

**Stage  
effectué auprès d'un traducteur appartenant  
à la Société française des traducteurs  
souhaitant diversifier  
son activité économique  
au conseil dans l'export/import**

INALCO

Institut national des langues et civilisations orientales, Paris

*Master professionnel – domaine : langues, cultures et sociétés du monde  
mention : Europe-Eurasie – spécialité : études européennes (polonais) – traduction*

2007-2008

## SOMMAIRE

<b>I) PARTIE INTRODUCTIVE .....</b>	<b>3</b>
A) PRÉSENTATION GÉNÉRALE ET PROBLÉMATIQUE .....	3
B) THÉORISATION .....	5
C) PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ DE MON MAÎTRE DE STAGE, DE LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE DES TRADUCTEURS ET DE THE TRANSCRIPTION AGENCY .....	8
<b>LE DÉROULEMENT DU STAGE : LA TRADUCTION ET LE PROJET .....</b>	<b>12</b>
ÉVOLUTION ET PROGRESSION .....	12
<b>II. LA TRADUCTION .....</b>	<b>14</b>
A) GÉNÉRALITÉS .....	14
B) LA TRADUCTION DU FRANÇAIS VERS LE POLONAIS .....	15
B) LA TRADUCTION DE L' ANGLAIS VERS LE POLONAIS .....	20
C) LA TRANSCRIPTION D' ENREGISTREMENTS AUDITIFS .....	22
<b>III. LE PROJET DE DIVERSIFICATION DE L' ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE MON MAÎTRE DE STAGE .....</b>	<b>25</b>
A) IDENTIFICATION DU PROJET .....	25
B) MA PREMIÈRE RÉUNION À LA CCIP .....	27
C) MA SECONDE RÉUNION À LA CCIP .....	29
D) L' ÉTUDE DE MARCHÉ .....	34
<i>La définition et la compréhension du marché .....</i>	<i>34</i>
<i>Identification du segment et test de l' offre .....</i>	<i>35</i>
E) STRATÉGIE COMMERCIALE ET PISTES GÉNÉRALES .....	38
<b>IV. PARTIE CONCLUSIVE .....</b>	<b>40</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE : .....</b>	<b>45</b>
<b>ANNEXE 1 : GLOSSAIRE .....</b>	<b>I</b>
<b>ANNEXE 2 : EXEMPLE DE TRADUCTION (LANGUE SOURCE) .....</b>	<b>III</b>
<b>ANNEXE 3: EXEMPLE DE TRADUCTION (LANGUE CIBLE) .....</b>	<b>V</b>
<b>ANNEXE 4 : CORRESPONDANCE AVEC UN NATIVE SPEAKER CONCERNANT LA MÊME TRADUCTION .....</b>	<b>VIII</b>

## **I) Partie introductive**

### **A) Présentation générale et problématique**

L'INALCO est un établissement d'enseignement supérieur qui remplit de nombreuses fonctions. Ceci s'explique entre autres par le fait qu'il s'adresse à différents publics. Il y a les jeunes étudiants qui veulent se démarquer du bachelier *lambda* (qui va suivre un parcours « classique » en université ou en grande école) en s'orientant vers l'apprentissage d'une langue dite « rare » aux Langues'O, en le complétant éventuellement par l'enseignement pratique d'une des filières professionnalisantes de l'institut (telles que HEI et le CPEI). Il y a également les étudiants étrangers qui veulent valider leur bilinguisme ou quasi-bilinguisme par un diplôme universitaire. Il y a par ailleurs les étudiants binationaux qui suivent bien souvent un parcours universitaire principal qu'ils souhaitent compléter par des études à l'INALCO, ce qui représente incontestablement un grand plus sur le marché du travail. Il y a, pour finir, les étudiants « de troisième âge » qui souhaitent affiner leur connaissance d'une culture et d'une langue pour des raisons très diverses telles que des affinités familiales ou tout simplement une passion pour le pays en question.

Le rôle des Langues'O est, certes, de faire vivre la recherche sur différentes zones géographiques et concernant de nombreuses langues, de permettre aux curieux de découvrir un autre monde, mais il consiste également à offrir des débouchés intéressants aux trois premières catégories d'étudiants précitées. L'existence d'un Master 2 professionnel fait écho à ce besoin : il s'agit pour les étudiants de se spécialiser de telle sorte que l'on soit compétitif sur le marché du travail. L'enjeu est bien évidemment différent pour les trois sortes d'étudiants dont il est question ici. Je vais me concentrer sur le profil des étudiants binationaux qui suivent un cursus en parallèle à celui de l'INALCO.

Ces étudiants binationaux voient émerger deux types de débouchés à la suite de leurs parcours universitaires. La voie de la traduction et de l'interprétariat dans des domaines techniques dans lesquels ils ont pu se spécialiser dans le cadre de leurs études suivies en parallèles à celles de l'INALCO s'ouvre à eux d'une part. Celle de chargé de projet en Pologne ou lié à la Pologne (dans le cas de ceux qui suivent un enseignement

de polonais) dans un domaine en relation avec le cursus suivi en dehors des Langues'O d'autre part.

Ayant été tenté par les deux voies durant de longues années, je ne savais pas quel type de stage choisir dans le cadre de la validation de mon Master 2 pro dans un premier temps. Plusieurs offres se sont offertes à moi : celle de travailler dans une grande agence de traduction (dans ce cas là, j'aurais choisi de m'orienter vers la première des deux voies précitées), celle de reprendre la rubrique « Pologne » dans un journal à thématique européenne (il se serait agi alors de privilégier l'autre voie)... Cependant, j'ai opté pour la troisième possibilité qui s'était présentée. Une traductrice appartenant à la société française des traducteurs était à la recherche d'un stagiaire qui l'assisterait dans ses travaux de traduction et qui l'aiderait à élargir son activité économique au conseil dans le domaine de l'export/import. Le défi était de taille : il s'agissait de trouver suffisamment de pistes à une personne qui n'avait pas de connaissances approfondies en économie et gestion dans un délai de deux mois pour qu'elle puisse ensuite mettre en œuvre mes recommandations dans le but de prester des services dans un domaine qui lui était inconnu. Contrairement aux deux autres offres de stage qui m'étaient proposées (où il se serait agi de m'intégrer dans une équipe et de suivre des instructions), il s'agit là d'accompagner une entreprise dans son développement, de lui offrir de nouvelles perspectives. C'est pour moi une première occasion d'exercer une activité aussi autonome et responsable. Je saisis donc cette occasion en acceptant l'offre.

Mon stage a été une opportunité unique de comparer les deux orientations vers lesquels on peut se diriger après des études suivies à l'INALCO : la traduction d'une part, et l'utilisation pratique de la connaissance d'une langue, d'une culture, d'une société et d'une mentalité d'autre part. Ma problématique va donc tourner autour de cette comparaison : **quels sont les avantages et les inconvénients du métier de traducteur et d'interprète ? Quels sont les aspects positifs et négatifs du métier de chargé de projet lié à la Pologne ?** Ces questions sont cruciales pour mon avenir professionnel, étant donné que j'hésitais (avant de débiter mon stage) entre passer l'examen pour devenir traducteur assermenté par l'État en Pologne (*egzamin na tłumacza przysięgłego*) et une carrière dans le secteur privé dans ce pays dans le cadre de laquelle j'aurai affaire aux relations économiques franco-polonaises au sens large (il

s'agirait de travailler dans une filiale d'une entreprise française en Pologne ou dans une société polonaise qui exporte vers la France, de fonder une entreprise qui s'occuperait de promouvoir les échanges commerciaux entre des sociétés françaises et polonaises etc.). Je ne répondrai directement à ces questions que dans la partie finale de mon rapport de manière délibérée. Ceci ne signifie pas pour autant que je n'aurai pas de fil conducteur. En effet, il est nécessaire que je présente tout d'abord de manière détaillée (mais analytique et aussi peu descriptive que possible) ce que j'ai effectué durant mon stage pour pouvoir exposer par la suite les aspects positifs et négatifs de ces deux activités de manière comparative en appuyant mon raisonnement par des arguments dont les éléments exposés dans les parties plus descriptives sont le fondement. J'insisterai donc particulièrement sur les difficultés que j'ai pu avoir ; l'autonomie, la liberté (que je chéris tant) dont j'ai pu jouir ; la créativité, les connaissances et l'esprit d'initiative que j'ai pu mettre en pratique. Logiquement, les difficultés seront perçues comme un inconvénient et le reste comme un avantage.

## **B) Théorisation**

Je décide de m'informer sur le métier de traducteur technique et sur la traduction technique de manière générale avant de débiter mon stage. Il faut dire que les cours de traduction dispensés à l'INALCO ne concernent que la traduction littéraire. J'ai suivi des cours de version, de thème, de traduction orale et de théorie de la traduction mais il s'agissait dans tous les cas de textes de nature littéraire. J'ai eu l'occasion de lire par exemple *Dire presque la même chose* d'Umberto Eco<sup>1</sup>, un livre dans lequel l'auteur explique qu'il est impossible d'exprimer quelque chose d'identique dans deux langues différentes et qu'une traduction sera toujours une transposition imparfaite de ce qui a été dit dans la langue originale. Le traducteur devra donc essayer de faire preuve d'imagination et de culture générale en traduisant un texte de telle manière que les références culturelles, les jeux de mots, les expressions idiomatiques, le ton, le style et l'atmosphère d'un passage soient rendus de la meilleure manière possible sans qu'il n'y ait de surinterprétation. Il ne faut pas non plus que la traduction soit une œuvre à part

---

<sup>1</sup> ECO, Umberto, *Dire presque la même chose*. Paris : Grasset, 2007.

entière qui s'éloigne de l'original : dans un tel cas, il s'agit d'une adaptation et non d'une traduction.

