM56, les Airbus monocouloirs transporteront, en biclasse, ou classe unique, de 132 à 188 passagers et seront exploités sur ses lignes européennes au départ de Bruxelles.

UN FALCON 2000 de Dassault Aviation a effectué, le 26 janvier, sur l'aéroport international de Weise-



Tessera, en Italie, une approche et un atterrissage de Cat. III(a) en configuration manuelle et en conditions météo minimales (15 m de plafond et visibilité horizontale de 210 m). Cet appareil de démonstration était équipé du collimateur tête haute HGS 2850 de Flight Dynamics, option



A l'épreuve du froid extrême

Un ATR 42-320 a effectué, du 12 au 21 février dernier, des essais par températures très basses, de l'ordre de -50°C, en Yakoutie (Sibérie) afin d'étendre le domaine de certification actuel (-40°C) et d'obtenir la certification russe.

Cette campagne a été menée par une équipe de 11 personnes constituée par des représentants des Essais en vol d'ATR, de responsables des installations essais en vol de la division Airbus, du Bureau d'études, de la direction Industrielle ainsi que du GIE ATR et du CEV (Centre d'essais en vol).

La campagne s'est bien déroulée, bien qu'il ait

fallu aller à Ust-Nera, au nord du pays (près du cercle polaire) pour trouver des températures de -52°C. Après plusieurs immobilisations nocturnes à découvert, dans ces conditions extrêmes de froid, l'avion a eu un comportement parfaitement correct. La prochaine étape sera la venue à Toulouse, durant une semaine, des autorités russes (Aviation Register) pour analyser le rapport d'essais, passer en revue la documentation opérationnelle et le manuel de maintenance adaptés à l'exploitation des avions dans de telles conditions, avant la délivrance de l'extension de certification.

commandée par environ 50% des sociétés clientes.

ATR A LANCE un ambitieux programme de réduction des coûts directs de maintenance sur ses appareils, le but visé étant une nouvelle réduction de 17% avant la mi-2000. Il s'agit d'augmenter pour les modèles 42 et 72 l'intervalle de la visite A à 500 heures de vol, celui du programme de la visite C étant porté à 4000 heures. Le programme se propose de rationaliser et de diminuer le contenu de chaque révision, reflétant l'excellence de la fiabilité des ATR en service, et ceci en liaison avec les opérateurs. Depuis 1995, une première réduction de 16% des coûts de maintenance avait déjà été réalisée.

SR TECHNICS (SWISSAIR), déjà utilisatrice d'un ATEC 5000 pour la maintenance de l'avionique de ses A310, a commandé un ATEC Series 6 d'Aerospatiale pour celle de l'avionique de sa flotte A330. Ce contrat conforte la position mondiale d'Aerospatiale sur le test automatique de nouvelle génération pour l'avionique civile. Mis sur le marché en 1993, 29 bancs tests universels ATEC Series 6 sont en service dans les compagnies.

INDUSTRIE GIFAS

Excellente année 1998

LE PRESIDENT du Groupement français des industries aéronautiques et spatiales (GIFAS), Jean-Paul Béchat, a dressé le 8 mars, devant les présidents des sociétés membres du Groupement et la presse, le bilan de l'activité de l'industrie aéronautique française pour 1998. La reprise confirmée en 1997 s'est poursuivie et le chiffre d'affaires (non consolidé) est en hausse de +9,1% à 161,4 Md. de FRF (24,50 Md. d'€), contre 147,9 Md. de FRF (22,75 Md. d'€) en 1997. Ces excellents résultats obtenus dans le secteur aéronautique et spatial sont principalement dus à la vigueur des exportations, qui ont atteint 109,6 Md. de FRF, en hausse de +15,7% sur 1997 et représentant 81% du CA consolidé, contre 76% en 1997.

C'EST LE MARCHÉ CIVIL qui a progressé le plus, en hausse de

+14,5% (108,1 Md. de FRF). En revanche, le marché national français est en baisse de -1,3%, les compagnies aériennes françaises ayant passé peu de commandes. A l'exportation, le CA civil a progressé de +20,3%, pour atteindre 83,3 Md. de FRF. La progression en 1997 du marché militaire ne s'est pas confirmée en 1998, avec une baisse de -0,5%.

L'industrie spatiale, pour sa part, enregistre une hausse de +4,2%, avec 22,5 Md. de FRF de chiffre d'affaires, par rapport à 1997, principalement due à la forte activité satellites, en hausse de +27,5% sur 1997, plaçant la France dans ce domaine au 1^{er} rang en Europe et au 2^e dans le monde, derrière les Etats-Unis.

COMMANDES : le secteur aéronautique et spatial a enre- ➔

AIR TRANSPORT

ATR HAS INITIATED an ambitious program to cut direct maintenance costs on its aircraft, the target being a further reduction of 17% by mid-2000. In the case of the 42 and 72 models, the goal is to increase the interval between 500-hour A Checks, the interval for C Checks having been increased to 4000 hours. The program seeks to rationalize and diminish the content of each overhaul, reflecting the excellent reliability of ATRs currently in service, achieved through close liaison with operators. Since 1995 an initial reduction of 16% on maintenance costs had already been achieved.

EAGLE AVIATION of Mombasa in Kenya, has acquired two second-hand ATR42-300s from Fortis Aviation Group.

Sustaining Extreme Cold

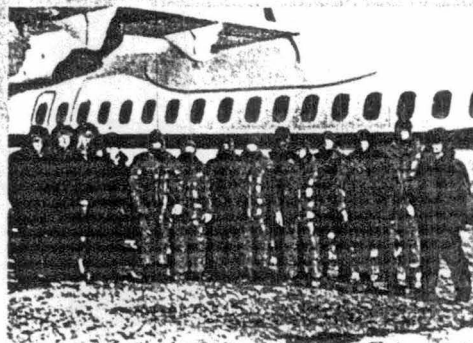
Between February 12 and 21 last, an ATR42-320 was subjected to extremely low temperatures in the region of -50°C in Yakutsk in Siberia, the purpose being to extend the current certification range (down to -40°C) and secure Russian certification.

The tests were conducted by an 11-man team composed of representatives from the ATR flight test department and officials from the flight test facilities of the Airbus division and from the design department, the production department, the ATR consortium and the CEV flight test center.

The tests went satisfactorily, though it was

necessary to travel to Ust-Nera in the north of the country, near the Polar Circle, in order to find temperatures of -52°C. After being left on several occasions uncovered through the night in extreme cold, the ATR subsequently functioned correctly.

For the next stage, Russian authorities from the Aviation Register will travel to Toulouse where they will spend a week analyzing the test report and scrutinizing the revised versions of the operations documentation and maintenance manual for the use of aircraft under such conditions. Delivery of the extended certification should then follow.



INDUSTRY GIFAS

1998: An Excellent Year

ADDRESSING THE PRESIDENTS of its member companies and the press, Jean-Paul Béchat, president of the French association of aerospace industries (GIFAS), took stock of activity by the French aero-

nautical industry in 1998. The economic upturn confirmed in 1997 was maintained, he said, and non-consolidated sales were up 9.1% to 161.4bn francs (24.5bn euros), compared to 147.9bn francs (22.75bn euros)

in 1997. These encouraging figures achieved in the aerospace sector are due mainly to the vigorous export market, which reached 109.6bn francs, up 15.7% on 1997 and representing 81% of the consolidated sales figure, as against 76% in 1997.

THE CIVIL MARKET registered most progress, up 14.5% (108.1bn francs). In contrast,

the French home market went down 1.3%, French airlines having placed few orders. Civil export sales increased by 20.3%, reaching 83.3bn francs. The improvement noted in the military market in 1997 was not confirmed in 1998 which registered a 0.5% drop. The space industry, for its part, registered a 4.2% increase over 1997 with 22.5bn francs of sales, mostly thanks to

revue AEROSPATIALE

Abonnement jeunes / Youth special

soit 3 numéros gratuits par an / 3 issues free per year

PROMOTION !

France & Euro Zone : 26.50 €

France 175 FRF

au lieu de (instead of) 250 FRF

AUTRES PAYS (OTHER COUNTRIES) :

245 FRF/US \$41/CAD \$49/£ 25/37 €

au lieu de (instead of) 350 FRF/

US \$58/CAD \$70/£ 35/53 €

Coupon à découper ou à photocopier, soit une carte de visite, et à retourner à (Return to) Fill out this coupon (or a photocopy) or send it with your card to : 19, boulevard du parc - 92200 Neuilly sur Seine - France.

OUI, je désire profiter de l'offre et m'abonner à la Revue Aérospatiale avec une réduction de 30 %. Ci-joint règlement à l'ordre de la Revue Aérospatiale par : YES, I want to take advantage of your offer of a 30% discount subscription to Revue Aérospatiale. I enclose payment in the order of Revue Aérospatiale by :

Chèque bancaire / Bank check

Chèque postal/Postal check CCP 183012 G Paris

Nom/Name Prénom /First Name

Adresse /Address

Code postal/Zip code Pays/Country

Date Signature :

Joindre obligatoirement une photocopie de la carte d'étudiant. To send with a student card (or a copy of).



→ GIFAS 1998...

strong satellite-related business. The latter was up 27.5% over 1997, making France the top-ranker in Europe and second worldwide behind the United States.]

ORDERS: The aerospace sector registered an increase of 20.6% with 207.3bn francs of sales. For the fourth year in a row, orders have exceeded the sales figure (due to a big increase in Airbus and Falcon sales).

In the military sector, purchases have risen by 41.2% to 74.3bn francs, thanks mainly to the order from the United Arab Emirates. Generally speaking,

the trade balance in this sector makes it one of France's premier industrial sectors. The balance for 1998 is not yet known but was 49bn francs in 1997. For 1999, GIFAS anticipates a fresh increase in the non-consolidated sales figure, which should nudge 170bn francs (26.15bn euros).

The volume of orders can be expected to level off in 1999/2000, however. ■

QATAR AIRWAYS
has selected Messier-Bugatti carbon brakes to equip its sixteen A320s. Worth about \$25m, this contract is the first one to be registered for the new Messier-Bugatti Sepcarb III PLUS brakes.

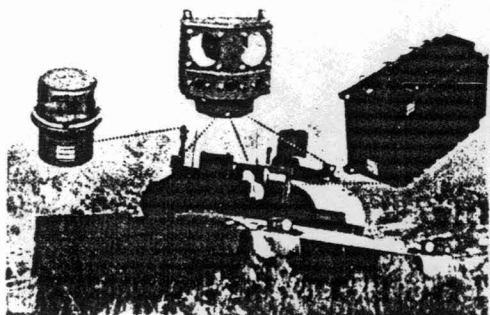
DEFENSE HOT 3 ON THE "HUSARD"

ON MARCH 4 IN POLAND, Euromissile (Aerospatiale/DASA) carried out several test firings of its Hot 3 antitank missile carried on a Husard helicopter, the military derivative of the Sokol, a machine Poland is anxious to export. Two hits on the target were registered while hovering and while moving over the

Nowa Deba test-range, from a maximum range of 4000m. Swidnik, the manufacturer, is cooperating with Euromissile in order to be able to integrate a NATO-approved missile system on its machine. A night firing was also made with a thermal imager mounted on the machine. Poland, which joined NATO on March 12 along with the Czech Republic and Hungary, is adapting its hardware to NATO standards. ■

LAST MARCH GDI

Simulation delivered to GIAT Industries an initial batch of 41 STC combat firing simulators for the Leclerc tank. Another set of 66 STCs will be delivered this year. This hardware is intended both for the French army and export and will be used to provide technical and tactical training for tank crews during regimental field exercises or in combat training centers. Mounted on a turret and coupled to the tank's information system, the STC closely emulates the range and accuracy



characteristics of the tank's weapons/fire control system. The weapon system is employed just as in actual firing situations, the results being available in real time, and recorded for later playback to enable inter-services combat situations to be studied. ■

MBD Switzerland's Air Defense Modernized

MATRA BAE DYNAMICS, a joint subsidiary of the Lagardère and British Aerospace, signed a Swiss Mid-Life Improvement (SWIMLI) contract with the Swiss government to update the Swiss air force Rapier weapons systems. The project, called KAWEST II and worth roughly 500m (75.80m euros), should substantially improve the operational potential of Swiss units thanks to these air defense modernizations. Acquired by Switzerland in 1980, the short-range Rapier defense system already equips nine other armed forces around the world.

SPACE ARIANESPACE FLIGHT 143rd Success in a Row

DURING THE night of February 16/17, Ariespace carried out its first launch of the year and the 43rd successful launch in a row by an Ariane 4. This flight 116 placed in transfer orbits the communications satellites Arabsat 3A (belonging to the Arab League) and Skynet (on behalf of the British Ministry of Defence). This was the 85th Ariane 4 to fly out of the 116 ordered

from European industry. Nine or ten other Ariane 4s and three Ariane 5 launches are planned by Ariespace this year. Flight 117 is scheduled for April 2, using an Ariane 4. The latter will place the Insat 2E satellite in orbit. In mid-March, Ariespace had logged orders to launch 38 large satellites, a cluster of six mobile telecommunication satellites.

2nd Success for Stars

STARSEM, the Franco-Russian company, carried out a second launch of four Globalstar mobile telecommunications satellites on March 15 from the Baikonur cosmodrome in Kazakhstan. The Soyuz launch vehicle lifted off at 04:06hrs, Paris time, and according to plan the four satellites were placed in an orbit at an altitude of 920km, inclined at 52°. Starsem, whose shareholders are Aerospatiale, Ariespace, the Russian space agency RKA and the space complex at Samara, was formed to market and exploit the family of Soyuz launchers. Starsem's first launch took place

on February 9, placing two Globalstar satellites in orbit. In these tasks, the Soyuz is used with the IKAR reigniter stage developed by the space complex and with the satellite dispenser developed by Aerospatiale's plant in Toulouse. The next launches by Starsem will also involve Globalstar satellites. Nos. 3 and 4 being scheduled for April and May. The Starsem, with the two Soyuz launchers, will lift the European Agency's Cluster II satellites.]