Ces vérités présentes dans l'ouvrage d'Umberto Eco concernent la traduction d'une manière générale dans une certaine mesure mais certaines d'entre elles s'appliquent particulièrement aux traductions littéraires. En effet, l'objectif de la traduction technique est tout autre. Certes, le ton du texte peut avoir son importance dans une traduction : il doit être très formel s'il s'agit par exemple d'une interdiction inscrite sur une pancarte. Lui donner un ton différent pourrait ne plus pas avoir l'effet désiré. Ainsi, dans *Traduction technique et pédagogie*, Monique Cormier<sup>2</sup> met en avant une étude dans laquelle on examine l'effet de deux traductions d'une interdiction en anglais dans une région où il y a de nombreux touristes. Il s'avère que l'interdiction est respectée presque deux fois plus dans les environs des pancartes sur lesquelles figure l'inscription plus formelle que là où il y a la traduction moins formelle. Cela dit, les traducteurs techniques n'attacheront aucune importance (ou du moins une moindre importance) au style du texte. L'exactitude et la clarté seront leurs objectifs premiers. Claude Bédard précise que si l'on faisait les traductions techniques comme on effectue les traductions littéraires, les destinataires des textes cibles auraient bien des difficultés à les comprendre.<sup>3</sup> En effet, chaque mot compte dans une traduction technique et autant on peut pardonner à un traducteur littéraire qu'il ait modifié un mot pour que « ça sonne mieux », autant ceci peut s'avérer dramatique dans le cas d'une traduction technique. Dans un texte technique, aucun mot n'est utilisé par hasard. Ceci nécessite parfois la répétition d'un terme en continu. Si le traducteur se donne la liberté de traduire ce terme de plusieurs manières différentes dans le texte cible, il aura une signification différente à chaque emploi, alors qu'il avait le même sens dans le texte source. Le traducteur technique doit également faire attention aux termes polysémiques. Un mot dans une langue pourra avoir plusieurs traductions possibles dans une autre langue en raison de cette polysémie. Ceci ne signifie certainement pas qu'il a le choix de opter pour l'un de ces termes dans la langue cible au hasard. Chacun des termes dans la langue cible aura sans doute une signification différente, il faudra donc faire ce choix d'une manière très

---

<sup>2</sup> Cormier, Monique, *Traduction technique et pédagogie*. Lille : ANRT, 1987.

<sup>3</sup> Bédard, Claude, *La traduction technique*. Brossard (Canada) : Liguattech, 2002.

prudente.<sup>4</sup> La prudence est le mot d'ordre du traducteur. Il doit tout vérifier d'une manière minutieuse avant de se prononcer sur la traduction d'un terme technique.

La clarté est également un élément important de la traduction technique. Le lecteur du texte cible a déjà bien des difficultés à comprendre ce qu'il lit en raison de la complexité du texte, si en plus il doit faire des efforts en raison d'une forme incompréhensible, il risque de ne pas comprendre le texte. C'est pourquoi il est important que le traducteur relise attentivement sa traduction en s'assurant du fait qu'elle est intelligible. Le problème, évidemment, c'est que le texte peut être tellement complexe qu'il ne comprendra pas de quoi il s'agit. Christine Durieux encourage donc une division du travail du traducteur de telle manière que le traducteur connaisse très bien un domaine spécifique dans lequel il traduit.<sup>5</sup> C'est une technique que s'applique par exemple dans les multinationales qui ont leurs propres traducteurs et dans les très grandes agences de traduction ou dans les Institutions internationales telles que la Commission européenne.

Le seul métier qui se rapproche plus ou moins à mon autre mission de ce stage que je trouve sur le site de l'ONISEP est celui de « commercial export ».<sup>6</sup> Son objectif est de développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger, sur une zone géographique précise. Ceci se rapproche de ce que je fais dans le cadre de mon stage dans la mesure où ma mission est de faire en sorte que mon maître de stage soit un sous-traitant qui s'occuperait de ce que fait normalement un « commercial export ». Le premier travail du commercial export consiste à contacter ses clients en Europe pour passer en revue avec eux l'état de leurs commandes. Il étudie les marchés et les entreprises susceptibles de devenir de nouveaux clients. Il participe activement aux foires et aux salons internationaux. Dans les petites et moyennes entreprises (PME), il gère tout de manière autonome : du premier contact à la livraison des produits. Il doit connaître les techniques particulières d'assurance, de transport et de paiement qui se pratique à l'exportation. Dans les grandes entreprises, des équipes complètes de vente à l'international s'occupent des négociations techniques et commerciales. Les déplacements à l'étranger sont fréquents. Les nombreuses facettes de son travail

---

<sup>4</sup> ASKANI, Hans-Christoph, *Das Problem der Übersetzung, dargestellt an Franz Rosenzweig*. Tübingen: JCB Mohr, 1997.

<sup>5</sup> DURIEUX, Christine, *Fondement didactique de la traduction technique*. Paris : Didier Érudition, 1988.

<sup>6</sup> [http://www.onisep.fr/onisep-portal/portal/mediatype/html/group/gp/page/interieur.espace.guide.metiers.detail/js\\_peid/InitGuideResultatDetail/js\\_peid/GuideResultatMetiersDetail?typeRecherche=metierParSecteur&ficheIdeo=100285&critere%28parFicheMetier%29=&critere%28parFicheEtablissement%29=&critere%28parFicheFormation%29=&critere%28parFicheConcours%29=&critere%28avantBac%29=](http://www.onisep.fr/onisep-portal/portal/mediatype/html/group/gp/page/interieur.espace.guide.metiers.detail/js_peid/InitGuideResultatDetail/js_peid/GuideResultatMetiersDetail?typeRecherche=metierParSecteur&ficheIdeo=100285&critere%28parFicheMetier%29=&critere%28parFicheEtablissement%29=&critere%28parFicheFormation%29=&critere%28parFicheConcours%29=&critere%28avantBac%29=)

impliquent des compétences multiples. Chaque année, 3000 postes de commercial export se dégagent sur le marché de l'emploi. Tous les secteurs d'activité sont concernés, en particulier l'industrie, les services aux entreprises et le commerce. Le commercial export doit avoir le sens de la négociation et le goût des contacts. Il doit avoir une ouverture d'esprit pour être capable de dialoguer avec des partenaires étrangers. La connaissance de langues étrangères, en particulier de celles dites « rares », est un atout considérable.

### ***C) Présentation de la société de mon maître de stage, de la Société française des traducteurs et de the Transcription Agency***

Madame Dorota Felis, auprès de laquelle j'effectue mon stage, n'a pas d'entreprise à proprement parler, elle exerce une profession libérale. Ceci suppose, au niveau technique, qu'elle paie l'URSSAF, qu'elle possède un numéro SIRET délivré par l'INSEE, un code APE (activité principale exercée, il s'agit du code « 7430Z traduction et interprétation » en l'occurrence) et qu'elle est assujettie à la TVA. Elle exerce son activité de traducteur et d'interprète indépendant de polonais depuis 1998. Les services qu'elle offre concernent la traduction écrite, l'interprétariat de conférence et l'interprétariat de liaison. Au cours de sa carrière, elle traduit des textes qui concernent des domaines aussi variés que la métallurgie, l'agroalimentaire, les télécommunications, les questions juridiques, la finance, les assurances, la muséologie, la littérature et la psychologie.

Elle a effectué des traductions pour des institutions et des entreprises aussi prestigieuses que Canal+, Gaz de France, Danone, France Telecom, le Ministère des Affaires étrangères et européennes ou encore la Région Bretagne. Dans le cadre de ses missions, elle a eu l'occasion, par exemple, d'accompagner le Maréchal de la Voïvodie de Wielkopolska lors de sa visite officielle en Bretagne (en tant qu'interprète). La liste des tâches qu'elle effectue au cours de sa carrière comporte entre autres la traduction d'un numéro d'un magazine entièrement consacré à la muséologie en Pologne, des appels d'offres pour l'équipement du métro de Varsovie et des textes de loi. Ces nombreuses traductions lui donnent la possibilité (mais aussi rendent nécessaire) de constituer de nombreux lexiques concernant aussi bien l'aéronautique que l'infrastructure routière ou encore l'industrie de composants automobiles en caoutchouc.

Les traducteurs indépendants représentent une profession particulièrement vulnérable sur le marché du travail. Contrairement aux conditions très favorables d'autres professions libérales telles que les médecins ou les avocats, celles du traducteur sont très difficiles au niveau financier. C'est pourquoi, il est essentiel pour un traducteur indépendant de s'associer avec ses pairs. Mme Felis fait donc partie de la Société française des traducteurs. Il s'agit d'un syndicat national des traducteurs professionnels qui regroupe plus d'un millier de traducteurs et d'interprètes (d'édition, libéraux ou salariés), y compris des experts judiciaires. La Société française des traducteurs essaie d'informer ses adhérents, les futurs professionnels et les donneurs d'ordres. Elle s'efforce d'encourager une plus grande professionnalisation de la traduction. La SFT informe ses adhérents à travers la revue *Traduire*, la lettre d'information électronique mensuelle *Trad'zine* et le guide *Le Vademecum du traducteur*. Le site de la SFT comporte un annuaire de tous ses adhérents qui permet aux traducteurs d'entrer en contact entre eux mais aussi aux donneurs d'ordres de les contacter. La Société française des traducteurs encourage ses membres à participer à différentes initiatives et manifestations, aussi bien au niveau régional, national qu'au niveau international. Ceci permet aux traducteurs de se connaître entre eux et de former des réseaux. Ces traducteurs s'entre-aident et échangent des informations sur des forums thématiques sur internet. La SFT fait également partie de réseaux internationaux. La profession de traducteur étant un métier dans lequel il faut acquérir un vocabulaire de spécialiste et l'entretenir de manière continue, la SFT organise des formations à la traduction médicale et à la traduction financière par exemple. Elle enseigne également comment se servir des outils de traduction et dispense des séminaires sur le développement de clientèle. Le syndicat s'occupe aussi de défendre les intérêts des traducteurs auprès de certains organismes officiels. Il est affilié à l'Union nationale des professions libérales et participe à ses travaux. Il a participé aux travaux de rédaction de la norme européenne concernant les traducteurs. La SFT propose par ailleurs des contrats-cadres d'assurance responsabilité civile professionnelle et des contrats d'assistance et de conseil juridique. La Société française des traducteurs peut également agir en cas de litige. Elle délibère en donnant des conseils et des services d'arbitrage lorsqu'un traducteur et un donneur d'ordre sont en situation de conflit.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> <http://www.sft.fr/>

Le métier de traducteur indépendant consiste à prendre et effectuer des commandes. En général, les donneurs d'ordres ne s'adressent pas directement aux traducteurs. En effet, bien souvent, ils ont besoin de traduire un texte dans de nombreuses langues (par exemple, lorsqu'ils exportent des produits vers différents pays, ils ont besoin de traduire le mode d'emploi dans toutes les langues parlées dans ces pays). Premièrement, trouver des traducteurs dans toutes ces langues serait fastidieux. Deuxièmement, ils n'ont aucune garantie en ce qui concerne le fait de savoir si ces traducteurs sont suffisamment compétents pour effectuer ces traductions (pour le savoir, il faut être capable de vérifier la qualité de la traduction et si l'on est capable de la vérifier, on est également capable de l'effectuer et l'on n'a donc pas besoin de faire appel à un traducteur externe). Les donneurs d'ordre préfèrent donc sous-traiter cette mission de sélection du traducteur et de vérification de la qualité de son travail en faisant appel à des professionnels : les agences de traduction. Ceci leur permet incontestablement de réaliser des gains de temps et d'argent considérables mais ceci peut conduire également à des lourdeurs. Illustrons ceci par un exemple pratique. Une personne travaillant pour Saint-Gobain se rend compte à un moment donné que l'une des traductions que j'ai effectué omet la mention d'un nom propre. Ne connaissant pas le polonais, il est incapable de la corriger. Il renvoie donc le texte à l'agence de traduction qui le transmet à Mme Felis qui me demande de le corriger. Deux jours s'écoulent avant que la personne à Saint-Gobain reçoive la version corrigée, alors qu'il ne s'agissait que de corriger deux mots. Ceci n'a eu aucune incidence sur l'utilisation de la traduction dans ce cas précis mais s'il y avait eu urgence, ceci aurait posé problème.

Toujours est-il que l'existence des agences de traduction est pratique pour les traducteurs également car ceci leur permet d'éviter de contacter tous les donneurs d'ordres potentiels pour se faire connaître. Mme Felis travaille pour de nombreuses agences, c'est pourquoi il serait difficile de les présenter toutes dans ce rapport. Je me contenterai donc d'en présenter une. D'ailleurs, c'est une agence que Mme Felis ne connaissait pas avant mon stage auprès d'elle. Elle m'autorise à travailler pour cette agence dans le cadre du stage. Je la contacte directement sans passer par Mme Felis. Il s'agit de *The Transcription Agency* qui se spécialise dans la prestation de services très particuliers. En effet, elle s'occupe de transcriptions, de traductions et d'analyses d'enregistrements audio. Ces enregistrements concernent des entretiens avec des spécialistes, des conférences, des meetings, des sessions de brainstorming et des *focus groups*. L'étude de marché, le secteur pharmacologique, la psychologie, les universités

et les services sociaux font partie des domaines et des clients ciblés. Cependant, la majorité des enregistrements concerne le domaine médical. L'agence traduit à partir de la plupart des langues officielles utilisées en Europe et en Asie vers l'anglais et inversement.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> <http://www.thetranscriptionagency.com/>

## **Le déroulement du stage : la traduction et le projet**

### ***Évolution et progression***

Dès le départ, Mme Felis me donne beaucoup d'autonomie. En ce qui concerne la recherche de solutions pour l'élargissement de son activité économique, elle me donne pratiquement carte blanche. Elle me donne la liste des institutions qu'il serait souhaitable de contacter pour obtenir des informations utiles et me demande de m'organiser moi-même pour lui faire un rapport à la fin du stage. Au cours des deux premières semaines, je lui pose un certain nombre de questions sur la nature et la portée de ce qu'elle voudrait faire dans l'avenir pour définir avec précision mes tâches. J'avouerai que j'ai du mal à saisir quels sont les contours exacts de la mission que je dois mener dans un premier temps. Je me lance à plusieurs reprises dans des recherches qui ne sont que d'une utilité limitée pour Mme Felis. Cependant, je comprends rapidement quel est le cadre dans lequel je dois m'inscrire. Mme Felis n'est plus obligée de me corriger dans mes démarches et se sert des renseignements que je lui transmets.

En ce qui concerne les traductions, elle me donne des consignes générales sur la façon dont il faut présenter les travaux, traduire des textes où il y a des ambiguïtés et rechercher les traductions des termes les plus techniques. Elle me transmet les textes à traduire et me demande de les lui renvoyer à une date ultérieure. Très souvent, je n'ai que deux ou trois jours pour effectuer la traduction. Dans un premier temps, lorsque j'ai des difficultés, je la contacte pour lui demander des renseignements. C'est le cas par exemple quand je rencontre des termes qui me sont totalement inconnus ou lorsque je suis confronté à la traduction d'une expression idiomatique difficilement traduisible. Mais rapidement, je commence à saisir les enjeux, à appliquer les techniques dont se servent les traducteurs pour faire face aux difficultés. Mme Felis me renvoie les traductions que j'ai effectuées, corrigées, en y incluant des remarques. Ces corrections et remarques me permettent d'effectuer des progrès substantiels. Mes premières traductions comportent un nombre non négligeable de fautes et ce non pas en raison de lacunes linguistiques de ma part mais à cause du fait que je ne maîtrise pas toutes les techniques de la traduction spécialisée dans un premier temps (la traduction technique

est quelque chose de nouveau pour moi étant donné que je n'ai été confronté qu'à l'exercice de traduction littéraire à l'INALCO et en classe préparatoire littéraire). Les dernières traductions que j'effectue au cours de mon stage ne comportent que quelques fautes (voire aucune pour l'une d'entre elles) décelées par Mme Felis.

## **II. La traduction**

### **A) Généralités**

Ce stage est pour moi une opportunité de découvrir la richesse de la traduction. Loin de vouloir prétendre que j'ai exploré toutes les facettes et toutes les sortes de traductions, je me réjouis d'avoir pu traduire à partir de trois langues différentes et vers trois langues différentes, des textes de natures très différentes et concernant des domaines très différents et d'avoir pu découvrir des formes de traduction différentes. Je n'ai, certes, pas la possibilité d'effectuer de l'interprétariat mais je pense qu'il en est mieux ainsi. Il me semble que l'interprétariat est une tâche bien plus difficile et responsable que la traduction. En effet, l'interprète découvre les mots qu'il doit traduire juste avant de le faire et n'a pas vraiment de temps de réflexion possible. S'il ne comprend pas certains mots ou expressions, il risque de faire des contresens et se met dans une situation embarrassante. Étant donné que l'on ne m'a pas enseigné comment faire de l'interprétariat, j'aurais sans doute eu beaucoup de difficulté à l'effectuer. Le traducteur, lui, a le droit de se servir du dictionnaire. En outre, mes traductions sont corrigées dans le cadre de mon stage. J'ai donc une double assurance qui me permet d'effectuer mes traductions sans stress majeur, alors que l'interprétariat aurait été une tâche trop responsable pour le traducteur débutant que je suis.

Ceci est d'autant plus vrai que même les traductions écrites que j'effectue durant mon stage représentent pour moi un casse-tête considérable. On peut regrouper les traductions que j'effectue en trois groupes principaux : transcription en anglais d'enregistrements auditifs effectués en français ou en polonais dans le domaine médical ; traductions de textes du français vers le polonais ; et traduction de textes en anglais vers le polonais. Je rencontre des difficultés différentes dans le cadre de chacun de ces trois types de traductions, il me semble donc judicieux de les distinguer dans mon analyse qui va suivre.

## ***B) La traduction du français vers le polonais***

L'exercice de traduction du français vers le polonais est, logiquement, le plus facile, étant donné qu'il s'agit de traduire vers et à partir de mes deux langues maternelles. Enfin, théoriquement il s'agit de l'exercice le plus facile mais en pratique il s'avère que c'est l'exercice le moins difficile : le qualifier de « facile » ne serait certainement pas adéquat ! En effet, je traduis, entre autres, un catalogue concernant des poteaux et des rampes d'escaliers, une partie d'un site internet d'une entreprise de lingerie française qui incite à débiter une carrière au sein du groupe en Pologne, le mode d'emploi d'un testeur (une machine dont j'ignorais l'existence avant d'effectuer la traduction) ou encore le règlement interne d'une entreprise qui a embauché des ouvriers polonais qui ne parlent pas français. N'étant spécialiste dans aucun de ces domaines, la tâche s'avère rude. Le traducteur doit remplir deux conditions pour effectuer son travail correctement : comprendre le texte source et être capable d'exprimer la même chose ou quelque chose d'équivalent dans la langue cible. Ici, je rencontre des problèmes avec ces deux tâches. En ce qui concerne la traduction du mode d'emploi du testeur par exemple, j'avouerais que je n'avais pas la moindre idée de ce que représente un « poussoir d'introduction », des « vérins de montée tables » ou encore un « convoyeur d'évacuation » avant de me pencher sur cette traduction. Comme quoi, dire qu'une langue  $x$  est ma langue maternelle ne signifie pas que je maîtrise parfaitement cette langue. J'appellerais donc la première phase de ce type de traductions la phase « d'incompréhension presque totale » ou de « découverte d'un nouveau monde » pour être plus optimiste. Dans une telle situation, je ne remplis pas la première des deux conditions dont je parle ci-dessus. Il s'agit donc de passer à la deuxième phase du processus de traduction : « la constitution d'un lexique ». La consultation d'un dictionnaire de la langue française s'avère bien souvent insuffisante dans ce cas-là : d'une part parce qu'il arrive que les termes soient trop techniques pour qu'ils y figurent et d'autre part parce que les définitions du dictionnaire peuvent s'avérer trop ambiguës ou parce qu'une entrée offre plusieurs définitions et parce qu'on a du mal, en non-spécialiste ignorant, d'affirmer avec certitude laquelle de ces définitions correspond au contexte voulu. Certes, on pourrait choisir l'une de ces définitions au hasard mais ceci n'est certainement pas la philosophie d'un bon traducteur. Il faut se rendre compte de l'importance de l'exercice auquel on est confronté, de toute la noblesse de la traduction. La traduction, c'est faire comprendre un texte exprimé dans une certaine forme de