A 4 - TEXTE FRANÇAIS

[Ainsi en 1995 le fort développement enregistré par les composants électroniques repose sur trois années de prospérité pour l'électronique grand public. Néanmoins la croissance du secteur des composants électroniques n'est pas seulement tirée par des industries complémentaires telles que l'électronique grand public mais elle est également auto-générée.] Ainsi ce secteur a du simplement répondre aux nouvelles demandes internes entraînées par l'introduction et la généralisation en Inde du "switching system". Ce dernier exigeant une production plus importante d'appareils semi-conducteurs, de résistances, etc.

En outre le secteur de l'électronique a bénéficié de la nouvelle politique d'ouverture économique lancée en 1991 par le gouvernement de Narasima Rao. En effet ce secteur a été des lors considéré comme un secteur prioritaire.

Les changements sont désormais visibles.

[1- Les entreprises n'ont plus besoin de recourir au système de licences à l'exception de compagnies électroniques spécialisées dans le domaine de l'armement et de la production de quatre biens (appartenant à l'électronique grand public) : les cassettes vidéo, les postes de télévisions couleurs, les lecteurs de disques compacts, et les radio cassettes.

2- La plupart des composants électroniques peuvent donc maintenant être importés par une compagnie indienne sans licence d'importations. Il en va de même pour l'importation de bien d'équipements nécessaire à la production pour les entreprises du secteur.

3- En ce qui concerne l'emplacement géographique, il n'existe plus de restrictions à l'installation d'unités électroniques locales.]

[Thus the rapid growth of the electronic component industries in 1995 was possible on account of three good years for consumer electronics. But this was not the only reason. Growth in this sector is also self-generating.] It was simply a case of meeting the growing internal demands generated by the introduction and widespread use of the switching system in India. With this system, the production of semi-conductors and resistances had to be stepped up.

The electronics sector got a further boost with the new policy of economic liberalization launched by the Narasimha Rao government. It was henceforth given the status of a priority sector.

The changes are now visible

- [1. Licenses are no longer required except for electronic companies specializing in arms and four consumer electronic goods: video cassettes, colour televisions, compact disk players and two-in-ones.
2. Most electronic parts can thus be imported by Indian firms without an import license. The same is true for the import of capital goods required for the production of electronic equipment.
3. There are no more geographical restrictions and local electronic units can be set up in any part of the country.]

BI - TEXTE FRANÇAIS

[ENTRE LES SOUSSIGNES :

L'Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial "~~SONELDGA~~", dont la nature juridique a été transformée aux termes des dispositions du décret 91-475 du 14 décembre 1991, inscrite au registre de commerce d'Alger sous le numéro 84 B 411, dont le siège social est au ~~1, Boulevard de la République, Alger~~, représentée par Monsieur ~~Abdelhakim~~, Sous Directeur des approvisionnements, en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés,

Désigné ci-dessous comme l'Acquéreur,

après ⁱⁿ *(jus)*

D'une part,

Et

La Société ~~SONELDGA~~ Ltd inscrite au registre de commerce sous le numéro 7138 du 16/03/1974, dont le siège social est à ~~1, Boulevard de la République, Alger~~, représentée par Monsieur ~~Abdelhakim~~, en qualité de Vice Président.

Désignée ci-dessous comme le Fournisseur,

D'autre part,]

ATTENDU QUE :

- En accord avec les règles de procédure de la Banque Africaine de Développement pour l'acquisition des biens et services, la ~~SONELDGA~~ a lancé en date du 16 juillet 1995, un appel d'offres international pour l'acquisition de Transformateurs de courant, de Contacteurs horaires et d'Horloges de contact (A.O. n° B/13/95/XDK.A/BAD) dans le cadre du projet Electricité IV, qui porte sur le renforcement et l'extension des réseaux de distribution d'électricité ainsi que sur le raccordement de la clientèle en moyenne et basse tension;

- A la suite de l'analyse des offres effectuée par la ~~SONELDGA~~, la Banque Africaine de Développement a autorisé en date du 24 Janvier 1996, la négociation et la signature du marché de fourniture de Transformateurs de courant précités avec le Fournisseur.

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

The Public Establishment with industrial and commercial characteristics "~~SONELGAZ~~" whose incorporation/structure had been modified according to the terms of the law 91-475 of 14 December 1991, incorporated into the register of Commerce of Algiers under number 84 B 411, whose head office is at ~~1, rue de la Liberté, Algiers~~, represented by Mr. ~~Abdelhakim~~, Deputy Manager of supplies, by virtue of the powers bestowed on him.

Designated hereafter as the Procurer

On one hand

And,

~~SONELGAZ~~ registered with register of Commerce under number 7138 of 16-3-1974 with head office at ~~1, rue de la Liberté, Algiers~~, represented by Mr. ~~Abdelhakim~~ designated as Vice President.

Referred hereafter as the Supplier

On the other,]

CONSIDERING THAT :

- In keeping with the rules of procedure of BAD for the acquisition of goods and services, ~~SONELGAZ~~ has launched on 16 July 1995, an international tender for acquiring current transformers, timer switches and timer relays (Tender no.B/13/95/XIK.A/BAD) in the framework of the project Electricite IV, regarding the reinforcement and extension of the electricity distribution network as well as linking medium and low tension network.
- Following the analysis of offers carried ^{out} by ~~SONELGAZ~~, the BAD has authorised on 24 Jan.1996, the negotiation and signing of the contract for the supply of current transformers mentioned above, with the buyer.

IT HAS BEEN DECIDED WHAT FOLLOWS :

ARTICLE 1 - OBJECT OF CONTRACT

The present contract has for object the acquisition of the supply given below :

- 7000 current transformers of which ,
 - 3000 pieces of voltage ratio 100/5 A and
 - 4000 pieces of voltage ratio 200/5 A

ARTICLE 2 - DOCUMENTS OF CONTRACT

The documents which form integral part of the contract are ;

- the present contract and its annexures duly initialled and signed by the parties.
- agreement form
- declaration to be signed
- all constitutive documents of the offer.
- schedule of condition

These documents have a contractual character. In case of contradiction, incompatibility or differences between the clauses, each item is more powerful than its following in the order of the enumeration of the items:

The General conditions of the schedule of conditions will apply in so far as the clauses of particular conditions of the schedule of conditions and those contained in other pages go against it.

ARTICLE 1 - OBJET DU MARCHE

Le présent marché a pour objet l'acquisition de la fourniture ci-après :

7 000 Transformateurs de courant dont,

- 3 000 pièces de rapport de transformation 100/5 A et;
- 4 000 pièces de rapport de transformation 200/5 A

ARTICLE 2 - DOCUMENTS DU MARCHE

Les documents qui font partie intégrante du marché sont :

- Le présent marché et ses annexes dûment paraphé et signé par les parties
- L'acte d'engagement,
- la déclaration à souscrire,
- la lettre de soumission,
- Tous les documents constitutifs de l'offre,
- Le cahier des charges,

Ces documents ont un caractère contractuel. En cas de contradiction, d'incompatibilité ou de divergences entre leurs clauses, chaque item l'emporte sur le suivant dans l'ordre de leur énumération.

Les Conditions Générales du cahier des charges s'appliqueront dans la mesure où les dispositions des Conditions Particulières du cahier des charges et celles contenues dans d'autres pièces n'y font pas dérogation.

ARTICLE 3 - EXCLUSION DES INTERMEDIAIRES

La loi Algérienne proscriit formellement le recours aux intermédiaires notamment en application la loi 88 -29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le Commerce Extérieur .

Aussi le recours et / ou l'intervention d'un intermédiaire, n'agissant pas dans le cadre d'une profession organisée par la loi ou le règlement, sont passibles des peines prévues aux articles 128, 242, 243 du code pénal.

Par l'intermédiaire, au sens du présent marché les parties entendent:

Toute personne physique et morale qui, à l'occasion de la préparation, de la négociation, de la conclusion ou de l'exécution du dit marché intervient sous quelque dénomination que ce soit (courtier, commissionnaire ou assimilé) en vue de prélever d'une façon occulte ou parasitaire, une commission sur l'opération d'importation sans qu'il y ait de prestation de service conformément aux usages observés en matière de Commerce Extérieur.]

Handwritten mark

The Algerian law formally bans taking ^{recourse} to intermediaires, particularly in application of the law 88-29 of 19 July 1988 regarding the exercise of the monopoly of the state on Foreign Trade.

Also recourse to and/ or intervention of an intermediary, not applicable in the framework of an organised profession by the law or the rules are liable to penalty as per articles 128, 242, 243 of the penal code.

By "intermediary" in the sense of the contract, we mean :

Any person physically or morally who, at the time of preparation, negotiation, finalisation or execution of the above mentioned contract, intervenes under any designation (broker, agent or similar), in view of taking a commission on the import operation whether in a bidder or parasitary manner, without these being provision for service conforming to current usages in matters of foreign trade.]

Any person who intervenes outside the legal and statutory framework in the operations bringing into play the Algerian Foreign Trade or discloses information or documents which are liable to harm the interests of the Algerian party in the operations of the Foreign Trade. The provisions of advise, study and assistance which would be necessary during the preparation, conclusion and execution of a contract or a contract of imports can only be done by persons physical or moral acting / working either individually or in the framework of a group of professionals any carrying out directly and in an effective manner their activities in the framework of a profession organised by the law and averaging a remuneration conforming to the legislative and statutory regulations organising the considered profession.

ARTICLE 4 - DEFINITIONS

In the present contract, the following term will be interpreted as follows :

- a) " The contract " signifies the set of contractual pages binding the Procurer and the Supplier, including annexures and appendices and all documents which have been included by way of references.
- b) "The total value of the contract" signifies the contractual amount payable to the supplier for the complete and satisfactory execution of his contractual obligations.
- c) " The supplies" signifies all equipments, machines and/ or other materials that the supplier is bound to deliver to the Procurer in executing the contract.
- d) "Services" mean services related to the delivery of supplies, such as shipment and insurance and all other connected services such as installation, commissioning, provision of tech. assistance, training and any other obligation of the same type from the supplier, stipulated in the contract.
- e) "Buyer" means the individual purchasing the supplies for Sonelgaz.
- f) "Supplier" means the firm delivering the supplies of the contract.
- g) "Bank" refers to ADB..

ARTICLE 5, : Scope of supplies and works (Prestations)

5.1 - The contract is for CAF supply and delivery at discharge ports mentioned by the buyer for the whole supplies which form part of this contract.

Charges of transportation upto discharge point, packing, handling and insurances are of the supplier.

5.2 - Conforming to provisions of particular terms, the supplier can be asked

L'alliance de la fiabilité et de la portabilité

C I - TEXTE FRANÇAIS



SONDES
(2-4-8 MHz)
Puissance
Acoustique

NORME
I.E.C. 1157

D 3000 certifié et homologué en France et dans de nombreux pays.

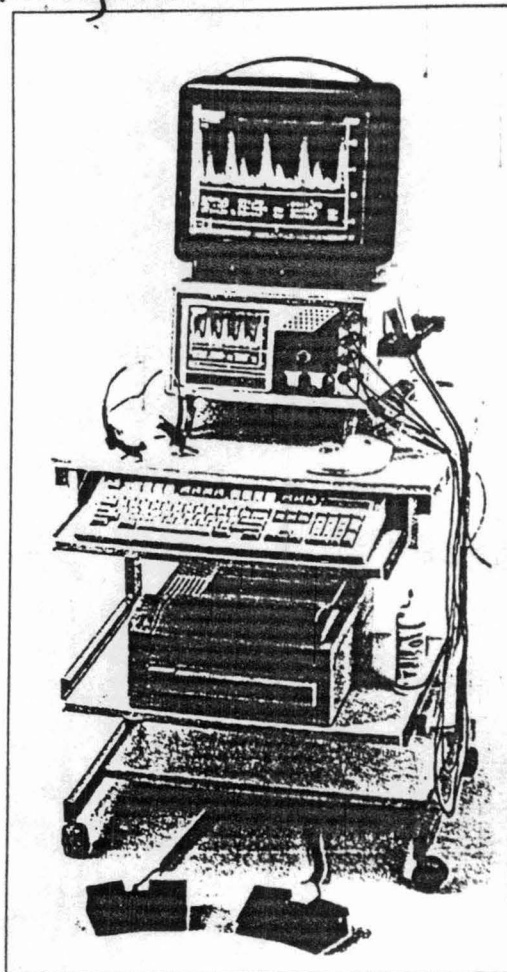
L'équipe MÉDILINK se compose de professionnels expérimentés dans divers domaines de la technologie médicale qui ont uni leur savoir-faire pour développer des produits de haute qualité à des prix très compétitifs. MÉDILINK possède une équipe Recherche et Développement intra muros renforcée par une collaboration étroite avec des organisations telles que l'INSERM et le VNIIMP (Institut Russe de recherche et développement en Électronique Médicale), ainsi que des équipes de recherche de Laboratoires privés.

SAV : une préoccupation permanente

Notre service clients à l'écoute permanente des besoins de nos utilisateurs a été la clé de notre succès commercial au niveau mondial. Une équipe de 8 techniciens est à votre écoute tous les jours de 8 h à 19 h. Mise à disposition d'un appareil de dépannage dans les 24 h sur simple appel téléphonique.

La formation : un complément indispensable à nos produits

MÉDILINK organise des séminaires de formation au Doppler et/ou au Doppler transcrânien dans les plus grands centres spécialisés. Le programme de ces manifestations est disponible sur simple demande.



CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

■ Doppler (pulsé et continu)

- Pulsé : 2 MHz.
- Continu : 4 et 8 MHz.
- Puissance en émission continue : 100 mW/cm² SPTA.
- Puissance en émission pulsée : 5, 10, 30, 50 ou 100 % de 200 mW/cm² SATA.
- Gamme de profondeur Doppler pulsé : 20 à 136 mm.
- Largeur de porte Doppler pulsé : 15 mm (19,8 us), 10 mm (13,3 us) ou 5 mm (6,6 us).
- Filtre de parois : 50, 100, 250 et 500 Hz (-30db).

■ Analyseur de spectre en temps réel

- FFT 256 points.
- Temps d'analyse : 10, 20, 40 et 80 ms.
- Gamme de fréquences : 3, 4, 6, 8, 12, 18, 24, 30, 36 KHz.
- Mémoire de 2400 spectres (24 à 192 secs selon le temps d'analyse).