communication (ici : la langue française) inconnue au destinataire du message. Si l'on ne traduit pas précisément ce qu'on a sous les yeux et qu'on se permet une liberté excessive, le destinataire lira un texte comprenant des distorsions. Autant ceci peut avoir une moindre importance dans la traduction littéraire, une telle chose peut avoir des conséquences catastrophiques dans le domaine de la traduction spécialisée. En effet, on peut s'imaginer que le lecteur ne comprendra tout simplement pas ce texte incongru. Et encore, ceci est un moindre mal parce que s'il pense comprendre ce qu'il lit sans le comprendre véritablement, il sera conduit à effectuer des actions contreproductives comme acheter des produits qu'il pense correspondant au bien dont il lit le mode d'emploi alors qu'ils ne le sont pas. Dans certains cas extrêmes, une mauvaise traduction pourra conduire à des incidents ou des accidents. On peut citer ici l'exemple authentique d'une mauvaise transposition d'une forme de communication à une autre. Durant la Seconde Guerre mondiale, cinq prisonniers de guerre américains devaient être échangés contre des prisonniers allemands. Cependant, la personne responsable de noter le message qui était envoyé en alphabet morse a omis une virgule, ce qui a altéré totalement le message. Les prisonniers américains ont été exécutés au lieu d'être libérés.<sup>9</sup>

La consultation d'un dictionnaire de langue française est donc une action, certes, nécessaire mais insuffisante. Elle doit être complétée par une consultation d'un dictionnaire technique, de préférence un dictionnaire spécialisé dans le domaine que cette traduction concerne. De plus, il faut enrichir sa recherche par l'utilisation des bienfaits que nous offre internet en se servant des moteurs de recherche. Il s'agit, d'une part, de trouver des textes dans lesquels le terme en question apparaît dans le contexte donné, et de rechercher, le cas échéant, des traductions de textes similaires d'autre part. Il est utile de regarder le site internet de l'entreprise qui a commandité la traduction : il peut comporter des traductions qui concernent le même domaine et, en tout cas, il comporte des textes grâce auxquels on peut mieux saisir le sens des expressions utilisées. En outre, les moteurs de recherche permettent de voir des illustrations d'objets auxquels correspondent les termes dont on cherche la signification (lorsqu'il s'agit de mots dont on peut avoir une illustration matérielle bien évidemment). Une telle représentation concrète peut être d'une grande aide pour le traducteur, surtout que l'on pourra comparer cette image à l'image qui apparaîtra lorsqu'on choisira comme entrée

---

<sup>9</sup> SINGH, Simon, *Histoire des codes secrets*. Paris : Livre de poche, 2001.

le terme qui est la traduction supposée dans la langue cible. Si l'image est la même, la probabilité que la traduction est correcte augmente fortement.

On entre par la suite dans la phase de « transposition ». Il s'agit de trouver les équivalents des termes français en polonais. Là encore, il y a l'outil de base - le dictionnaire français-polonais - que l'on doit compléter par d'autres sources d'informations. Une fois de plus, la variante technique de l'outil de base (soit le dictionnaire technique français-polonais) est recommandée. Cependant, ceci n'est toujours pas suffisant. Si l'on reprend l'exemple précité, on se rendra compte qu'il existe quatre ou cinq (en fonction du dictionnaire) traductions techniques du mot « vérin ». Ceci est du au fait que, comme l'affirme très justement Umberto Eco, la définition d'un terme dans une langue ne sera jamais la même que la définition de ce même terme dans une autre langue (qui par cela même devient un terme, certes, similaire mais un autre terme). Il donne l'exemple de l'expression forêt qui se dit *bosque* en espagnol et *Wald* en allemand. En vérité, le mot *bosque* a une autre signification que le mot *Wald* car les Allemands sont habitués à leurs grandes forêts et un ensemble d'une centaine d'arbres ne leur fait pas penser à la notion de *Wald*. En Espagne au contraire, où le climat est plus aride, les forêts et les arbres sont moins nombreux et donc ce même ensemble pourra être appelé *bosque*.<sup>10</sup>

Étant un ignorant parfait du domaine des testeurs et des véryns, je ne sais pas laquelle des cinq traductions du mot vérynn correspond au contexte. Il y en a une que j'écarte facilement car elle ne correspond certainement pas à ce que je cherche. Mais en ce qui concerne les quatre traductions qui restent, je suis obligé de regarder la signification de chacune des solutions proposées dans un dictionnaire de la langue polonaise. Ceci me permet d'écartier deux traductions. Il m'en reste donc deux également. Je regarde dans un dictionnaire technique : l'une des deux solutions me paraît plus plausible. Ceci ne me satisfait pas cependant : je veux avoir la certitude du fait qu'il s'agit de la bonne traduction. Je regarde donc sur internet. La section « image » du moteur de recherche est formelle. Les « véryns de montée table » correspondent bien aux *podnośniki plyt*.

Évidemment, on pourra dire qu'il s'agit d'un exercice fastidieux et que cela ne vaut pas le coût de faire toutes ces recherches pour traduire un seul terme. Effectivement, si l'on prend en compte qu'une telle recherche de la signification d'un

---

<sup>10</sup> Eco, Umberto, *Dire presque la même chose*. Paris : Grasset, 2007.

seul terme peut durer jusqu'à dix minutes (et j'ai dû opérer un tel travail minutieux une centaine de fois) et le fait que l'on est rémunéré environ 10 centimes/mot, cela revient à être rémunéré 60 centimes de l'heure ! Cependant, on ne peut pas quantifier la relation temps/argent de telle manière. L'agence de traduction rémunère la traduction au mot car il s'agit de la méthode la plus objective parmi les techniques simples et faisables. La rémunération serait plus juste si l'on payait 2 euros pour des mots tels que « vérin » et 1 centime pour des mots comme « et », « alors » ou « je ». Cependant, ceci nécessiterait qu'une personne consacre plus de temps à évaluer la valeur de chaque mot que le traducteur à la traduction du texte. Ceci représenterait des coûts importants et serait donc infaisable. La rémunération est donc plus arbitraire mais l'on exige bien évidemment beaucoup de rigueur de la part du traducteur sur des termes difficiles. Le traducteur est rémunéré pour la traduction d'un tout, le comptage par mot n'est là que pour simplifier le calcul et ne reflète certainement aucune réalité. On doit consacrer beaucoup de temps à la traduction des termes complexes pour être reconnu dans le milieu des traducteurs.

Par ailleurs, le travail qu'on effectue lors d'une telle recherche minutieuse pourra être réutilisé dans la même traduction. Dans la traduction du mode d'emploi du testeur, les expressions « vérins de montée table », « vérins à vis de réglage en hauteur » et vérin d'éjection des fûts fuyards » apparaissent à la même page. Attention ! Le fait qu'un même terme apparaît dans un même texte ne signifie pas qu'il se traduira de la même manière à tous les coups. Je vérifie donc que le mot « vérin » peut se traduire par « podnošnik » dans les trois cas. La réponse est affirmative. Voilà qui représente un gain de temps considérable. Et il s'avère que les dix minutes que j'ai consacrées à m'assurer du fait que le mot « vérin » peut se traduire par « podnošnik » se transforment en dix minutes pour traduire trois expressions différentes soit trois minutes par expression.

On en arrive à l'étape finale : celle de la « vérification ». Rappelons-le, la seconde des deux conditions qu'il faut remplir dans un travail de traduction est d'exprimer des idées analogues à celles présentes dans le texte source. Ceci suppose entre autres que le texte cible soit compréhensible et idiomatiquement correct. Il ne peut pas être une traduction littérale ou un texte comportant ce qui sera considéré comme une lourdeur dans la langue cible. Inutile de souligner qu'il faut se relire car ceci est un truisme. Cependant, je peux indiquer quelles sont les règles que je m'efforce de suivre durant les traductions que j'effectue dans le cadre de mon stage. Il s'agit de voir dans

quelle mesure le texte que je rédige aurait pu être écrit par un Polonais. Les expressions que j'emploie sont-elles véritablement usitées en Pologne ? Ou sont-elles des calques d'expressions françaises ? Dans un premier temps, j'ai du mal à faire le tri entre les deux catégories. Je cherche tellement à corriger mes gallicismes que j'en trouve là où il n'y en a pas, je cherche tellement à trouver des mots polonais qui n'ont pas de racines latines que certaines de mes expressions deviennent artificielles. Je dois donc faire appel à des Polonais pour qu'ils donnent un avis objectif avec leur regard extérieur. Moins ils connaissent le français, mieux c'est. Car un Polonais francophone aura également un regard biaisé dans la mesure où il s'efforcera de trouver des calques à partir du français (sans même avoir lu la version française) alors même qu'il n'y en a pas. Un Polonais non-francophone se demande seulement si ça sonne bien. Cependant, dans les cas où je demande à un Polonais non-francophone de me dire ce qui sonne bien et ce qui sonne faux dans ma traduction, comme il se sent obligé de me dire quelque chose, il me cite bien souvent des fautes tirées par les cheveux. La seule fois où je donne mon texte à un Polonais en faisant semblant qu'il s'agit d'un mode d'emploi officiel et que je lui demande de m'expliquer comment ça marche, il me répond normalement, sans se plaindre des fautes (comme s'il n'y en avait pas). Quand je lui demande s'il y remarque des fautes de langue ou des structures artificielles, il me répond à la négative, étonné de la question, alors que quelques minutes plus tard un autre Polonais décèle une dizaine de fautes. Je me rends donc compte du fait qu'il faut que je réfléchisse aux corrections que mes amis me proposent et non pas que je les applique à tous les coups.