■ Fonctions informatisées

- Logiciel pour protocoles
- Création et gestion de protocole.
- Mémorisations de données patients et praticiens.
- Mémorisations de spectres (2400).
- Saisie de nouvelles données (nom de courbes, etc.).

Courbes en temps réel

- Fréquence maximum et moyenne.
- Courbe des fréquences d'amplitude moyenne.
- Vitesses instantanées.

Paramètres calculés en temps réel

- Sélection des paramètres à la demande :
S/D - Indice Systole/Diastole
RI - Index de résistance (Pourcelot)
PI - Index de pulsatilité
FS - Fréquence systolique
FD - Fréquence diastolique
Fmin - Fréquence minimum
TAM - Fréquence moyenne
BPM - Fréquence cardiaque
STI - Pourcentage de sténose (Arbeille).
- Moyennage des calculs de 1 à 19 cycles.

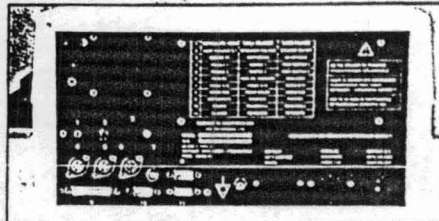
Mémorisation des calculs :

- Tous les calculs peuvent être rappelés en faisant défiler les éléments mémorisés sur l'écran (Scrolling). Il est possible d'accéder au menu et de recalculer tous les index.
- Disque dur type PCMCIA 170 Mo avec logiciel de sortie de spectres en couleur (en option).

■ Accessoires

- Sondes crayon 4 et 8 MHz.
- Sonde 2 MHz TCD.
- Tube de gel ultrasonique.
- Notice d'utilisation.
- Pédale.

■ Sorties



- Reprographie vidéo : noir et blanc (composite 1 V dans 75 ohms BNC) couleur (RGB 1 V dans 9 W "D").
- Imprimante laser : édition automatique jusqu'à 16 courbes ou spectres par page ; édition automatique de 2 écrans consécutifs de la mémoire.
- Imprimante thermique : impression en temps réel ou copie d'écran ; sortie analogique de la courbe max. ou moyenne en temps réel (5 pin DIN).

■ Options

- Clavier, pédale de télécommande, casque stéréo, souris, imprimante laser, reprographie vidéo, imprimante thermique temps réel, moniteur couleur, casque de monitoring TCD, disque dur 170 Mo.

■ Présentation

- Poids : 12 kg.
- Dimensions : 35 x 40 x 20 cm.
- Poignée de transport intégrée.

medilink

80. rue de l'Hortus
34280 Carnon - France
Tél. 67 47 28 07 - Fax 67 47 28 50

LINK

CI - TEXTE TRADUIT

MEDILINK COMPANY PROFILE

1. BACKGROUND

MEDILINK is a French successful manufacturer of bonedensitometer and doppler equipments with its head office based in Southern France nearby the Montpellier Medical Technopole.

MEDILINK's team of specialist have combined for many years their strong experience to develop high quality medical equipments at competitive prices. In a large way, this successful achievement comes from Medilink's in-house R&D dept., reinforced by a tight cooperation with international research institutes such as INSERM (France), VNIMP (Russia) and private laboratories.]

MEDILINK is fully dedicated to accomodating the needs of individual clients. Our permanent focus on customer service along with advanced methods of production and innovative marketing and sales strategy have indeed been the key to our succesful business in the medical field.

As a result, **MEDILINK** has managed to establish in a large scale reliable relations with doctors and specialists in both osteoporosis and doppler fields and to penetrate international markets with distributors in more than 30 countries.

2. PRODUCTS

MEDILINK is involved in the production of small size Doppler devices and provides now a unique range of bonedensitometers including :

OSTEOSPACE

New Ultrasound Bone Scanner.

Developped for and selected by the European Space Agency among international competition to carry out bone denineralization monitoring in outer space conditions.

OSTEOVIEW

New DEXA Forearm Scanner.

Specially featured and designed to provide with maximum reliability in osteoporosis diagnosis, follow up or prediction of hip fracture.

OSTEOCORE

New DEXA Multisite (hip, spine and forearm) Scanner using pencil beam.

With a folding examination table, practical and easy to use, **OSTEOCORE** is developed to meet all practionners's requirements. Based on the latest DEXA technology, it enables a complete osteoporosis diagnosis.

PARIS • BOSTON • MONTPELLIER • MOSCOW

FACTORY ADDRESS : 80, RUE DE L'HORTUS - 34280 CARNON - FRANCE

FAX : 33 (0)4 67 50 47 04 - E-MAIL : INFO@MEDILINK.FR - WEB : HTTP://WWW.MEDILINK.FR

TEL : 33 (0)4 67 50 47 00

TEL : 33 (0)1 30 00 00 00 - FAX : 33 (0)1 30 00 00 00

MEDILINK has also built-up its « winner » image thanks to its ability to penetrate the very competitive Doppler market with a range of systems including :

D3000+ High resolution portable transcranial Doppler

3. SERVICES

[**Product training** is a compulsory plus we bring to our customers] This is why **MEDILINK** organizes training seminars for its Bonedensitometer and Doppler devices in the largest specialized centers in France and Europe. Training are targeted to both end-users and distributors worldwide. The program of seminar dates is available upon request.

After Sales Service is also a permanent focus of **MEDILINK**'s team. With 8 high skilled technicians our customer service is indeed constantly at your disposal to take care of individual needs.

4. VISION

Thanks to its innovative strategy **MEDILINK** aims to become the reference manufacturer in its fields by the end of the century. Performance, quality and reliability remain our priorities in order to always meet customer satisfaction.

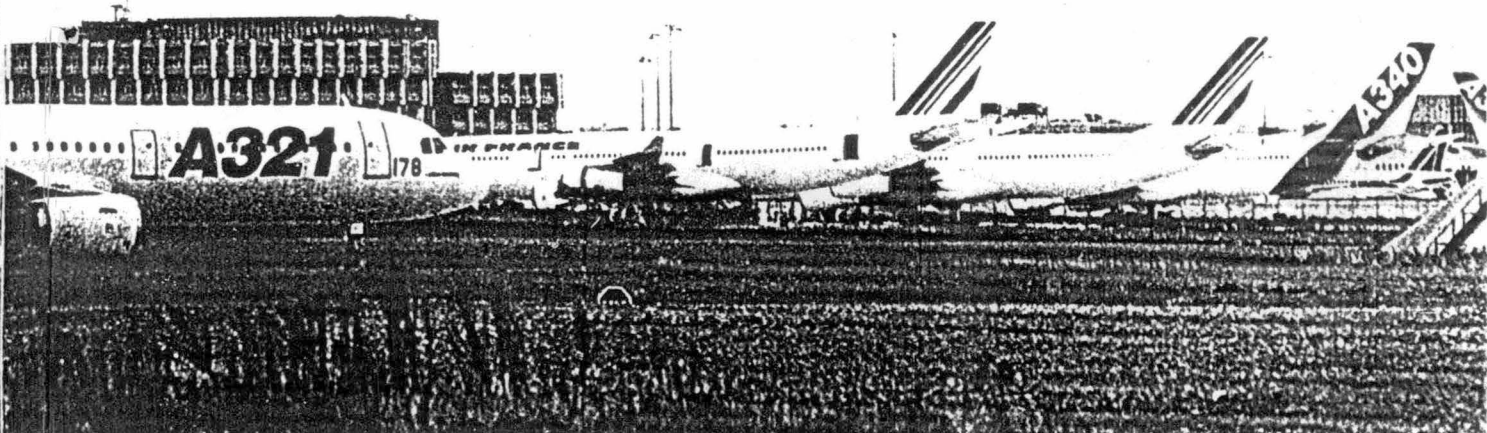
PARIS • BOSTON • MONTPELLIER • MOSCOW

SOLE SALES ADDRESS: SO. RUE DE L'HORTUS - 34280 CARNON - FRANCE

TELEPHONE: 33 (0)4 67 50 47 00 FAX: 33 (0)4 67 50 47 01 E-MAIL: INFO@MEDILINK.FR WEB: HTTP://WWW.MEDILINK.FR

TELEPHONE: 33 (0)4 67 50 47 00

TELEPHONE: 33 (0)4 67 50 47 00 FAX: 33 (0)4 67 50 47 01



Airbus muscle l'A320 allongé

Airbus Industrie a lancé, fin janvier, une version "musclée" de son A321, le plus grand des appareils de la famille des A320 : c'est l'A321-200, avec une masse maximale autorisée de 93 tonnes (contre 89 t pour le modèle actuel le plus performant). Avec cet avion disponible dans un an et demi, ses utilisateurs bénéficient d'un rayon d'action de 5500 km/3000 nm, soit la traversée sans problème côte est-ouest des Etats-Unis, ou bien en Europe, un Glasgow-Luxor, ou bien encore un Stockholm-Tenerife.

L'A321-200 à grand rayon d'action est lancé. La nouvelle version à 93t - qui extérieurement ne se différenciera pas de ses aînées (l'A321-100 de base à 83 t, puis 85 t de masse maximale au décollage ; puis l'A321-200 à 89 t) - pourra désormais emporter de 185 à 220 passagers, selon les aménagements choisis, sur 5560 km/3000nm (contre 5000 km/2700nm pour la dernière version). C'est-à-dire 300 milles nautiques (550 km) de mieux qui permettent à ce best-seller de ne plus être pénalisé, par fort vent de face, sur les traversées transcontinentales aux Etats-Unis, ou de rallier à pleine charge les villes d'Europe du Nord au soleil des Canaries ou d'Egypte.

- « Cette nouvelle version, qui ne demande que très peu de modifications structurales, indique-t-on chez Airbus, va nous permettre de mieux nous affronter aux prochaines versions 737-800/-900 et au 757, en proposant un produit plus performant... »

EN CONFIGURATION charter (220 passagers), les calculs montrent que le nouveau venu sera de 10% plus économique au coût direct par siège (DOC) que le Boeing 757 d'ancienne génération et ceci malgré 10 sièges de moins. Sa communauté (poste de pilotage/systèmes...) avec les autres appareils de la famille, comme son fuselage plus large - donc plus confortable - que le 737 (3,7 m contre 3,43 m), seront ses autres atouts majeurs. De plus, il a un

rayon d'action supérieur de 500 km par rapport au 737-900, dont la certification est prévue en 2000 et qui est configuré avec 177 sièges. Quant aux changements apportés à l'appareil pour augmenter ses masses caractéristiques (MTOW = 93 t ; MLW = 77,8t et MZFW = 73,8t)*, ils comprennent des renforcements structuraux mineurs au niveau des ailes et du train. Il a également fallu adopter de nouveaux pneumatiques et requalifier les freins. L'installation de deux réservoirs en soute à l'arrière - l'installation de l'un d'entre eux est déjà certifiée avec la version A321-200 existante - et des réajustements au niveau des systèmes, notamment ceux d'alarme carburant.

LA CERTIFICATION de ces différents points devrait permettre une mise en service objective milieu de l'an 2000.

- « Différentes compagnies européennes, américaines et chinoises, explique Franck Navallon, Senior Marketing Analyst chez Airbus Industrie, nous ont déjà fait part de leur grand intérêt pour cette version. Nul doute qu'elle va rencontrer aussi un vif succès chez les compagnies de leasing ».

G. P.

(* MTOW = masse maximale au décollage ; MLW = masse maximale à l'atterrissage ; MZFW = masse sans carburant)

COMPARAISON (Comparison)	A321-100 185 à 220	A321-200 185 à 220	737-900 177 à 189
Longueur (Length)	44,5 m		42,1 m
Envergure (Span)	34,1 m		34,3 m
Diamètre extérieur du fuselage (Ext. diameter)	3,96 m		3,73 m
Diamètre intérieur de la cabine (Int. diameter)	3,7 m		3,43 m
Masse maximale au décollage (MTOW)	83 et 85 t	89 et 93 t	79 t
Autonomie maximale (Max. range)	5000 km 185 pax	5559 km 185 pax	5052 km 177 pax

A321-200/

More Sinew for Stretched A320

Late last January Airbus Industrie launched a brawnier version of its A321, the largest of the A320 family. This is the A321-200 with a maximum permissible weight of 93 metric tons (compared to 89 tons for the current highest performing model). Users of this aircraft, which will become available in a year and a half, will have an available range of 5500 kilometers. This makes possible nonstop east-to-west crossings of the United States, or in Europe nonstop flights between Glasgow and Luxor or Stockholm and Tenerife.

The long-range A321-200 has been launched. The new version, which will not differ from its forerunners*, will be able to carry from 185 to 220 passengers (depending on the configuration) over a distance of 5560 km / 3000 nm (compared to 5000 kilometers/2700 nm for the previous version). These extra 300 nautical miles (550 km) mean that this future bestseller will no longer be penalized by strong headwinds during transcontinental flights in the United States, and that it will be able to take a full load of passengers from cities in northern Europe to the sunshine of the Canary Islands or Egypt. Airbus officials have indicated that the new version will require very few structural modifications and will offer a better challenge to the 737-800/-900 and the 757 thanks to its higher performance.

IN A 220-PASSENGER charter configuration, calculations indicate that this newcomer will be 10 percent more economical in per-seat direct operating costs than the older-generation Boeing 757 despite the 10 fewer passengers. Its commonality (cockpit/systems) with the other models in the family, plus a wider - hence more comfortable - fuselage than the 737 (3.7m compared to 3.43m), will be the other major assets. In

addition, it will offer 500 kilometers more range than the 737-900, which will be certificated in a 177-seat configuration in 2000.

Changes designed to increase the maximum weight figures (MTOW=93m-t, MLW=77.8m-t, MZFW=73.8m-t) include minor structural reinforcements to the wings and landing-gear, in conjunction with the adoption of new tires and recertification of the brakes. Other changes have been the installation of two fuel tanks in the baggage hold aft (installation of a single tank has already been certified for the existing A321-200 version), plus system-level adjustments, notably concerning fuel warnings.

CERTIFICATION of these changes should allow entry into service by the target date of mid-2000. Franck Navallon, Senior Marketing Analyst at Airbus Industrie, said that a number of European, American and Chinese carriers had indicated definite interest in the new Airbus, which can be expected to prove no less successful with leasing companies.