Tous les commentaires que j'ai présenté jusque là concerne le travail de traduction « individuelle » que j'ai effectué traduction après traduction. Cependant, je prends rapidement conscience du fait qu'il y a un travail méthodique à faire pour réaliser des « économies d'échelle » en quelque sorte. Le traducteur mémorise une partie des termes qu'il découvre en faisant des traductions. C'est d'ailleurs l'un des trésors du traducteur : être capable de s'exprimer d'une manière très précise grâce à la richesse de son vocabulaire qu'il acquiert grâce aux traductions techniques qu'il effectue. Cependant, lorsqu'il exerce ce métier pendant vingt ans, il apprend des milliers de termes très techniques et il n'est pas possible de les avoir tous en tête sans jamais en oublier un seul. Il serait idiot qu'il refasse à nouveau le travail de recherche qu'il avait déjà effectué pendant dix minutes (voire plus) quelques années auparavant. D'où l'idée de constituer des lexiques, classés par thème. Au moment d'effectuer sa traduction dans

un domaine *x*, il sort son lexique concernant ce domaine, ce qui lui est d'une grande utilité.

Loin d'être dans la même situation, je remarque malgré tout l'utilité des lexiques dans mon cas. Premièrement, parce que chaque texte est une découverte de dizaines de nouveaux termes et il est impossible à ma mémoire de n'en absorber ne serait-ce qu'un tiers d'un seul coup. Dans un premier temps, alors que je ne constitue pas encore de lexiques, il m'arrive de chercher à nouveau la signification d'un terme à peine trente secondes après l'avoir cherché pour la première fois. Grâce à l'idée de constituer des lexiques et de les compléter au fur et à mesure, ce travail de faire tourner les pages du dictionnaire devient plus rare. Comme je l'ai souligné, je traduis des textes très divers dans le cadre du stage et ceci constitue l'une de ces richesses. Évidemment, la contrepartie que je paie, c'est que je suis moins efficace car je dois découvrir des types de vocabulaire très différents et ceci est fastidieux. Cependant, ceci montre à quel point l'utilisation de lexiques est utile : je me trouve dans la situation la moins optimale pour m'en servir mais ceux-ci représentent pour moi malgré tout une aide importante. C'est dire que si j'avais effectué des traductions concernant un seul domaine, la création de lexiques m'aurait été d'une grande utilité.

## ***B) La traduction de l'anglais vers le polonais***

Les traductions écrites de l'anglais vers le polonais concernent toutes des documents qui circulent en interne chez Saint-Gobain. Ils se rapportent entre autres aux activités de Saint-Gobain aux États-Unis et aux meetings du comité de marketing mondial. La difficulté supplémentaire, par rapport à celles que j'ai rencontrées en faisant des traductions du français vers le polonais, qui m'a posé le plus de problèmes, c'est incontestablement le fait que les textes à traduire étaient en langue étrangère. Ce que j'ai identifié comme les deux premières phases de la traduction (la découverte du texte et sa compréhension) est donc bien plus difficile dans ce cas-là. Il y a de nombreuses phrases que je ne comprends pas, malgré mes recherches dans les dictionnaires et sur internet. Ceci concerne avant tout les expressions idiomatiques. Il m'arrive assez souvent de connaître tous les mots qui apparaissent dans une phrase sans en saisir le sens général. Une fois de plus, je suis tenté par l'idée d'écrire quelque chose au *feeling*, de traduire « plus ou moins » ce qui est dit au risque d'exprimer une idée

différente. Cependant, me rappelant de ma définition de bon traducteur, j'abandonne rapidement cette idée et je me résous à comprendre précisément de quoi il s'agit dans ces passages, quel qu'en soit le prix. Je consulte donc un Anglais pour qu'il m'explique la signification de ces expressions. Je le mets souvent dans une situation embarrassante car bien souvent il a du mal à m'expliquer de quoi il s'agit. Parfois, il m'avoue franchement que les expressions dont je lui parle lui sont inconnues car elles sont typiquement américaines et il ne peut que deviner leur signification (voir dans les annexes l'un des échanges que j'ai eu avec lui). Je dois donc me résigner à me satisfaire de ce qui lui semble être juste sans en avoir la garantie car je n'ai pas de ressources supplémentaires.

La phase de « transposition » est donc bien évidemment également bien plus difficile que dans le cas de figure français→polonais car bien souvent je n'ai qu'une idée générale de ce qui est exprimé en anglais. Il faut que je réfléchisse par moi-même à des expressions équivalentes en polonais, à ce qu'on dirait en polonais dans une situation similaire. Heureusement, parfois le dictionnaire peut confirmer mes soupçons quand j'essaie de faire une « retraduction » en quelque sorte de la langue cible vers la langue source. Cependant, ceci n'est pas systématique.

Un certain nombre de textes que je traduis de l'anglais vers le polonais ont été rédigés, paradoxalement, par des Français. L'avantage de cela, c'est que le vocabulaire utilisé est plus clair et moins équivoque et qu'il comporte rarement des expressions idiomatiques (ou alors ce sont des expressions calquées sur celles existantes dans la langue française). L'inconvénient, c'est que certains des rédacteurs de ces textes ne maîtrisent visiblement pas très bien l'anglais. Certaines de ces fautes sont anecdotiques et ne représentent pas de difficultés majeures pour la compréhension du texte (par exemple (fautes en italiques): “This team will be *lead*” “this group is to coordinate our actions *world wide*”). D'autres (telles que “decisions have been made *such has*”) cependant engendrent une confusion totale, surtout quand elles s'enchaînent les unes après les autres. Je ne sais vraiment pas vers qui me tourner dans ce genre de situations spécifiques : ni l'Anglais *x*, ni le Français *y* ne pourront m'aider. La seule personne qui pourrait vraiment m'apporter son aide, c'est l'auteur du texte mais lui demander ce qu'il avait à l'esprit en rédigeant telle ou telle chose ne serait certainement pas très délicat. J'essaie donc de corriger par moi-même chacune de ses fautes, allant parfois jusqu'à chercher (et trouver) des analogies avec la langue française. Au final, il faut tout

restituer en polonais, ce qui n'est pas évident. Cela dit, plus les traductions s'enchaînent, moins j'ai de difficultés de ce genre car les mêmes fautes reviennent constamment.

### **C) La transcription d'enregistrements auditifs**

La troisième catégorie de traductions que j'effectue est particulièrement originale et intéressante car je dois avouer qu'il s'agit d'un travail dont j'ignorais l'existence avant le stage. Elle concerne la série de travaux que j'effectue pour *The Transcription Agency*. La tâche consiste à écouter des enregistrements en français et à les retranscrire directement en anglais. Il s'agit, dans tous les cas, d'entretiens avec des médecins (oncologues et gynécologues) qui répondent à des questions concernant le diagnostic du cancer ovarien. Mon travail consiste à remplir des questionnaires en langue anglaise à partir de ce que j'entends. Ceci me paraît particulièrement bizarre car les enregistrements que j'entends sont des conversations téléphoniques entre des consultants d'un call centre qui lisent à voix haute les questions et notent les réponses et les médecins en question. Je ne comprends pas à quoi cela sert que les consultants notent ces réponses, alors que de toute manière ce sont les enregistrements qui sont traduits. Il aurait été plus simple pour le traducteur et plus économique pour le donneur d'ordre de donner tout simplement les questionnaires en français à traduire en anglais. Mais bon, personne ne me demande de donner mon avis et cette formule est avantageuse financièrement, je garde donc cette réflexion pour moi. Cette formule est avantageuse financièrement car je suis rémunéré à la minute de l'enregistrement audio. C'est-à-dire que je suis rémunéré également pour les minutes durant lesquels le consultant ne fait que poser de très longues questions (or, je ne dois pas les traduire car elles sont déjà présentes dans le questionnaire dont je dispose) ou lorsqu'il explique de quoi il s'agit, quand le médecin réfléchit à la réponse qu'il devrait donner et qu'il change d'avis quatre fois et lorsqu'il gronde son fils Alan qui se trouve à côté.

Cependant, ce confort apparent ne doit pas éclipser les difficultés évidentes que ce type de traduction représente. Il s'agit en effet du seul type de traduction où je traduis vers une langue étrangère. Certes, des lexiques concernant ce domaine très pointu me sont procurés. Mais il ne s'agit en fait que d'une procédure machinale et ces lexiques concernent, pour la plupart, des domaines limitrophes et ils ne me sont que d'une utilité

limitée. Les termes utilisés dans les conversations utilisés sont absents en général dans ces lexiques et aucun des dictionnaires techniques dont je dispose n'en font mention. La cause en est bien simple : il s'agit dans une large mesure de questions qui concernent l'appareillage, or celui-ci évolue constamment et un dictionnaire qui a cinq ans n'est pratiquement plus d'aucune utilité dans ce cas là. Je dois donc effectuer des recherches minutieuses sur internet pour comprendre la signification de ces termes dans un domaine auquel je ne comprends rien. Ceci s'avère parfois extrêmement difficile. En outre, certaines questions sont formulées de telle manière qu'elles sont incompréhensibles pour les médecins. Le but de ce rapport de stage n'est pas de refaire le monde mais il faut souligner que les dysfonctionnements du système de santé français n'y sont certainement pas étrangers. En effet, les médecins étrangers sont discriminés sur le marché du travail en France car ils ont une rémunération moindre que leurs collègues français. Les hôpitaux sont donc paradoxalement encouragés à embaucher des médecins étrangers, alors qu'une bonne partie des médecins français part pour exercer leur métier aux États-Unis. Il y a donc une part anormalement élevée de médecins étrangers en France. Ceci n'est vraiment pas une exagération car les deux tiers des médecins dont j'écoute les enregistrements ont des accents étrangers très forts. La complexité des questions fait qu'ils n'en comprennent pas le sens d'une part, et leurs accents rendent ma compréhension de leurs réponses très difficile d'autre part. Dans les cas les plus critiques, il m'arrive d'écouter des phrases enregistrées dix fois de suite. Ceci n'est parfois même pas suffisant car je ne comprends toujours rien. Je fais donc appel à d'autres Français pour qu'ils essaient de comprendre ce qui est dit. Je constate également que les consultants qui appellent n'ont aucune connaissance dans le domaine médical. Plus encore, ils semblent ne pas comprendre les questions qu'ils posent. En ce qui concerne les questions à choix multiples, leur seul souci est de cocher l'une des cases, alors que les médecins leurs expliquent bien souvent que la question est complexe. Dans cette confusion totale dans laquelle le consultant et le médecin ont des points de vue différents, il est parfois difficile de savoir que noter. Surtout qu'il arrive que le médecin donne une réponse complexe et qu'il change d'avis sous la pression du consultant qui veut une réponse univoque et simple (il n'accepte de réponses du genre « ça dépend »). J'ai donc un dilemme entre inscrire la première réponse du médecin qui était son intention réelle et celle qu'il donne pour contenter le consultant.