G. P.

*The baseline A321-100 at 83 tons, then 85t MTOW; then the A321-200 at 89 tons.



LISTE DES EQUIPEMENTS NOUVEAUX OU MODIFIES
EXTENSION UNITE METHANOL

C 3 - TEXTE FRANÇAIS

1. INTRODUCTION

Les modifications retenues en vue de l'augmentation de la capacité de l'unité méthanol consistent en:

- l'installation de nouveaux équipement
- le remplacement d'équipements existants
- la modifications d'équipements existants
- l'élimination d'équipements existants

L'étude effectuée par l'INGENIEUR ne couvre pas les modifications sur les listes d'équipements électriques (transformateurs, UPS, tableaux, coffres, etc) ainsi que celles sur les armoires, coffrets d'instrumentation et panneaux ou pupitre de contrôle ou d'alarmes.

La liste des équipements électriques et d'instrumentation listés ci-dessus sera établie par l'ENTREPRENEUR D'INGENIERIE lors des études de détail à exécuter par ses soins.

L'INGENIEUR a prévu les modifications suivantes sur la liste des équipements process du méthanol et des utilités.

2.

NOUVEAUX EQUIPEMENTS DE L'UNITE METHANOL

Les nouveaux équipements suivants sont prévus dans le projet.

2.1 Equipements chaudronnés (four, réacteur, colonne, ballons et bacs)

- four de chauffage : F211
- pré-réformeur : V211
- réacteur de synthèse : V511
- colonne de distillation : V612
- séparateur de gaz de synthèse : V311
- séparateur de gaz de synthèse : V410
- séparateur de méthanol : V512
- séparateur de gaz de synthèse : V615
- ballon d'ammoniac : V312
- ballon de flash : V513
- ballon vapeur : V514
- ballon tampon : V611
- ballon de reflux : V614
- bac de méthanol brut : T651

- réchauffeur d'air de combustion : F202
- économiseur : F213
- réfrigérant d'ammoniac : H311
- réfrigérant de gaz de synthèse : H312
- réfrigérant de gaz de synthèse : H411
- réfrigérant de gaz de synthèse : H412
- échangeur gaz/gaz : H511
- condenseur de méthanol : H512
- réchauffeur de démarrage : H513
- rebouilleur à gaz : H613
- rebouilleur : H616
- réfrigérant de méthanol : H617
- réfrigérant de fuel oil : H618
- réfrigérant d'eau : H619
- réfrigérant de condensât : H710
- condenseur du turboalternateur : H902

2.3. Aéro-réfrigérants:

- condenseur : H605/2
- réfrigérant des effluents du réacteur : H510
- condenseur : H615

2.4. Machines tournantes:

- ventilateur d'air de combustion : K201
- turbo-ventilateur d'air de combustion : QK212
- compresseur frigorifique : K311
- compresseurs d'injection du CO₂ : K312
- pompes alimentaires : P614 A/B
- pompes de reflux : P615 A/B
- pompe de recirculation : P617
- turboalternateur : QG912
- pompes de condensât du turboalternateur : P912 A/B
- pompe d'injection de soude P02
- pompe de circulation d'eau P751

S X

POMPE DE REFLUX - P602C

2.5. Equipements divers:

- éjecteur : SM 511
- désurchauffeur de vapeur HP : SM510
- désurchauffeur de vapeur MP : SM512
- crépine de filtration : SM 514 A/B
- crépine de filtration : SM 515 A/B
- silencieux V212 et V213

3. EQUIPEMENTS REMPLACES

Les machines tournantes existantes suivantes sont à remplacer :

- pompes de méthanol brut : P601 A/B
- pompes de méthanol raffiné : P612 A/B

4. EQUIPEMENTS MODIFIES

Les équipements suivants doivent subir des modifications diverses sur l'équipement lui-même ou bien de ses internes :

four de réforming : F201

- remplacement des 60 brûleurs existant à air ambiant induit par de nouveaux brûleurs à air chauffé forcé (les brûleurs sont disposés en 5 rangées de 12 au niveau du plafond du four),
- mise en place de la gaine de distribution de l'air chaud de combustion aux brûleurs,
- mise en place de la nouvelle tuyauterie d'entrée de distribution de gaz de procédé aux tubes du four de réforming,
- remplacement des collecteurs de la colonne de gaz de procédé à la sortie des tubes du four de réforming vers l'échangeur H301 (ce collecteur existant H301.OY est recouvert de réfractaire emprisonné dans un autre tube extérieur en acier au carbone), le schéma du collecteur figure dans l'appendice 1-2
- remplacement du système d'isolation existant de la bonde du four en briques réfractaires par des panneaux de fibres céramiques,
- modification de la gaine fumée à la sortie de la zone de confection pour l'aménagement d'un nouveau caisson en amont du ventilateur F201 dans lequel sera installé le nouvel échangeur F212 de chauffage de l'air de combustion.

Cheminée du four de réforming : S201

Raccordement de la cheminée du four F211 à la cheminée S201 existante.

Dégazeur des condensats de procédé : V751

Remplacement du garnissage existant et modifications de tubulures d'entrée de condensats.

Unité échangeuse d'ions : G750

Addition de résines anioniques aux résines cationiques existantes et remplacement des supports internes.

Flash pot de récupération de condensats de vapeur

Modification du flash pot de récupération de condensats de vapeur et ajout de nouvelles tubulures.

APPENDIX 1-1

LIST OF NEW OR MODIFIED EQUIPMENT
METHANOL UNIT EXTENSION

1. INTRODUCTION

The changes incorporated on account of the increase in the capacity of the methanol unit consist of :

- installation of new equipment
- replacement of existing equipment
- modifications in existing equipment
- removal of existing equipment

The design carried out by the ENGINEER does not cover the changes in the lists of electrical equipment (transformers, UPS, boards, cabinets etc.) as well as those in the panels, instrumentation cabinets, control desks and alarm panels. The list of electrical equipment and instrumentation given above shall be prepared by the ENGINEERING CONTRACTOR during detailed design to be carried out under their responsibility.

The ENGINEER has envisaged the following modifications in the list of methanol process and utility equipment.

2. NEW EQUIPMENT FOR METHANOL UNIT

The following new equipment is envisaged in this project.

2.1 Boiler equipment (furnace, reactor, column, flask and tank) :

- heating furnace : F211
- pre-reformer : V211
- synthetic reactor : V511
- distillation column : V612
- synthetic gas separator : V311
- synthetic gas separator : V410
- methanol separator : V512
- synthetic gas separator : V615
- ammonia flask : V312

- flash flask : V513
- vapour flask : V514
- buffer flask : V611
- reflux flask : V614
- crude methanol tank : T651

2.2 Tube type exchangers :

- combustion air heater : F212
- economiser : F213
- ammonia cooler : H311
- synthetic gas cooler : H312
- synthetic gas cooler : H411
- synthetic gas cooler : H412
- gas/gas exchanger : H511
- methanol condenser : H512
- starting heater : H513
- gas reboiler : H613
- reboiler : H616
- methanol condenser : H617
- fuel oil cooler : H618
- water cooler : H619
- condensate cooler : H710]
- turbogenerator condenser : H912

2.3 Air coolers :

- condenser : H605/2
- reactor effluent cooler : H510
- condenser : 615

2.4 Rotating machines :

- combustion air fan : K211
- combustion air turbofan : QK212
- refrigerating compressor : K311
- CO2 injection compressor
- reflux pump : P602C
- supply pumps : P614 A/B

made of INCOLOY, is covered with refractory that is embedded inside another carbon steel tube); the collector arrangement drawing is given in appendix 1-2.

- replacement of existing insulation system for furnace chamber, made of refractory bricks, with ceramic fibre panels,
- modification in the vapour shaft at the exit of the convection zone for locating a new vessel upstream of fan K201, in which the new heat exchanger F212 for combustion air shall be installed.

Reforming furnace stack : S201

Linking up of furnace stack F211 with the existing S201 stack.

Process condensate degasser : V751

Replacement of existing lining and modifications in condensate intake manifolds.

Ion exchange unit : G750

Addition of anionic resins to existing cationic resins and replacement of internal supports.]

Vapour condensate recovery flash pot

Modifications in the vapour condensate recovery flash pot by addition of new manifolds.

Desulferiser V105

Addition of a Cobalt-Molybdenum catalyser bed.

Synthetic compressor

Modifications in turbine Q401.

5. ELIMINATED EQUIPMENT

Reboiler H 604 for light products separation column V 601 is eliminated from the process.

Des autobus plus confortables

Comment notre bien-être est-il pris en compte dans une enceinte close comme un autobus ou un autocar ? Ce confort est souvent fonction de facteurs nombreux et son amélioration en est d'autant plus complexe. Dans ces véhicules de transport en commun, elle passe, entre autres, par la mise en oeuvre de nouveaux systèmes de chauffage, de climatisation et de ventilation. Un pas en avant vers une amélioration des conditions de transport en autobus vient d'être accompli grâce à un logiciel de modélisation. Il permet de simuler l'évolution temporelle des valeurs moyennes des températures, des humidités relatives, des puissances de chauffage mises en jeu..., dans l'habitacle du véhicule lorsque celui-ci est soumis à des sollicitations (soleil, présence de plus ou moins de passagers, arrêt ou mise en marche de la ventilation ...).

Ce modèle a été développé par l'équipe du Centre thermique de l'INSA de Lyon (unité associée CNRS-Institut national des sciences appliquées) pour le compte de Renault Véhicules Industriels (RVI) Tenjeu, à terme, étant de recourir moins souvent aux tests coûteux en soufflerie, en vraie grandeur, qui mobilisent des moyens techniques importants.

Cet outil de simulation permettra d'étudier, dès la phase de conception, l'impact d'une modification du système de chauffage, de ventilation ou de climatisation aussi bien que l'influence des améliorations apportées par le changement d'un composant de l'enveloppe du véhicule ●

Des composants en silicium/germanium/carbone

Les progrès de l'électronique sont liés au développement de composants de plus en plus rapides. Il semblait, il y a quelques années, que le silicium, malgré sa technologie plus mature et moins coûteuse, ne pourrait concurrencer les semi-conducteurs à base d'arsénure de gallium ou de phosphore d'indium pour réaliser des composants rapides, fonctionnant à des fréquences supérieures à 100 GHz. Or les alliages silicium/germanium ont déjà prouvé qu'ils étaient capables de fournir des transistors très performants. Mais il persistait une difficulté dans l'élaboration de couches cristallines de silicium/germanium de bonne qualité sur un substrat de silicium. En effet, l'atome de germanium étant plus gros que l'atome de silicium et les dimensions des mailles cristallines des composés silicium/germanium et du silicium étant différentes, des couches de plus de quelques dixièmes de micron d'épaisseur ne peuvent être obtenues sans que des dislocations apparaissent.

Les chercheurs de l'Institut d'électronique fondamentale (unité associée CNRS-Université Paris-Sud), en collaboration avec ceux du Centre national d'études des télécommunications, Meylan, ont montré que l'addition de carbone (atome plus petit que le silicium) permet de compenser les déformations induites par le germanium, et d'obtenir des couches de composés ternaires silicium/germanium/carbone (SiGeC) de bonne qualité cristallographique.

Les composés SiGeC offrent donc la possibilité de concevoir une grande variété de dispositifs électroniques, en particulier des transistors plus rapides et moins chers pour l'électronique numérique. Ils trouvent également des applications en opto-électronique, par exemple dans le domaine des télécommunications par fibre optique ●

Un thermomètre micro-ondes

Les chercheurs de l'Institut d'électronique et de micro-électronique du Nord (LEMN), unité mixte de recherche CNRS - Université Lille 1, viennent de développer un dispositif capable de détecter, sans contact, la température régnant en profondeur dans un matériau.

Ce capteur est constitué d'un circuit intégré et d'une antenne de quelques centimètres carrés qui capte le rayonnement électromagnétique micro-ondes émis par les couches internes du matériau, proportionnel à sa température. Les progrès réalisés dans le domaine des circuits intégrés hyperfréquences monolithiques sur AsGa permettent aujourd'hui d'envisager la fabrication de ces radiomètres.

La mesure de température d'un corps chauffé n'est pas toujours réalisable. Même lorsqu'on peut y appliquer un thermomètre, ce qui n'est pas toujours le cas, cette mesure ne fournit pas la température régnant en profondeur.

Cette technologie "révolutionnaire" trouvera des applications multiples comme le contrôle de la teneur en eau d'un matériau, la mesure du niveau d'un réservoir, la détection de présence, etc. Elle intéressera des domaines très divers, par exemple le médical, l'industrie textile ou encore l'agroalimentaire ●

De nouveaux lasers détecteurs de pollution

Comme tous les gaz, les polluants de l'atmosphère absorbent la lumière à des longueurs d'onde déterminées. Ce phénomène physique est exploité en laboratoire pour détecter, identifier et mesurer des traces de polluants. La lumière utilisée provient de lasers semi-conducteurs dont on peut faire varier la longueur d'onde, à base de sels de plomb. A l'heure actuelle, ces lasers ont l'inconvénient de fonctionner à très basse température, ce qui rend les équipements coûteux, fragiles et difficilement transportables sur le terrain. L'équipe de Micro-optoélectronique (EM2), unité associée CNRS-Université Montpellier 2, est la seule équipe européenne à développer une nouvelle génération de lasers semi-conducteurs, adaptés à la détection de certains polluants et fonctionnant à température ambiante.

Ces recherches sont soutenues par la Direction de la Recherche et de la Technologie (DRET), Gaz de France et la Communauté européenne dans le cadre du programme COPERNICUS, avec comme pays partenaires la Russie, la Pologne, la République Tchèque et l'Allemagne. Capables de déceler les principaux gaz polluants de l'atmosphère, tels que le monoxyde d'azote, le méthane, ou encore l'oxyde de carbone, ces nouveaux lasers permettront la réalisation de détecteurs de pollution sensibles, sélectifs, transportables et de faible coût. La réalisation des premiers prototypes est envisagée dans un délai de deux ans et on peut imaginer que les applications de ce futur anti-pollution seront nombreuses et intéresseront aussi bien le domaine de l'industrie (par exemple les constructeurs automobiles) que le domaine public (fuites de gaz, pollution atmosphérique...) ●

More comfortable buses

Comfort in a closed place, like in a bus, is dependent on a number of factors and is therefore a complex problem. It is further complicated with the introduction of new systems such as heating, airconditioning and ventilation. However, progress has been made in this direction when a modelling software was developed recently. It helps in simulating the changes in the average values of temperature, relative humidity, heating, etc. at different times in the bus depending on changes brought about by the sun, the number of passengers, running of fans, etc.

This model has been developed by a team from the Thermal Centre of the National Institute of Applied Sciences (INSA) in the city of Lyon for Renault Industrial vehicles. The research was undertaken to preempt the possibility of conducting expensive tests ever so often involving considerable technical means.

This simulation tool will make it possible to study, right from the design stage, the impact of a change in the heating system, ventilation or airconditioning as well as the influence of the improvements made by changing a component of the vehicle cover •

Better performing transistors

Advances in the field of electronics are related to the development of faster components. A few years ago, it seemed that silicon, despite its more advanced and less expensive technology, would not be able to compete with gallium arsenide or indium phosphide semi-conductors for faster components that run frequencies greater than 100 Ghz. Soon, silicon/germanium proved their capability as highly performing transistors. However, there was one problem in developing crystalline layers of good quality silicon/germanium on a silicon substrate. The germanium atom being bigger than the silicon atom and the dimensions of the crystalline link of silicon/germanium components and silicon being different, layers measuring more than a few tenths of a micron in thickness cannot be obtained without there being a few dislocations.

Scientists of the Institute of Fundamental Electronics (combined unit of CNRS and University Paris-Sud) in collaboration with their peers from the French Centre for Telecommunications Studies (CNET) in Meylan, showed that by adding carbon, whose atoms are smaller than those of silicon, it is possible to make up for the deformations formed by germanium and obtain layers of silicon/germanium/carbon (SiGeC) compounds with a good crystallographic quality.

SiGeC compounds thus open the way for a variety of electronic devices, particularly faster and less expensive transistors that can be used in digital electronics. They can also be used in optoelectronics like fibre optics telecommunications • •

Microwave thermometer

Scientists from the Institute of Electronics and Microelectronics (IEMN), combined unit of CNRS and Université Lille I, developed a device that can detect the temperature inside a material without there being any contact.

This sensor is made of an integrated circuit and an antenna measuring a few square centimetres. It catches microwave electromagnetic radiation emitted by the internal layers of a material in proportion to its temperature. The progress made in the field of monolithic hyperfrequency integrated circuits on

Gallium Arsenide (AsGa) has today made the manufacture of these radiometers into a reality.

Measuring the temperature of a heated body is not always possible. Even when a thermometer is used, one does not obtain the temperature deep inside the material.

This "revolutionary" product can be used in checking the water content in a material, the level of a tank, etc. It concerns a variety of fields like medicine, textiles and agro-foods •

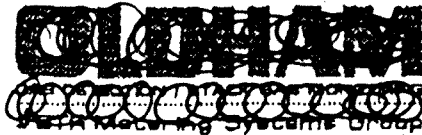
Laser detectors of pollution

Like all gases, the pollutants of the atmosphere absorb light at certain wave lengths. This phenomenon is exploited in the laboratory to detect, identify and measure traces of pollutants. The light used comes from semi-conducting lasers whose wavelength can be varied with lead salt. But, these lasers have a drawback: they function at very low temperatures. This makes the equipment expensive, fragile and difficult to transport on to the field.

A team from Micro-optoelectronics (EM2) in Montpellier was the first in Europe to develop a new generation of semi-conducting lasers that are suited to detecting certain pollutants. They function at ambient temperatures.

This research programme was supported by the Technical Studies Department of the French Army (DRET) and the European Community as part of the Copernicus programme. The partnering countries included Russia, Poland, Czech Republic and Germany. These new lasers can detect main pollutant gases in the atmosphere such as nitrogen monoxide, methane or carbon oxide. Using this feature, it is possible to manufacture detectors that are sensitive, selective, easily transportable and less expensive.

Evidently, the potential applications of these detectors are innumerable and will interest industries like the automobile industry, as also the general public (gas leakages, atmospheric pollution etc.) •



Rue Alexander Fleming - Z.I. Est - B.P. 962 - 62033 ARRAS Cedex

Tel: ~~33 3 21 80 25 16~~ Fax: ~~33 3 21 80 25 76~~

E-mail: ~~contact.gaz@oltchim.france.fr~~

~~asophie.lesage@oltchim.france.fr~~

WEB: ~~http://www.oltchim.france.fr~~

no

To : PEE	Attn : M. J. C. ROUSSEAU
Y/ ref :	Dated:
Date : 18 février 1999	O/ ref.: 3414
	Pages : 1

Monsieur,

code de banque

Nous sommes une importante société française de 1 200 employés appartenant au Group BTR/Siebe spécialisée dans la production et la commercialisation de matériels de détection des gaz et du contrôle de l'environnement (mesure de poussières & de gaz à l'émission).

distributeurs & gas detect

*gas detect & pollution control equip.
(environment control)*

Nous sommes à la recherche de distributeurs sur l'Inde ayant une bonne couverture commerciale du marché, une compétence technique afin de pouvoir fournir un service après-vente de nos équipements.

Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir nous communiquer la liste des fabricants ou distributeurs :

analyseurs *gas emission measurement instr.*
- de systèmes d'analyse et mesure de paramètres gaz à l'émission.

ou toute autre société que vous pensez être susceptible de nous représenter.

Nous restons à votre disposition pour tout complément d'information.
Recevez, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.



Division "Détection de Gaz"

P.S. : Vous expédions ce jour par courrier documentations commerciales en langue anglaise.

D1 - TEXTE TRADUIT

Dear Sir,

As a well-known French Company with 1200 employees, we belong to the BTR/Siebe Group. We are specialized in manufacturing and marketing gas detection and pollution control equipment, namely, dust monitors and gas detectors.

We are presently looking for distributors in India, with a well-established market presence and technical competence to provide after sales services to our clients for our equipment.

We would be grateful if you could send us a list of manufacturers or distributors of:

- analyzers and measuring instruments for gas emissions, or any such company, which would be interested in representing us in the Indian-market.

Please do not hesitate to contact us for further details.

Yours Sincerely,

X
Gas Detection Dept.

PS: You will be receiving shortly our product catalogue in English.

UN PROGRES DANS LA MAINTENANCE ELECTROMECHANIQUE

TEXTE FRANÇAIS

POURQUOI SARELEM ?

La Société SARELEM, filiale commune constituée par BRISSONNEAU & LOTZ MARINE, HAEFELY et JEUMONT-SCHNEIDER réunit l'expérience des trois sociétés; dans le domaine de la reconstruction et de la réparation des matériels électromécaniques.

UN BUT

Par ses connaissances techniques ainsi mises en commun et par ses moyens de production modernes, SARELEM apporte sa contribution à la solution des problèmes concernant les économies d'énergie, la maintenance, la modification, l'amélioration et la réparation des machines électriques, tournantes et statiques, équipant les Producteurs et les Utilisateurs d'énergie électrique.

DES ETUDES

Toutes modifications, reconstructions, améliorations, entretien, contrôle, essais ou réparations de machines électriques tournantes et statiques, sans limite supérieure en ce qui concerne les caractéristiques et les dimensions.

DES PROCEDES

Isolation continue en classe F et H pour les enroulements de machines tournantes répondant aux normes les plus sévères.

Dans les applications, ces isolations sont polymérisées avant ou après montage. Elles peuvent être également mises en œuvre suivant le procédé «imprégnation globale».

DES PRESTATIONS

Un programme très large de prestations est proposé, allant des alternateurs de tous types et de toutes puissances en passant par l'ensemble des génératrices, moteurs et transformateurs, jusqu'à la réalisation d'essais et de contrôles sur place.

A STEP AHEAD IN ELECTROMECHANICAL MAINTENANCE

TEXTE TRADUIT

WHY SARELEM ?

Société SARELEM, a joint subsidiary of BRISSONNEAU & LOTZ MARINE, HAEFELY and JEUMONT-SCHNEIDER, unites the experience of the three companies in the fields of rebuilding and repairing electromechanical equipment.

OBJECTIVE

Thanks to its combined expertise and to its up-to-date production facilities, SARELEM contributes to the solution of problems relating to energy savings and to the maintenance, revamping, improvement and repair of electrical apparatus, both rotating and static, employed by the Producers and Users of electrical power.

DESIGN STUDIES

Concerning all modifications, rebuilding, improvement, maintenance, inspection and testing or repair of electrical rotating and static apparatus with no upper limit regarding characteristics and sizes.

PROCESSES

Continuous class F and H insulation for the windings of rotating machines complying with the most stringent standards.

Depending on the application, this insulation is polymerized before or after mounting. It can also be carried out in accordance with the «post impregnation» process.

SERVICES

A very wide range of services is offered concerning generators, motors and transformers of all types and ratings, as well as the performance of inspection and testing on site.

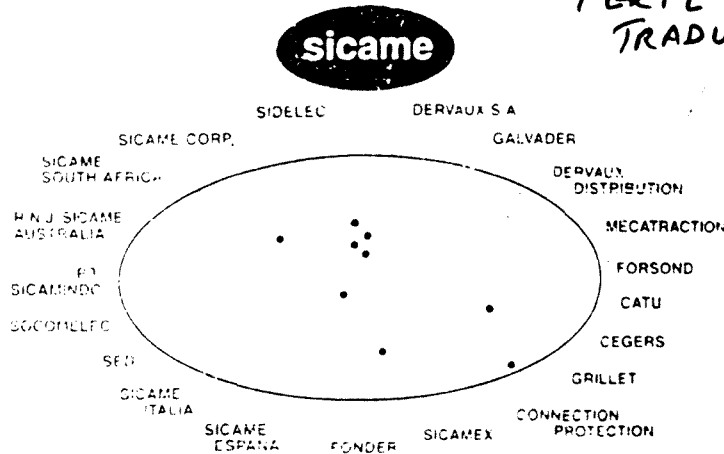
Le groupe sicame



Des entreprises au service des hommes dans le monde

Companies worldwide at the service of mankind
Empresas al servicio de los hombres en el mundo

شركات في خدمة الإنسان في العالم



TEXTE TRADUIT

TEXTE FRANÇAIS

La société SICAME S.A. créée en 1955, est installée à Pompadour (Corrèze - France). Elle s'est développée pour satisfaire les besoins des grandes entreprises françaises : EDF, France Télécom, SNCF, Aérospatiale, Automobile, Industriels, et les besoins des grandes entreprises de transport et de distribution d'énergie électrique dans le monde.

L'innovation, la qualité de ses produits, la diversification de son catalogue, l'implantation de filiales en France et à l'étranger ont permis à SICAME de connaître un succès et un développement sans cesse croissant sur le plan National et International parmi les leaders mondiaux.

Principales fabrications :

- Accessoires et outillages pour les réseaux de transport et de distribution d'énergie électrique, d'éclairage public, de télécommunications et de teledistribution.
- Connectique et outillages pour l'industrie.
- Outillage pour la sécurité dans les travaux électriques.
- Galvanisation à chaud et fonderie d'aluminium.

SICAME S.A. was established in 1955 in Pompadour (Corrèze - France). It has grown responding to the needs of the largest French companies: EDF (electricity), France Télécom, SNCF (railways), Aerospace and Automobile Industry contractors as well as the largest utilities worldwide.

Innovation, product reliability, a comprehensive product portfolio, and subsidiaries in France and overseas, ensure SICAME's continuing success and growth in both domestic and export markets, and make it one of the leading world companies in its field.

Main products :

- Accessories and tools for electrical transmission and distribution networks, street lighting, telecommunications and teledistribution.
- Connectors and tools for industry.
- Safety and live line tools for line construction and maintenance
- Hot dip galvanizing and aluminium castings.

La sociedad SICAME S.A. fué fundada en 1955 y está localizada en Pompadour (Corrèze - Francia). Se ha desarrollado con el fin de responder a las necesidades de las grandes empresas Francesas : EDF (electricidad), France Télécom, SNCF (ferrocarril), las industrias Espaciales, Automovilísticas y empresas de instalación de sistemas de transporte y distribución de electricidad en el mundo.

La innovación, la calidad de sus productos, la diversificación de su catálogo, implantación de filiales en Francia y en el extranjero han permitido a SICAME conocer un éxito y un desarrollo siempre creciente entre los líderes mundiales en su rama, tanto en su mercado doméstico como en el mercado internacional.

Principales fabricaciones :

- Accesorios y herramientas para redes eléctricas de transporte y distribución, alumbrado público, telecomunicaciones, teledistribución.
- Conectores eléctricos y herramientas para la industria.
- Herramientas de seguridad para trabajos eléctricos
- Galvanización en caliente y fundición de aluminio.

La société SICAME S.A. a été créée en 1955 à Pompadour (Corrèze - France). Elle s'est développée pour satisfaire les besoins des grandes entreprises françaises : EDF (électricité), France Télécom, SNCF (ferrocarril), les industries spatiales, automobiles et entreprises de transport et de distribution d'énergie électrique dans le monde.

L'innovation, la qualité de ses produits, la diversification de son catalogue, l'implantation de filiales en France et en l'étranger ont permis à SICAME de connaître un succès et un développement toujours croissant sur le plan national et international.

Principales fabrications :
• Accessoires et outils pour réseaux électriques de transport et distribution, éclairage public, télécommunications, teledistribution.
• Connecteurs électriques et outils pour l'industrie.
• Outils de sécurité pour travaux électriques.
• Galvanisation à chaud et fonderie d'aluminium.

Chiffre d'affaires consolidé (CA) Consolidated turnover Facturación consolidada	767 millions FF	(Prév. 1997)
Ventes hors de France Sales out of France Ventas realizadas fuera de Francia	52 %	
Effectif Groupe Group Employees Empleados del Grupo	1 225	
Investissements Capital investments Inversiones	41 millions FF	
Bénéfice net consolidé Consolidated net profit Ganancias netas consolidadas	2,1 % C.A.	
M.B.A. Cash flow	6,6 % C.A.	
Budget Recherche et Développement Research and development budget Presupuesto de investigación y desarrollo	3,5 % C.A.	