Il s'agit d'un des domaines les plus spécialisés que je traduis, ce qui représente une difficulté supplémentaire. Traduire vers l'anglais rend le fait de faire appel à mon

ami du Royaume-Uni à nouveau nécessaire. Il corrige bien évidemment mes nombreuses fautes idiomatiques et de syntaxe mais il m'avoue aussi que la technicité de mes traductions rend leur compréhension très difficile et il est incapable d'effectuer des arbitrages dans certains cas où il ne comprend pas (moi non plus à vrai dire) de quoi il s'agit exactement.

*The Transcription Agency* exerce la pratique de faire corriger toutes ses traductions par un traducteur très expérimenté. Celui-ci est très strict, sévère et intransigeant. Mon interprétation de ce que veut véritablement dire le médecin est perçu par lui comme une surinterprétation. Il me dit que je n'ai pas la liberté de faire dire ce que je veux au gynécologue ou à l'oncologue et que c'est la dernière réponse qui compte. Je me plis rapidement aux exigences du correcteur même si j'estime que ceci rend les traductions moins rigoureuses. Par ailleurs, le correcteur affirme parfois que ce que je considère comme inaudible (certains des entretiens effectués avec les médecins étrangers) est parfaitement compréhensible. Cela dit, il me félicite pour les progrès que j'effectue au fur et à mesure et les dernières traductions incluent moins de corrections que les premières.

Je ne cacherai pas que ce travail revenait à être très bien rémunéré de l'heure (même si ceci était variable car j'étais rémunéré à la minute de l'enregistrement) malgré tous les problèmes qu'il posait. Cependant, je dois souligner qu'il s'agit du travail le plus stressant que j'effectue durant mon stage. En effet, toutes ces traductions représentent en général environ huit heures de travail et je dois les rendre le jour suivant celui où l'on m'a donné l'enregistrement dans la langue source. De tels délais draconiens nécessitent une très bonne organisation de ma part.

### III. Le projet de diversification de l'activité économique de mon maître de stage

Penchons nous maintenant sur l'autre sorte d'activités que j'ai dans le cadre de mon stage : l'élargissement de l'activité économique de Mme Felis au conseil. Différentes phases ont lieu dans le cadre de cette activité. La première d'entre elles, c'est l'identification du projet de cette traductrice. Mme Felis me dit dans un premier temps que j'ai « carte blanche » en ce qui concerne cette partie de mon stage mais je me rends rapidement compte du fait que sans avoir identifié les objectifs exacts du projet, je ne pourrai pas être efficace dans mon travail. Il faut être méthodique dans son travail et suivre une feuille de route pour avancer dans un projet. L'essentiel, c'est de savoir quels sont ses buts pour pouvoir se donner les moyens de les atteindre et suivre un cheminement logique pour s'efforcer d'y arriver.

#### A) Identification du projet

Comme nous l'avons dit, le métier de traducteur est riche en expériences et varié mais le traducteur indépendant est vulnérable sur le marché du travail. Il collabore avec des agences de traduction qui l'assomment parfois de travail mais qui n'ont parfois aucun travail à lui donner. Cette flexibilité représente un avantage d'un certain côté : le traducteur peut décider de ses heures de travail et choisir la période et la durée de ses vacances. D'un autre côté, ceci engendre une variation importante des revenus. C'est ceci qui donne l'idée de changer ou d'élargir son activité à Mme Felis. Elle estime qu'en moyenne ses revenus sont largement insuffisants et qu'ils ne couvrent tout simplement pas ses besoins financiers. Ceci me donne une idée de ce que représente le métier de traducteur en pratique. La traductrice auprès de laquelle j'effectue mon stage espère qu'un changement de son activité lui permettra de changer cette situation. Elle envisage deux voies : l'élargissement de son activité au conseil aux entreprises dans le domaine de l'import/export et l'idée de commencer à travailler pour une institution qui a besoin de personnes comme elles. En ce qui concerne la première de ces deux possibilités, sa conception est d'accompagner des délégations d'entreprises polonaises

Supprimé : revenus

(par exemple) en France en tant que conseiller et traducteur. Il s'agit de faire en sorte qu'une équipe composée de Polonais se sente à l'aise en France, dans un pays dont ils ne connaissent la langue, le contexte culturel, juridique et économique pour négocier ou discuter avec des partenaires français. Bien souvent, les collaborations entre deux entreprises de deux pays différents n'aboutissent pas en raison de malentendus ou de barrières juridiques, alors que tous les arguments économiques sont en faveur d'une coopération. Il y a donc un potentiel important à exploiter. C'est pourquoi, d'ailleurs, il y a déjà de nombreuses entreprises dans le conseil import/export. Il est donc important de présenter un avantage comparatif par rapport à ces entreprises pour être compétitif, c'est qui est loin d'être gagné d'avance. En ce qui concerne la seconde voie, Mme Felis m'informe qu'il lui semble qu'elle pourrait travailler à l'Institut culturel polonais, à l'Ambassade de Pologne, à la Chambre de commerce et d'industrie de Paris pour ne citer que certaines d'entre elles.

Mme Felis me donne une liste d'institutions que je pourrais contacter pour obtenir des informations dans le but de développer le projet. L'une d'entre elles, c'est la CCIP, c'est-à-dire la Chambre de Commerce et d'Industrie du grand Paris qui regroupe, en dehors de la capitale, Les Hauts-de-Seine, le Val-de-Marne et la Seine-Saint-Denis. La CCIP est une institution dont la tâche est d'aider les chefs d'entreprise franciliens dans leurs difficultés quotidiennes dans le but de croître l'activité économique de la région, ce qui est profitable pour tous ses habitants. Son aide est adressée également aux individus qui ont envi de créer une entreprise mais aussi aux cédants et repreneurs d'entreprises. Elle offre des formations, donne des conseils et propose une documentation. Loin du discours académique, elle est orientée vers les problématiques très pratiques. Il faut savoir que les chefs d'entreprise ont des niveaux d'éducation très différents Je commence donc par découvrir la CCIP en explorant son site internet mais je me rends rapidement compte que je n'obtiendrai pas de nombreuses informations en surfant sur leur web. Il s'agit surtout d'une présentation générale de la CCIP qui encourage les entrepreneurs et les entrepreneurs potentiels à la contacter.<sup>11</sup> C'est ce que je fais donc en appelant le 0820 012 112. Le consultant me pose des questions sur le projet dont je m'occupe. Elles concernent aussi bien le stade d'avancement du projet que le domaine et le lieu d'activité. Estimant que le projet n'est pas encore très avancé, il me propose d'assister à une réunion générale d'information « Passer de l'idée au

---

<sup>11</sup> <http://www.ccip.fr>

projet » destinée à des créateurs d'entreprises. Dans le cadre de mon projet, il s'agit plutôt d'élargir l'activité d'une entreprise que d'en créer une mais il me semble que ces deux types de projets sont similaires et donc j'accepte surtout que j'estime que certaines des informations qui me seront communiquées dans le cadre de cette réunion me seront utiles par ailleurs.

## **B) Ma première réunion à la CCIP**

Je me rends donc quelques jours plus tard à la bourse de commerce de Paris. Avant que la réunion ne commence, j'ai l'occasion de faire connaissance de certaines des personnes qui assistent à la réunion. Leurs projets sont très différents : certains pensent à ouvrir un restaurant, d'autres un commerce. Je constate que, dans l'ensemble, il s'agit d'individus qui ont des qualifications peu élevées et des projets relativement modestes. Un bon nombre d'entre eux hésitent entre plusieurs pistes. La réunion tourne autour de trois thèmes : la réflexion préalable, les moyens à mettre en œuvre et le contenu du plan d'affaires appelé aussi *business plan*. Au début de la réunion, les deux intervenants soulignent qu'elle sera plus méthodologique que technique et qu'elle concerne particulièrement les créateurs d'entreprises peu avancés dans leur projet. Ils mettent en avant le fait que les entrepreneurs débutent souvent une activité avant d'avoir préparé le terrain pour la mener à bien. La plupart des entreprises ne dépasse pas le cap des trois ans et le but de la réunion est de nous sensibiliser au fait qu'un tel projet se prépare de manière minutieuse. Je découvre également que la plupart des entreprises est unipersonnelle, ce qui signifie que le cas de Mme Felis est loin d'être une exception. Les intervenants nous expliquent que les entrepreneurs travaillent en moyenne 14 heures par jour et qu'une telle situation nécessite donc logiquement le consentement du conjoint. Ce genre d'informations m'intéresse même si elles ne sont pas en rapport direct avec le projet que je réalise dans le cadre du stage. En effet, j'envisage de créer moi-même une entreprise dans un avenir plus ou moins proche.