Un groupe

Le Groupe totalise 175 000 personnes de 20 milliards de francs de cash-flow, les projets et assurer le développement

Sommaire

2 Chiffres clés

4 Organisation de l'entreprise

SUEZ LYONNAISE DE UN GROUPE MONDIAL

6 Services à la ville

8 Services aux clients

10 Services à l'environnement

SUEZ LYONNAISE DE QUATRE MÉTIERS CÉLÈBRES

12 Energie

15 Eau

18 Propreté

21 Communication

24 Construction, concessions
et services industriels

25 Services financiers

26 Le carnet de l'actionnaire

28 Responsabilités fonctionnelles
et opérationnelles
Sites Internet du Groupe

Poids

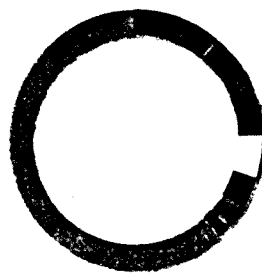
du Groupe

(en milliards de francs)	1997	1996 pro forma	Variation %
Chiffre d'affaires	190,4	173,2	+10 %
RBE (EBITDA)	41,7	36,4	+15 %
Résultat net courant, part du groupe	4,0	3,4	+16 %
Résultat net, part du groupe	4,0	2,0	+103 %

Actionariat

Répartition du capital au 31 décembre 1997

Nombre d'actions: 126,2 millions



- 11,2 % Electrafina⁽¹⁾
- 7,6 % Crédit Agricole
- 6,1 % Caisse des dépôts et CNP
- ┌ 5,3 % Axa-UAP⁽²⁾
- 3,8 % Saint Gobain
- 3,0 % Cogema
- 1,6 % Autocontrôle
- 1,1 % Salariés
- 60,3 % Autres⁽³⁾

(1) Fin janvier, Electrafina détenait 11,5 % du capital.

(2) 4,5 % au 20/04/98.

(3) dont actionnaires individuels 13,8 %.

Suez Lyonnaise des Eaux est l'une des premières valeurs de la Bourse de Paris avec une capitalisation boursière de plus de 128 milliards de francs (au 30/04/98). L'action est cotée à Bruxelles, Genève et Luxembourg. A noter que, pour associer ses actionnaires aux résultats de la stratégie de développement, Suez Lyonnaise des Eaux entend appliquer une politique de distribution de l'ordre de 40 à 50 % du résultat net consolidé.

A worldw

The group is made up of 175,000
With over FRF 20 billion in cash flow it i
projects and to ensure th

Contents

- 2** Key figures
- 4** Company structure

SUEZ LYONNAISE D IN PRIVATE INFRAS

- 6** Providing for the ci
- 8** Customer services
- 10** Protecting the envi

SUEZ LYONNAISE D FOUR CORE BUSIN

- 12** Energy
- 15** Water
- 18** Waste services
- 21** Communications
- 24** Construction, conce
and industrial serv
- 25** Financial services
- 26** Operational and ad
responsibilities
- 27** Websites from with

The group

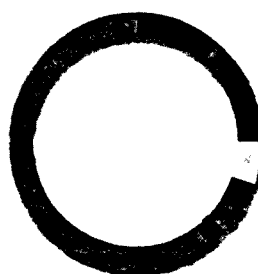
in numbers

(in FRF billions)	1997	1996 Pro forma	Change %
Revenues	190.4	173.2	+10%
EBITDA	41.7	36.4	+15%
Net current income (group share)	4.0	3.4	+16%
Net income (group share)	4.0	2.0	+103%

Shareholding

Ownership structure at 12/31/97

Number of shares: 126.2 million



- 11.2% Electrafina ⁽¹⁾
- 7.6% Crédit Agricole
- 6.1% Caisse des dépôts and CNP
- 5.3% Axa-UAP ⁽²⁾
- 3.8% Saint Gobain
- 3.0% Cogema
- 1.6% Treasury stock
- 1.1% Employees
- 60.3% Others ⁽³⁾

(1) Electrafina holds 11.5% since end of January 1998.

(2) 4.5% at 04/20/98.

(3) Including 13.8% individual shareholders.

Suez Lyonnaise des Eaux is one of the leading blue chip companies on the Paris Stock Exchange (CAC 40 index of leading french stocks) with a market capitalization exceeding FRF 128 billion (at 04/30/98). The shares are also listed on the stock exchanges in Brussels, Geneva and Luxemburg. Suez Lyonnaise des Eaux wishes to associate its shareholders in the results of the development strategy and will abide by a distribution policy between 40 to 50% of consolidated net income.

Services financiers

Fortis (via la Société Générale de Belgique)

Fortis est un groupe financier international d'origine belgo-néerlandaise opérant dans l'assurance, la banque et la gestion d'actifs.

Avec plus de 35 000 collaborateurs, le groupe compte plus de 100 entreprises réparties dans le monde entier, notamment en Grande-Bretagne, en Espagne, en Australie, aux Etats-Unis, dans le Sud-Est asiatique.

Générale de Banque (via la Société Générale de Belgique)

Forte de la position qu'elle occupe sur son marché domestique, où elle dispose d'un réseau de plus de 1 300 agences, la Générale de Banque évolue vers un statut de groupe bancaire européen d'origine belge.

Première banque en Belgique et au Luxembourg, quatrième aux Pays-Bas, la Générale de Banque emploie plus de 27 000 personnes.

L'opération de rapprochement entre la Générale de Banque et le groupe Fortis vise à l'intégration, au sein du groupe Fortis, des activités bancaires (CGER et Mees Pierson) de Fortis AG par la Générale de



Fortis est un groupe financier présent sur les cinq continents, spécialisé dans l'assurance, les banques et les placements.

Banque. Elle permettra au nouvel ensemble de se hisser à la première place sur le marché bancaire belge, de compter, en termes de capitalisation boursière, parmi les plus grands groupes financiers européens et d'atteindre une taille critique pour se redéployer à l'international.

Sofinco

La banque Sofinco est un établissement spécialisé sur le marché du crédit à la consommation, sur lequel elle occupe la deuxième place en France. Elle diffuse la gamme complète des produits de crédit (revolving, prêts personnels, prêts affectés...) soit au travers de son réseau d'agences, soit par l'intermédiaire de prescripteurs (concessionnaires automobiles, chaînes de distribution spécialisées).

En avril 1998, Suez Lyonnaise des Eaux a annoncé la cession programmée sur 2 ans de 100 % du capital de Sofinco pour un montant total de 9,15 milliards de francs.

La salle d'arbitrage de la Générale de Banque.



Financial services

Fortis (via la Société Générale de Belgique)

Fortis is an international financial group with neo-belgian roots and operating in insurance, banking and asset management.

With over 35,000 employees, the group has over 100 companies across the world and in particular in Great Britain, Spain, Australia, United States and South East Asia.



Fortis is a financial group present on the five continents and specializing in insurance, banking and asset management.

Générale de Banque (via la Société Générale de Belgique)

The company holds a very strong position on its domestic market where it has a network of over 1,300 agencies. The Générale de Banque is moving towards a European banking group structure with Belgian origins. The Générale de Banque employs over 27,000 people and is the leading bank in Belgium and Luxembourg and fourth in the Netherlands.

The possible joining of la Générale de Banque and Fortis aims at consolidating, within Fortis, banking activities (CGER and Mees Pierson) of Fortis AG by la Générale de Banque.

This would enable the potentially newly-formed group to become the leader on the Belgian banking market and, in terms of market capitalization, to count among the largest European financial groups reaching a critical size enabling it to redeploy its activities abroad.

Sofinco

Sofinco Bank specializes in consumer finance. It is the second-largest consumer credit bank in France. It covers the complete range of credit facilities (revolving, personal loans, secured loans) via its network of agencies or other channels (car distributors, specialized distribution companies).

In April 1998, Suez Lyonnaise des Eaux announced the sale of 100% of Sofinco's capital over a two-year period. This sale amounts to FRF 9.15 billion.

La Générale de Banque's trading room.



F1 - TEXTE FRANÇAIS

TABLE DES MATIERES

1.	Introduction	4
1.1.	Objectif	4
1.2.	Remarques préliminaires	4
2.	Généralités	5
2.1.	Définitions	5
2.1.1.	Métamodèle	5
2.1.2.	Signet	5
2.1.3.	Code de Champ	5
2.2.	Quelques principes de base	5
2.2.1.	Répertoires des modèles	5
2.2.2.	Affichage des signets et des codes de champ	6
2.2.3.	Création et suppression d'un signet	7
2.3.	Macros nécessaires à BusinessLine	7
2.3.1.	BLChoisirSignets	7
2.3.2.	BLAfficheSignets	7
2.3.3.	BLCacherSignets	8
2.4.	Personnalisation des format et style des codes de champs	8
2.4.1.	Formats numériques et dates	8
2.4.2.	Style des champs	8
2.5.	Conseils relatifs à la constitution des modèles Word	9
2.5.1.	Choix des noms de modèles	9
2.5.2.	Paramétrage dans Bline.ini	9
3.	Procédure de Création de modèle	11
4.	Procédure de Migration de modèle	15

1.	Introduction	4
1.1.	Objective	Error! Bookmark not defined.
1.2.	Preliminary remarks	Error! Bookmark not defined.
2.	Generalities	Error! Bookmark not defined.
2.1.	Definitions	Error! Bookmark not defined.
2.1.1.	Metamodel	Error! Bookmark not defined.
2.1.2.	Signet	5
2.1.3.	Field Code	Error! Bookmark not defined.
2.2.	Some basic principles	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.	Directories of the models	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.	Display of the signets and the field codes	Error! Bookmark not defined.
2.2.3.	Creation and deletion of a signet	Error! Bookmark not defined.
2.3.	Macros required for BusinessLine	7
2.3.1.	BLChooseSignets	7
2.3.2.	BLDisplaySignets	Error! Bookmark not defined.
2.3.3.	BLHide Signets	8
2.4.	Personalisation of the format and style of the field codes	Error! Bookmark not defined.
2.4.1.	Numerical formats and dates	Error! Bookmark not defined.
2.4.2.	Style of the fields	Error! Bookmark not defined.
2.5.	Advice concerning the constitution of the Word models	Error! Bookmark not defined.
2.5.1.	Choice of the names of models	Error! Bookmark not defined.
2.5.2.	Parameterizing in Blin.ini	9
3.	Procedure for Creation of model	Error! Bookmark not defined.
4.	Procedure for Migration of model	Error! Bookmark not defined.

F2 - TEXTE FRANÇAIS

1. Introduction

1.1. Objectif

BusinessLine offre une fonction de génération de courrier utilisant les modèles Word.

L'objectif de ce document est d'être une aide à la création des modèles Word utilisables avec BusinessLine.

1.2. Remarques préliminaires

Le présent document, relatif aux modèles Word, ne reprend pas l'ensemble des règles de constitution d'un modèle Word (on se reportera pour cela au manuel de référence de Word proposé par Microsoft)

Mais il décrit les actions particulières à mener pour constituer des modèles utilisables par BusinessLine et donne des conseils pour la génération et l'utilisation de ces modèles.

Les différentes versions de Word prises en compte sont :

- Word 7 de la suite Office 95.
- Word 8 de la suite Office 97.

Lorsque des informations ou des actions diffèrent d'une version de Word à une autre, elles sont signalées et éventuellement détaillées version par version.

ATTENTION:

Un bug lié à l'utilisation des nouvelles technologies offertes par Word 8 (Office 97) cause une limitation dans la fonction d'Export vers Word:

Après un export BusinessLine dans un modèle Word 8, il est impossible de modifier les valeurs des champs exportés dans le document généré.

BusinessLine s'efforce de contourner cette limitation. Mais en attendant la résolution, nous conseillons d'utiliser la version Word 7, fournie dans Office 95, qui offre le meilleur niveau d'intégration avec BusinessLine 98

1. Introduction

F2 - TEXTE TRADUIT

1.1. Objective

BusinessLine offers a function of mail generation using Word models.

The objective of this document is to help in the creation of the Word models that can be used with BusinessLine.

1.2. Preliminary remarks

The present document, concerning Word models does not recount the entire rules for constitution of a Word model (it is recommended that for this purpose the reference manual of Word suggested by Microsoft may be used).

But it describes the specific acts to be performed to constitute some models that can be used by BusinessLine and gives advice for the generation and utilisation of these models.]

The different versions of Word taken note of are:

- Word 7 of the series Office 95,
- Word 8 of the series Office 97.

When some information or actions differ from one version of Word to another, they are pointed out and eventually examined version after version.

CAREFUL:

A bug linked to the utilisation of the new technologies offered by Word 8 (Office 97) brings about a limitation in the function of Export towards Word:

After an export BusinessLine in a Word 8 model, it is impossible to modify the values of the fields exported in the document generated.

BusinessLine is trying to get round this limitation. But meanwhile until it is solved, we advise the use of version Word 7, supplied in Office 95, which offers the best level of integration with BusinessLine 98.

G1 - TEXTE FRANÇAIS ; TEXTE TRADUIT

De wijk „Patershol“ (16), die vlakbij het Gravensteen ligt, wordt gekenmerkt door het behoud van zijn middeleeuwse structuur: het stratenpatroon en de kleinschalige bebouwing zijn daar enkele voorbeelden van.

Naast een groot aantal merkwaardige gevels en enkele waardevolle geklasseerde gebouwen, vindt men er ook uitstekende restaurants. Men moet er zeker en vast ook een bezoekje brengen aan één van de Abdijen (18) of Begijnhoven (19), zij vormen immers eilandjes van rust en stilte in de drukke stad.

Eén van de meest indrukwekkende abdijen van Gent is het vroegere dominikaner klooster: „Het Pand“ (17). Het behoort nu tot de Gentse Rijksuniversiteit en wordt nu hoofdzakelijk gebruikt als cultureel centrum met bar, foyer, tea-room en restaurants.

Het „Museum Glasramen Het Pand“ bevat een merkwaardige collectie glasraamfragmenten gevonden bij restauratiewerken aan „HET PAND“ in Gent in het jaar 1982.

Voor plantenliefhebbers is de Plantentuin (20) van de universiteit een must. Men kan er een omvangrijke verzameling inheemse en uitheemse planten bewonderen.

Le quartier „Patershol“ (16), tout près du Château des Comtes, se caractérise par le maintien de sa structure moyenâgeuse: le tracé des rues et les constructions de petites dimensions en sont quelques exemples frappants.

On y trouve de nombreuses façades remarquables, quelques bâtiments classés de grande valeur et d'excellents restaurants.

On ne peut certainement pas rater la visite d'une des Abbayes (18) ou Béguinages (19) car ce sont des îlots de paix et de silence dans l'effervescence de la ville.

Une des abbayes les plus impressionnantes de Gand est l'ancien cloître des dominicains: „Het Pand“ (17).

Il fait partie de l'Université de l'Etat de Gand et est utilisé essentiellement comme centre culturel avec bar, foyer, tea-room et restaurants.

Le „Musée de vitraux Het Pand“ contient une collection remarquable de fragments de vitraux retrouvés lors de travaux de restauration en 1982 au couvent des Dominicains „HET PAND“ à Gand.

Le Jardin des Plantes (20) de l'université de Gand est un must pour les amateurs de plantes. On peut y admirer une impressionnante collection de plantes indigènes et exotiques.

The „Patershol“ (16), a quarter close to the Castle of the Counts is characterized by its well conserved medieval structure as judged by the street patterns and the small scale building development. Next to an impressive number of remarkable façades and a number of valuable classified buildings, the Patershol is also renowned for its excellent restaurants.

The visitor should not forget to stop by one of the Abbeys (18) or Beguinages (19) which constitute islands of peace and quiet in the busy heart of the city. One of Ghent's most impressive abbeys is the former monastery of Dominicans: „Het Pand“ (17). It is now the property of the Ghent State University and mainly used as a cultural center with bar, foyer, tea-room and restaurants.

„Het Pand Glass Museum“ contains a remarkable collection of glass fragments which were discovered during the restoration in 1982 of „HET PAND“ Dominican monastery in Ghent.

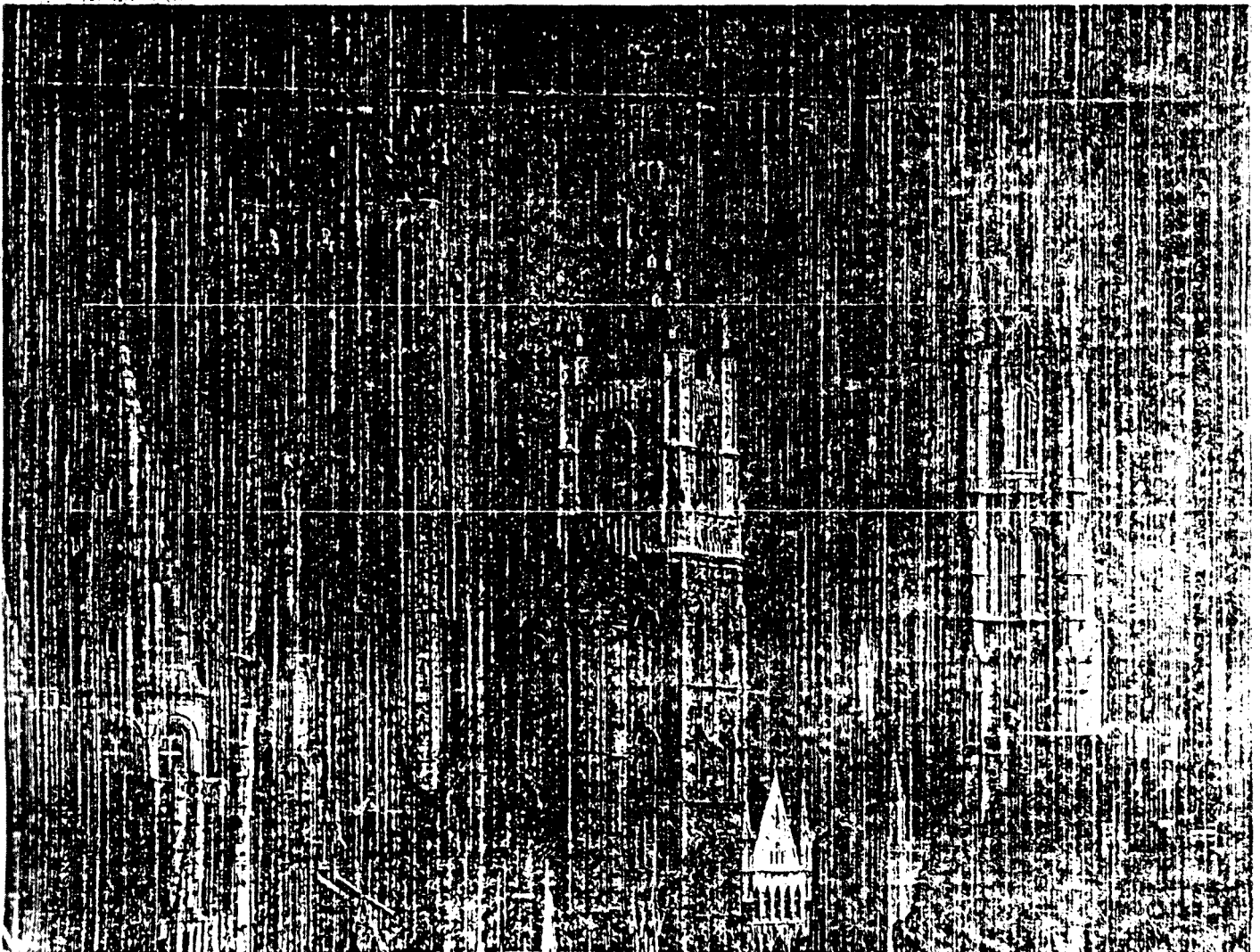
Any plant lover will want to visit the university's Botanical Garden (20) where a large collection of both native and exotic plants can be admired.

Das in der Nähe des Grafenschlosses gelegene „Patershol“ (16) - Viertel hat seine mittelalterliche Struktur bewahrt: das Straßenmuster und die Bebauung in kleinem Maßstab sind davon einige treffende Beispiele. Neben einer großen Zahl bemerkenswerter Giebel und einigen wertvollen unter Denkmalschutz stehenden Gebäuden trifft man dort auch hervorragende Restaurants an. Auch soll man nicht vergessen, eine der Abteien (18) oder einen Begijnhof (19) zu besuchen, sie stellen ja in der betriebsamen Stadt Inseln der Ruhe und der Stille dar.



Eine der imposantesten Abteien von Gent ist das ehemalige Dominikanerkloster: „Het Pand“ (17). Es gehört jetzt zur Genter Staatsuniversität und wird zur Zeit hauptsächlich als Kulturzentrum mit Bar, Foyer, Tea-room und Restaurants verwendet.

„Glasfenster - Museum Het Pand“ enthält eine außergewöhnliche Sammlung von Glasfensterfragmenten, die 1982 während der Restaurierung des Dominikanerklosters „HET PAND“ in Gent entdeckt wurden.

Liebhaber von Pflanzen müssen unbedingt den Pflanzengarten (20) der Universität besuchen, wo man eine umfangreiche Sammlung einheimischer und exotischer Pflanzen bewundern kann.



+ psychiatrique [psikjatrik]; psychique [psisik]; psychologie [psisikol]

<p>Museum van het Groot Begijnhof Musée du Grand Béguinage Museum of the Large Beguinage Museum des Grossen Begijnhofs Huis St. Juliane nr. 64 9040 Gent/Sint-Amandsberg, Tel. 28 19 13 (plan - map n° 19)</p>	<p>Religieuze Kleinoden en gebruiksvoorwerpen uit de nalatenschap van de begijntjes. Petits objets religieux et usuels, héritage des béguines. Small religious objects and utensils, an inheritance of the beguines. Religöse Kleinoden und Gebrauchsgegenstände aus der Nachlassenschaft der Beginen.</p>	<p>20 fr.</p>
<p>Museum - Musée Meerhem Fratersplein 9, Tel. 25 82 96 (plan - map n° 26)</p>	<p>Frater Pedro de Gante, Kartuzers Roolgem en Meerhem, militair hospitaal en kaserna Lieven Bauwens, Vrede van Gent, Broeders St. Jan De Deo en Broeders Hieronymieten. Frère Pedro de Gante, Chartreux Roolgem et Meerhem, l'hôpital militaire et la caserne Lieven Bauwens, Pacification de Gand, les frères St. Jean De Deo et les frères hieronymites. Frat Pedro de Gante, Carthusians Roolgem and Meerhem, the military hospital and barracks Lieven Bauwens, Pacification of Ghent, the friars of St. John De Deo and the brothers Hieronymites. Frater Pedro de Gante, Kartuzer Roolgem und Meerhem, des Lazarett und die Kaserne Lieven Bauwens, die Genter Pacifikation, die Skt. Johann De Deo-Brüder und die Hieronymiten-Brüder.</p>	<p>gratis - gratuit - free - free</p>
<p>Museum Dr. Guislain Musée Dr. Guislain Jozef Guislaanstraat 43, Tel. 26 12 91 (plan - map n° 27)</p>	<p>Geschiedenis van de psychiatrische zorgverlening. Histoire des soins psychiatriques. History of psychiatric care. Geschichte der psychiatrischen Hilfestellung.</p>	<p>30 fr.</p>
<p>Maison Ryhove Ondersstraat 22, Tel. 23 03 82, 33 00 42 (plan - map n° 28)</p>	<p>Gerenovarde patriciëswoning met historische en moderne elementen. Maison patricienne rénoverée avec éléments historiques et modernes. Renovated patrician mansion with historical and modern elements. Renoviertes Patricierhaus mit historischen und modernen Elementen.</p>	<p>50 fr.  (25 pers.) 500 fr. </p>
<p>Historisch Archief- en Documentatiecentrum - Stedelijk Onderwijs Archives historiques et Centre de Documentation - Enseignement Municipal Historical Archive and Documentation Centre - Municipal Education Historisches Archiv und Dokumentationsstelle - Stadtunterricht Klein Renshof 8, Tel. 25 29 03 (plan - map n° 29)</p>	<p>Permanente tentoonstelling in en over „de school van toert“ Exposition permanente dans et sur „l'école de toert“ Permanent exposition in and on „the herenfoorth school“ Permanente Ausstellung in und über „die ehemalige Schule“</p>	<p>gratis - gratuit - free - free</p>

G2 - TERTE FRANÇAIS; TERTE TRADUIT

Andere bezienswaardigheden

De twee meest prestigieuze historische gebouwen van Gent zijn het Belfort en het Stadhuis. Vanop de toren van het Belfort ⑤ heeft men een prachtig uitzicht op de stad. De Belfortoren met beiaard en klokkenmuseum kunnen worden bezocht onder begeleiding van een gids. Het Stadhuis ⑭ dat gedeeltelijk in gotische, gedeeltelijk in renaissance-stijl is opgetrokken, is een parel van de Gentse architectuurontwikkeling. Elk van de prachtige zalen heeft er zijn eigen geschiedenis. Ook in het Stadhuis worden er regelmatig rondleidingen georganiseerd. De Sint-Niklaaskerk ④, het reest uitgesproken voorbeeld van Scheldegotiek in België, werd gebouwd in de 13de eeuw. Naast de klassieke musea, zijn er nog tal van andere opmerkelijke musea zoals het Museum voor Stenen Voorwerpen ⑮, ondergebracht in de Sint-Baafsabdij ⑯ waar vooral de refter (12de eeuw), de romaanse fresco's en de middeleeuwse grafzerken de moeite waard zijn. Het museum zelf geeft een overzicht van de steensculptuur in Gent van de 12de tot de 18de eeuw.

Autres curiosités

Les deux bâtiments historiques les plus prestigieux de Gand sont le Belfroi et l'Hôtel de Ville. La tour du Belfroi ⑤ offre une vue splendide sur la ville. On peut faire une visite guidée de la tour du Belfroi avec son carillon et son musée de cloches. L'Hôtel de Ville ⑭ construit partiellement en style gothique et partiellement en style renaissance est la perle du développement architectural gantois. Chacune des salles splendides a sa propre histoire. On y organise régulièrement des visites guidées. L'église Saint-Nicolas ④, l'exemple le plus frappant de gothique de la région de l'Escaut a été construite au 13^e siècle. En dehors des musées classiques, il y a encore plusieurs musées remarquables tels le Musée Lapidaire ⑮ installé dans l'abbaye Saint-Bavon ⑯ où le réfectoire surtout (12^e siècle), les fresques romanes et les tombeaux du moyen-âge valent largement une visite. Le musée proprement dit donne un aperçu de la sculpture sur pierre à Gand du 12^e au 18^e siècle.

Other places of interest

The two most prestigious historical buildings in Ghent are the Belfry and the Town Hall. From the tower of the Belfry ⑤ one has a splendid view of the city. The Belfry tower with its carillon and bell museum can be visited with a guide. The Town Hall ⑭ built partly in a gothic and partly in a renaissance style, is a jewel on the crown of the architectural development of the city of Ghent. Each one of the exquisite halls has its own history. In the Town Hall too, guided tours are regularly organized. St. Nicholas' Church ④, the best example of Scheldt Gothic to be found in Belgium, was built in the 13th century. Apart from the classic museums, there are numerous other interesting museums such as the Lapidary Museum ⑮ in St. Bavo's Abbey ⑯ whose refectory (12th century), Romanesque frescos and medieval tombs are certainly worth a visit. The museum itself provides the visitor with a survey of stone sculpture in Ghent from the 12th till the 18th century.