Au cours de la première partie de la réunion (intitulée « réflexion préalable »), les intervenants insistent sur le fait que la première question que l'on doit se poser dans ce genre de projets, c'est leur faisabilité. En effet, bon nombre d'entrepreneurs se lancent dans des projets infaisables. La question est de savoir si le projet peut satisfaire une certaine demande (existante ou potentielle), s'il est rentable et compétitif. Le

caractère compétitif du projet doit être vérifié en comparant les biens ou services que l'on proposera à ceux offerts par les concurrents en prenant en compte deux paramètres : le prix et la qualité que l'on peut offrir. Évidemment, l'innovation est quelque chose de difficile à évaluer dans ce contexte mais c'est certainement quelque chose de prometteur. Il faut également se demander si tous les paramètres que l'on doit satisfaire sont atteignables. Il est essentiel de faire une étude de marché avant de commencer d'élaborer un projet. Ceci est nécessaire non seulement pour orienter nos efforts en ce qui concerne l'élaboration des détails de l'offre de biens ou services mais aussi pour voir si elle est orientée dans la bonne direction. Il est possible que les conclusions que l'on tire de l'étude de marché nous obligent à modifier substantiellement une partie de l'offre que l'on envisageait pour l'adapter aux besoins de la clientèle ciblée. Il est donc crucial d'effectuer cette étude de marché relativement tôt, avant même que l'on n'élabore une palette de services précise. L'étude de marché permet de voir l'attractivité du projet et l'intérêt que les clients ciblés peuvent porter aux innovations éventuelles. Il ne faut pas la surestimer cependant car l'échantillon de personnes auxquelles on pose nos questions n'est pas forcément représentatif et même s'il l'est, il faut avoir à l'esprit le fait que les réponses données ne les engagent à rien et je sais par ma propre expérience que les réponses sont données au hasard parfois.

L'entrepreneur doit réfléchir par la suite aux moyens à mettre en œuvre. Les moyens financiers sont bien évidemment les premiers auxquels on pense. Il faut qu'il fasse une estimation des coûts que le projet va nécessiter. Une fois qu'il y arrive, il doit essayer de trouver des sources de financement. Il est évident qu'il sera obligé de couvrir une partie des frais. La banque, en général, est susceptible de financer environ la moitié des coûts. On peut également penser à d'autres types de moyens de financement : les investisseurs. Ceci est une question qui m'intéresse particulièrement mais lorsque je demande que l'on nous donne des détails la dessus, j'entends que ceci n'est pas l'objet de cette réunion qui a un caractère très général. On m'explique que tout dépend du projet et qu'il faut assister à des modules concernant des domaines bien précis pour trouver des réponses à ce genre de questions. Les moyens dont il est question ne sont pas que financiers cependant. Il s'agit aussi de moyens humains : parfois, il faut envisager d'embaucher un salarié dès le départ. En outre, il peut s'agir de compétences également. Il faut avoir des connaissances techniques en rapport avec l'activité et des qualifications liées à la gestion. C'est pourquoi il peut être nécessaire de suivre des formations pour être opérationnel.

Une fois que toutes ces tâches ont été exécutées, on peut passer à l'étape finale, c'est-à-dire à l'élaboration du business plan. Il s'agit d'un texte concis qui doit présenter l'offre de services, toutes les questions soulevées ci-dessus et le choix du statut de l'entreprise pour ne citer que les points les plus importants. La réunion s'achève par un encouragement à participer à d'autres réunions d'information, qui sont, elles, spécialisées. Le problème est qu'elles sont payantes. Elles concernent des thèmes tels que l'embauche d'un salarié, l'étude de marché, la fiscalité des entreprises commerciales, le bail commercial, le choix du statut juridique, le financement du projet, les prévisions financières ou encore les formalités liées à la création d'entreprise.

Dans l'ensemble, je trouve la réunion assez floue mais intéressante. Elle ne m'avance pas vraiment beaucoup dans mon projet mais me donne des repères méthodologiques. J'informe Mme Felis du fait que j'ai assisté à cette réunion et lui fait un compte-rendu. Elle m'indique qu'elle a eu l'occasion de suivre une formation de ce type au moment où elle a créé son entreprise de traduction. En conséquence, je ne lui apprend pas grand-chose de nouveau mais elle trouve certains de ces renseignements intéressants.

### **C) Ma seconde réunion à la CCIP**

Je cherche donc d'autres opportunités pour trouver des informations utiles à la CCIP. Je m'inscris à une réunion plus spécialisée intitulée « Créer une entreprise dans le Conseil » qui a lieu au siège de la CCIP dans les Hauts-de-Seine cette fois-ci. La réunion se focalise sur trois éléments. Le premier concerne la démarche de création d'entreprise et je suis conscient du fait qu'il se recoupera avec les renseignements donnés lors de la première réunion à laquelle j'assiste. Le deuxième objectif est de donner un aperçu général des conséquences juridiques, fiscales et sociales de la création d'une entreprise dans le Conseil. Le troisième élément concerne les spécificités et choix à faire pour se lancer dans le domaine du conseil et c'est celui-ci qui me convainc de participer à cette réunion. Au moins, ceci me donnera une idée générale de ce qu'est un consultant.

Et, effectivement, la réunion commence par une définition du métier de consultant. Il s'agit d'un professionnel qui effectue des prestations intellectuelles, qui fournit des recommandations issues de son expérience et de son expertise qui peuvent

être appuyées par un diagnostic de situation. Les principaux domaines d'activité sont les ressources humaines, la gestion/finances, la communication et le développement international. Du moins, je constate que ceci correspond à mon projet.

Là encore, l'ordre de la réunion est chronologique. La première étape dont il est question est l'origine de l'idée. Les intervenants soulignent que l'on doit mener une réflexion par rapport à ses motivations, ses compétences et le bien fondé de sa démarche. Ils donnent des exemples d'éléments déclencheurs qui peuvent engendrer l'envi de se lancer dans une activité dans le Conseil en présentant leurs avantages et leurs inconvénients.

Ensuite, il faut valider l'adéquation « homme/projet ». Il s'agit d'identifier ses compétences (d'ordres très différents) tout d'abord. Ceci inclut les compétences techniques tout d'abord : ai-je l'expertise métier, la capacité à m'intégrer à une « équipe projet » et à développer des outils ? Il faut également évaluer ses compétences managériales : ai-je l'âme d'un leader, une capacité de persuasion ? Les compétences requises sont d'ordre commercial aussi : on parle ici de prospection, de négociation et de fidélisation. Le chef d'entreprise dans le conseil doit avoir des qualités pédagogiques car il doit transmettre ses acquis et animer des formations. Dans le domaine de la gestion, il doit avoir des notions d'organisation administrative et comptable. Ses compétences rédactionnelles sont essentielles dans la mesure où il sera dans l'obligation de rédiger des propositions commerciales, des contrats et des rapports de missions. Au niveau relationnel, il faut évaluer sa capacité à développer un réseau. En ce qui concerne les qualités personnelles, elles doivent inclure la capacité d'écoute du client, la diplomatie et la capacité d'adaptation. Le chef d'une entreprise dans le conseil doit avoir un profil intellectuel adéquat : il doit faire preuve de capacité d'analyse, de synthèse, de projection et d'objectivité. Un changement de posture est nécessaire car il faut intégrer l'idée que l'on passe de la fonction de cadre à celle de consultant (même si ceci ne concerne pas Mme Felis évidemment).

Une fois que l'on a validé l'adéquation homme/projet, on procède à une étude de marché. Il faut tout d'abord définir et comprendre son marché. Par la suite, on identifie son segment cible, son positionnement. L'étape suivante est celle durant laquelle on teste et valide son offre sur un échantillon de prospects. Ensuite, le consultant fixe ses objectifs de chiffre d'affaires. Ceci permet d'en arriver à l'étape finale qui est celle de l'élaboration de sa stratégie commerciale. Tout ce travail a deux aspects représentés par l'étude documentaire et l'étude terrain. Elles sont complémentaires et chacune d'entre

elles est insuffisante si elle n'est pas accompagnée par l'autre. L'étude documentaire procure le tissu théorique sur lequel on va baser ses efforts. Elle représente une *guideline* pour l'étude terrain. L'étude terrain, quant à elle, permet de confirmer ce que l'on a appris grâce à l'étude documentaire et d'affiner l'analyse, de rectifier la ligne de tir le cas échéant. Autrement dit, une étude terrain sans étude documentaire sera dépourvue de cadre général et une étude terrain sans étude documentaire sera détachée de la réalité. L'étude documentaire consiste à analyser les chiffres clés du secteur, à réaliser une étude de l'environnement, à effectuer une étude de la clientèle (il s'agit de l'identifier, de la quantifier et de la qualifier) et à étudier les caractéristiques, les atouts et les faiblesses des concurrents. L'étude terrain inclut les entretiens avec des experts, l'identification et le développement du réseau ainsi que l'initialisation de la prospection commerciale qui consiste à tester son offre et à confronter son projet avec la réalité. Les intervenants donnent des informations générales sur le marché du conseil. Ils constatent qu'il est en forte croissance depuis 2005 mais qu'il reste très concentré (80% des entreprises du conseil se trouvent sur Paris et la petite couronne). Il est atomisé : 88% des structures n'ont aucun salarié. Les intervenants le qualifient d'hétérogène car la palette d'activité qu'il concerne est très large.