Andere Sehenswürdigkeiten

Die zwei renommiertesten historischen Gebäude von Gent sind das Belfried und das Rathaus. Von dem Turm des Belfrieds ⑤ aus hat man einen prächtigen Ausblick auf die Stadt. Den Turm des Belfrieds mit Glockenspiel und Glockenmuseum kann man unter Begleitung eines Führers besichtigen. Das Rathaus ⑭, das teilweise in gotischem, teilweise in Renaissancestil erbaut wurde, ist eine Perle der Genter Architekturentwicklung. Jeder der prächtigen Säle hat seine eigene Geschichte. Auch im Rathaus finden regelmäßig Führungen statt. Die St. Nikolaaskirche ④, das Musterbeispiel der Scheldegotik in Belgien, wurde im 13. Jahrhundert erbaut. Neben den klassischen Museen gibt es noch eine ganze Reihe anderer bemerkenswerten Museen wie das in der St. Bavo-Abtei ⑯ untergebrachte Museum für Steinmetz- und Bildhauerkunst ⑮, wo vor allem das Refektorium (12. Jahrhundert) die romanischen Fresken und die mittelalterlichen Grabsteine die Mühe lohnen. Das Museum selbst gibt eine Übersicht über die Steinskulptur in Gent vom 12. bis zum 18. Jahrhundert.

H 1 - TEXTE FRANÇAIS

Utilisation :

- Après le shampoing ou le matin pour tonifier le cheveu.
- Verser quelques gouttes et masser le cuir chevelu.
- Cheveux gras : une fois par jour.
- Cheveux secs et normaux : 3 fois par semaine.

Particularités :

- Redonne force, vitalité et brillance.
- Action tonifiante et nutritive.

EAU DE PORTUGAL

Caractéristiques :

- ESSENCES D'HESPERIDES : combat les états de fatigue, renforce et embellit les cheveux tout en leur rendant leur éclat naturel.
- VITAMINES NATURELLES : action vivifiante.

Utilisation :

- Verser quelques gouttes et masser le cuir chevelu.
- Utiliser après le shampoing ou le matin pour tonifier le cheveu.
- Cheveux gras : une fois par jour.
- Cheveux secs et normaux : 3 fois par semaine.

Particularités :

- Redonne force, vitalité et brillance.
- Action tonifiante et nutritive.
- Eau de Portugal blanche : convient à tous types de cheveux.
- Eau de Portugal bleue : spéciale cheveux blancs pour éviter l'aspect grisonnant.]

H1 - TEXTE TRADUIT

Directions :

- Apply a few drops and massage into the scalp.
- Use after shampoo or in the morning to tone the hair.
- Oily hair : once a day.
- Normal, dry hair : 3 times a week.

Specific attributes :

- Strengthens the hair, restores bounce and shine.
- Tones and nourishes the hair.

EAU DE PORTUGAL

Characteristics :

- Enriched with CITRUS ESSENCES to combat fatigue whilst reinforcing and replenishing the hair and restoring natural radiance.
- NATURAL VITAMINS : revitalizing action.

Directions :

- Apply a few drops and massage into the scalp.
- Use after shampoo or in the morning to tone the hair.
- Oily hair : once a day.
- Normal, dry hair : 3 times a week.

Specific attributes :

- Strengthens the hair, restores bounce and shine.
- Tones and nourishes the hair.
- White version : suitable for all hair types.
- Blue version : specifically for white hair to add life and colour. J

Ref. 153
GLOSS SUPERBRILLANT

SUPERBRIGHT GLOSS

Son extrême brillance est obtenue par un film composé de polymères dont le pouvoir brillant est très élevé. Il a une action hydratante.

Ce gloss peut être appliqué sur un rouge mat (ce qui le rend brillant), sur un rouge nacré (qui accentue l'effet brillant), ou bien directement sur les lèvres (pour intensifier leur couleur naturelle).

La version fluide non pigmentée a une écriture totalement transparente à haut pouvoir brillant. La réflexion de la lumière joue beaucoup sur ses effets.

Its extreme glossiness is obtained by means of a film-forming polymer with an elevated glossy power. It has a moisturizing action.

This gloss can be applied on the top of a mat lipstick to make it glossy on a shiny lipstick to increase its glossiness or directly on the lips to enhance their natural colour.

The fluid non pigmented version is absolutely transparent in write-off and has a high glossy power. Reflection of light plays on its effects.

TEXTE FRANÇAIS

Ref. 154
CRAYON A LEVRES HYPOALLERGENIQUE
HYPOALLERGENIC LIP PENCIL

Tout spécialement conçu pour les lèvres sensibles, la formule hypoallergénique de ce produit en fait le complément idéal de l'ensemble de nos rouges à lèvres.

Il constitue pour les lèvres un soin et une beauté réels.

TEXTE TRADUIT

Epecially meant for sensitive lips, this reference through its hypoallergenic formula is the ideal complement of our lipsticks.

It constitutes a real beauty care for the lips.

Ref. 155
BAUME PROTECTEUR

PROTECTIVE LIPGLOSS

C'est un produit pour le soin des lèvres : il contient des agents hydratants, vitamine E. A appliquer sur le rouge à lèvres.

This is a real skincare product for the lips. To be applied on the lipstick. It contains moisturizing agents, vitamin E.

Ref. 156
LEVRES PARFAITES

CREAM DUO LIPSTICK

Sa formule, riche en pigments longue durée, permet d'obtenir des lèvres parfaitement dessinées.

It is a long-lasting product thanks to its formula which allows perfect lips.

II - TEXTE FRANÇAIS

L'Institut, lieu de développement, d'échanges et de réflexion

L'Institut est un instrument privilégié d'accompagnement et de stimulation de la carrière des cadres dirigeants et des cadres d'avenir en appui du développement du Groupe en France et à l'International.

Il a pour objectif de développer les capacités managériales de chacun, de stimuler l'adhésion et la mobilisation de tous sur les axes stratégiques et de développements prioritaires définis par la Direction Générale.

Dans ce cadre, le Séminaire de Management Suez Lyonnaise des Eaux est un des vecteurs clés de L'Institut. L'axe majeur de ce séminaire concerne les grandes mutations et évolutions du monde contemporain qui modifient aujourd'hui considérablement la façon d'exercer nos métiers - 90 cadres dirigeants participent chaque année à cette formation -.

Autre priorité, l'éthique du Groupe : trois conférences et deux journées consacrées à l'Éthique ont rassemblé 400 collaborateurs autour de trois thèmes majeurs : « Éthique et Ressources Humaines », « Éthique et Finance », « Éthique et Achats ». La synthèse de ces interventions a été publiée dans trois brochures largement diffusées au sein du Groupe.

Un dialogue social novateur de qualité

Suez Lyonnaise des Eaux marque sa volonté d'associer l'ensemble des partenaires sociaux à ses réflexions et décisions stratégiques. L'Instance Européenne de Dialogue, créée en 1995, contribue activement à cette réflexion sociale. Des travaux conduits sur la formation, l'apprentissage, l'insertion, le temps de travail et la flexibilité des organisations en Europe, ont donné naissance à deux commissions permanentes : « Formation et évolution des métiers » et « Aménagement et réduction du temps de travail ».

Les négociations sur l'aménagement et la réduction du temps de travail ont permis en 1997 de sauvegarder des emplois dans le secteur de la construction. Dans les services, plusieurs accords innovants (préretraite progressive, ARPE, récupération des heures supplémentaires, temps partiel) ont contribué à générer de nombreux emplois. Pour l'année en cours, à partir d'une réflexion sur l'organisation propre à chaque entreprise, les négociations sur l'aménagement et la réduction du temps de travail se poursuivront avec les partenaires sociaux dès qu'elles sauront concilier utilité sociale et pertinence économique.

Un engagement actif pour l'emploi

Suez Lyonnaise des Eaux mène une politique déterminée en faveur de l'emploi, particulièrement en France pour l'insertion et la formation des jeunes. Plus de 8 000 jeunes de moins de 26 ans ont été accueillis et formés pour une période de longue durée entre 1994 et 1997 ; 60 % ont été recrutés durablement pour répondre aux besoins du Groupe.

Suez Lyonnaise des Eaux s'est mobilisé pour :

- accueillir des jeunes en difficulté sociale grâce à des conventions signées avec les entreprises d'insertion ou des collectivités locales (St-Nazaire, Dunkerque, Haguenau, Marseille...)
- former des jeunes à un métier en alternant enseignement théorique et pratique dans l'entreprise. A noter, la qualification à l'incinération de déchets créée par Novergie avec le CNAM pour 800 jeunes d'ici à l'an 2002,
- expatrier des jeunes techniciens BAC+2 dans les exploitations internationales (convention avec le Conseil Général de la Vienne « 200 jeunes à l'international »).

Ces actions se fondent sur trois principes auxquels le Groupe est attaché : favoriser des initiatives décentralisées et concrètes, développer le tutorat de professionnels et entreprendre des partenariats systématiques avec les pouvoirs publics, collectivités territoriales, et établissements d'enseignement dont les savoir-faire complètent ceux du Groupe.

I 1 - TEXTE TRADUIT

The Suez Lyonnaise des Eaux Institute—a place for development, exchanges, and reflection

The "Institute" is a key instrument in supporting and stimulating the careers of future managers and executives, playing a vital role for the Group's development in France and in the international markets.

The Institute's aims are to nurture each individual's managerial capabilities, to stimulate support and mobilize everyone around the strategic goals and priority development programs defined by General Management.

The Suez Lyonnaise des Eaux Management seminars is one of the Institute's paramount vehicles, focusing on the major changes and broad trends shaping the contemporary world—which are exerting a powerful influence on the way we conduct our business. Each year some 90 senior executives attend this training seminar.

Another priority is the Group's code of ethics. Four hundred staff members attended three lectures and two days of study devoted to Business Ethics. They discussed three major themes: "Ethics and Human Resources", "Ethics and Finance," and "Ethics and Purchasing". A review of these proceedings has been published in three brochures that have been widely circulated throughout the Group.

An innovative, high-quality staff-management dialogue

Suez Lyonnaise des Eaux places a premium on involving all of its social partners in its strategic thinking and decisions. The European Discussion Forum, established in 1995, actively contributes to this staff-management dialogue. Discussions of training, apprenticeship programs, work time and organizational flexibility within Europe has led to the establishment of two standing commissions: on "training and changing skills", and on "work time adjustment and reduction."

In 1997, negotiations on work time adjustments and reductions helped to preserve jobs in the construction sector. In the service sector, several innovative agreements (progressive early retirement, ARPE, rest days after overtime, part-time working) have helped create numerous jobs. For the current year, talks between staff and management about work time adjustments and reductions will continue, seeking to reconcile social utility with business imperatives.

An active commitment to jobs

Suez Lyonnaise des Eaux is committed to jobs, especially in France, by hiring and training young people. More than 8,000 young people aged under 26 have been hired and trained on long fixed-term contracts between

1994 and 1997, and 60 percent of them were definitively hired in response to the needs of the Group.

[Suez Lyonnaise des Eaux has made extensive efforts to: - hire young people with social problems, through agreements signed with employment organizations and local authorities in St-Nazaire, Dunkirk, Hagueneau, Marseille, etc.]

- provide young people with practical training alongside theoretical training in school. The qualification offered by Novergie in association with the CNAM for 800 young people in waste incineration.

- send young technicians (with 2 years of further education) to units outside France (an agreement has been signed with the Nièvre Departmental Council to send 200 young people abroad).

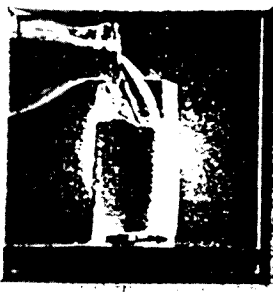
These measures are based on three key principles, namely to promote practical, decentralized initiatives, develop monitoring by qualified professionals, and systematic partnerships with central and local government agencies and educational establishments, whose know-how complements that of the Group.



JL

INGRÉDIENTS LAITIERS POUR L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE

DAIRY INGREDIENTS FOR THE FOOD INDUSTRY



TEXTE FRANÇAIS

TEXTE TRADUIT

Forme juridique : S.A.
Capital social : 21 629 200 FRF
Président : Jacques Lapeyre
Directeur : Michel Paillier
Nombre de salariés : 140
Chiffre d'affaires : 450 millions de FRF
 (80 millions de USD) dont 49% à l'export.

Legal status : Public Limited Company
Capital : 21 629 200 FRF
Président : Jacques Lapeyre
Managing director : Michel Paillier
Staff : 140
Turnover : 450 millions FRF
 (80 millions USD) of which 49% to export.

Forma jurídica : S.A.
Capital en acciones : 21 629 200 FRF
Presidente : Jacques Lapeyre
Director : Michel Paillier
Empleados : 140
Volumen de negocios : 450 millones de FRF
 (80 millones de USD) de los cuales el 49%
 en exportación.

Activité

Fabrication de matières premières et ingrédients laitiers en poudre :
 - maigres,
 - reengraissés,
 - enrichis en protéines.

Main activity

Production of dairy non-fat / fat-filled / protein-enriched raw materials & ingredients.

Actividad

Fabricación de materias primas e ingredientes lácteos en polvo :
 - magros,
 - reengrasados,
 - enriquecidos en proteínas.

Les produits

Bonilait Protéines formule des produits laitiers en poudre à destination de l'industrie alimentaire. Notre objectif est de proposer à nos partenaires des solutions permettant une amélioration de leurs coûts de production. Par la qualité des produits fabriqués, grâce à une technologie de pointe, Bonilait Protéines répond aux exigences du marché mondial.

Products

Bonilait Protéines develop and produce fat-filled dairy products intended to the food industry. We specialize in providing our customers with industrial cost-cutting solutions. Thanks to a state-of-the-art technology and high-quality products, Bonilait Protéines meets with the world market requirements.

Los productos

Bonilait Protéines formula productos lácteos en polvo con destino a las industrias alimentarias. Nuestro objetivo es proponer a nuestros clientes soluciones adaptadas, que permiten mejorar sus costos de fabricación. Por la calidad de los productos fabricados, gracias a una tecnología punta, Bonilait Protéines responde a las exigencias del mercado mundial.

Les gammes

Bonilait / Bonifat

Products ranges :

Bonilait / Bonifat

Las gamas

Bonilait / Bonifat

TABLE DES MATIERES

	Page No.
Introduction	1 - 6
Chapitre I L'entreprise étrangère et ses activités : les différents genres de textes d'entreprise	7 - 22
Chapitre II L'Approche Pragmatique	23 - 53
Chapitre III Analyse des questionnaires et des textes illustratifs déjà traduits du français en anglais	54 - 127
Conclusion	128 - 131
Bibliographie	132 - 134
Annexes	135