Vient ensuite la stratégie commerciale. Il s'agit tout d'abord d'adapter son offre en se positionnant en tant que « spécialiste », en identifiant sa valeur ajoutée personnelle et en définissant son positionnement ainsi que son produit d'appel. Ceci peut prendre la forme de pré-diagnostic ou de conférence découverte. Le chef d'entreprise doit aussi formaliser ses outils de conseil. Ceci permet d'avoir une démarche structurée, crédible et efficace et représente un gain de temps et une aide méthodologique à la réalisation d'une mission. Cette formalisation peut avoir lieu grâce à une veille méthodologique dans son domaine d'activité. Le consultant teste et fait évoluer ses outils de méthodes auprès de ses confrères, lors de missions tests et grâce aux retours d'expériences. Puis, il détermine son approche commerciale. Elle peut être directe, ce qui suppose une prospection directe du client final ou une recommandation d'un prescripteur. On peut se poser en sous-traitant en recherchant des donneurs d'ordre et en animant des formations. La troisième solution, c'est d'intervenir en réseau, ce qui peut se faire en mode projet ou en réponse à des appels d'offre. La fixation des honoraires est la troisième phase de la stratégie commerciale. Il faut choisir son mode de facturation (forfait, régie, résultat...). Il est nécessaire de tenir compte du contexte et de la nature de l'intervention. Ceci englobe les enjeux et la durée de la mission, la taille et la typologie du client, la

localisation géographique, les degrés d'expertise et de notoriété etc. Il est judicieux bien évidemment de savoir déterminer les marges de négociation et de ne pas brader ses prix en considérant l'offre concurrente, un « prix plancher » et un budget client. Se faire connaître est également un élément crucial de la stratégie commerciale. Le consultant soigne son identité visuelle, définit ses supports de communication et fait valoir son expertise et construit sa notoriété. Il adopte aussi une démarche réseau en s'inscrivant dans des clubs d'entreprises ou d'entrepreneurs, à des syndicats, des réseaux virtuels ou sociaux, en développant des synergies, des propositions commerciales communes et en démultipliant son efficacité commerciale.

L'étape suivante est celle de l'étude financière du projet. Il s'agit d'apprécier la rentabilité du projet (avec un compte de résultat sur trois ans), de déterminer les besoins et ressources financières (avec un plan de financement initial et sur trois ans) et de prévoir l'équilibre de trésorerie (avec un plan de trésorerie sur douze mois). Les intervenants nous présentent un compte de résultat simplifié qui présente les charges d'exploitation et les produits d'exploitation possibles. Ils nous donnent un aperçu de ce qu'est un plan de financement initial qui décrit les besoins et les ressources. Ils présentent d'une manière détaillée le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) qui regroupe les besoins permanents de financement de l'exploitation de l'entreprise du fait des décalages dans le temps qui donnent naissance aux créances. Le plan de trésorerie concerne les encaissements et les décaissements dont l'évaluation se fait chaque mois (il faut y prendre en compte les écarts et les cumuls et anticiper ses besoins de trésorerie). Les prévisions financières sont suivies de l'étude juridique. Les intervenants soulignent que le consultant ne doit pas forcément créer une entreprise, il peut opter pour le « portage salarial ». Ceci permet de travailler de façon indépendante tout en bénéficiant de l'ensemble des avantages liés au statut de salarié (protection sociale, retraite...). Ceci donne aussi la possibilité de tester son projet ou de réaliser une mission ponctuelle sans engager d'investissements élevés, de se constituer un portefeuille « clients », d'éviter les incidences de la création d'une entreprise tant financières que juridiques et sociales et de bénéficier de prestations complémentaires, de formations, d'un réseau et d'accompagnement. Les différences concernent aussi le capital social, la séparation du patrimoine personnel et de celui de l'entreprise, la catégorie de revenu, le régime fiscal de l'entreprise, le régime d'imposition de l'entreprise suivant l'importance de son CA et la protection sociale du dirigeant. Les deux dernières étapes de la création d'une

entreprise dans le conseil sont l'accomplissement des formalités et le démarrage de l'activité mais les intervenants ne donnent pas d'informations concrètes là-dessus.

Je suis relativement satisfait de cette réunion. Certes, certains aspects de ce qui a été présenté restent un peu vagues dans mon esprit mais j'obtiens plus d'informations concrètes qui concernent mon projet. En outre, il y a des informations qui ne concernent pas directement le projet que j'effectue dans le cadre du stage mais qui me seront utiles si je crée une entreprise dans le conseil dans l'avenir. Je fais un compte-rendu à Mme Felis. Nous nous mettons d'accord sur le fait que nous devrions évaluer et prévoir ensemble certains points dont il était question dans la présentation. Nous examinons ensemble l'adéquation homme/projet. En ce qui concerne les compétences techniques, nous constatons qu'elle n'a pas d'expertise métier parfaitement adéquate mais qu'elle compense ce manque par son observation de l'extérieur des relations entre les entreprises françaises et polonaises depuis dix ans. Au niveau rédactionnel, le diagnostic est positif car en traduisant Mme Felis doit faire preuve de précision et de clarté dans les textes qu'elle rédige et transposer cela à des rapports de mission ne posera pas de problème. La question des compétences relationnelles ne se pose même pas car elle dispose déjà d'un carnet d'adresses suffisamment rempli pour pouvoir commencer tranquillement son activité dans le conseil. Les compétences de gestion et commerciales sont le talon d'Achille de Mme Felis, c'est pourquoi on envisage la possibilité qu'elle s'associe à quelqu'un qui la compléterait à ce niveau-là. Il serait également judicieux qu'elle prenne un autre stagiaire après la fin de mon stage.

En ce qui concerne l'étude de marché, on décide que j'essaierai de faire un premier pas dans cette direction mais nous sommes conscients du fait que ceci ne sera qu'une ébauche étant donné la brièveté de mon stage et le manque de moyens dont je dispose. Ma mission sera de trouver des pistes générales pour définir le marché, identifier un segment cible et élaborer une stratégie commerciale générale. L'étude terrain sera limitée en raison du manque de moyens. Mme Felis me demande de mettre en place un cadre de la stratégie commerciale. Il s'agira entre autres, de l'aider à utiliser son réseau et à l'élargir si besoin.

## **D) L'étude de marché**

### **La définition et la compréhension du marché**

Je commence donc par la première phase du marketing « définir et comprendre le marché ». Je commence par rechercher des informations générales sur les enjeux du commerce extérieur, son importance dans la croissance de la France et de la Pologne. Les outils dont je me sers sont : les sites internet des différentes institutions qui s'en occupent, les rapports que je trouve dans différentes bibliothèques etc. Il s'avère que les exportations représentent l'un des moteurs principaux du système économique de ces deux pays. Il s'agit donc d'un secteur indispensable et prometteur. La France fait partie des cinq premiers investisseurs en Pologne, des cinq premiers importateurs de produits polonais et des cinq pays qui exportent le plus vers la Pologne.<sup>12</sup>

Les secteurs d'activité concernés par les échanges commerciaux entre ces deux pays sont très diverses, on ne peut pas parler de tendance uniforme. Mais d'une manière générale, on remarque que le caractère bon marché de la main d'œuvre polonaise représente la racine de l'avantage comparatif de la Pologne et que la connaissance de technologies avancées est l'avantage comparatif de la France.<sup>13</sup> L'entrée de la Pologne dans l'Union européenne en 2004 bouleverse complètement la donne car l'objectif principal de l'UE est de mettre en place un marché unique dans lequel ses membres commercent librement. Nous sommes dans une période transitoire de sept ans (jusqu'en 2011) durant laquelle toutes les restrictions aux importations (explicites ou cachées) entre les États membres doivent être abolies.

Je me tourne vers la Section de la Promotion du Commerce et des Investissements (WPHI) de l'Ambassade de Pologne à Paris pour obtenir des informations plus précises sur ce qui peut se faire dans le conseil de l'export/import entre la France et la Pologne. La mission de ce service de l'Ambassade est de représenter l'intérêt économique de la Pologne en France, des entreprises en particulier. Il s'efforce de promouvoir les échanges commerciaux entre ces deux pays. Il appuie les investissements bilatéraux. Il soutient le tourisme polonais en collaboration avec l'Office polonais du tourisme. Il informe et conseille sur le cadre juridique et financier

---

<sup>12</sup> <http://www.eco.amb-pologne.fr/commerce.htm>.

<sup>13</sup> <http://ccipolfr.free.fr/>

concernant les échanges entre les deux pays. Il met en relations les entreprises intéressées par la coopération transnationale. Il s'agit d'un type d'institution que je connais bien car j'ai effectué un stage au WPHI de l'Ambassade de Pologne à Rome en 2007.

J'explique le but de ma mission au début de mon entretien avec le chef du service en question. Il souligne tout d'abord que la forte appréciation du zloty des derniers mois n'est pas avantageuse pour les exportations polonaises. Cependant, ceci ne signifie pas la fin des exportations polonaises. Au contraire, les exportations polonaises passent de 50 milliards de dollars en 2002 à 120 milliards de dollars en 2007. Les importations connaissent d'ailleurs un essor similaire. Le conseil dans l'export/import a donc un potentiel de développement important. Le conseiller de l'Ambassade perçoit le transfert de technologies vers la Pologne et l'exportation de produits finis exploitant les technologies les plus modernes comme une branche en développement. La Pologne, quant à elle, a un avantage comparatif dans la production industrielle et elle remplit bien son rôle de sous-traitant dans ce domaine. Le conseiller me donne l'exemple des boîtes de vitesses que la Pologne exporte vers la France. D'une manière générale, il considère que la Pologne est un sous-traitant compétitif en ce qui concerne les pièces détachées des automobiles).

## **Identification du segment et test de l'offre**

Il m'est très difficile d'établir quel est le segment du marché sur lequel Mme Felis devrait se positionner. Il me semble que ça serait contreproductif de se limiter à certains secteurs d'activité économique. Il est nécessaire de faire en sorte que sa connaissance du français et du polonais soit la plus utilisée possible et que sa nouvelle activité ne nécessite pas une connaissance très approfondie de domaines qu'elle ne connaît pas bien. Il s'agit de faire une hypothèse sur l'offre possible et de la confronter lors de l'étape suivante de l'étude de marché pour pouvoir la redéfinir (dans le cadre de la stratégie commerciale) une fois qu'elle aura été testée auprès des clients potentiels. Il me semble, et j'appuie cette réflexion sur différentes études, que l'offre devrait se concentrer plutôt sur l'export/import que sur les investissements (car ceux-ci sont d'une plus grande ampleur et les entreprises qui se décident à en faire y mettent les moyens, ce qui les dispense de l'obligation de demander un avis extérieur). L'offre pourrait être

élargie si Mme Felis s'associait à une personne qui a des compétences techniques dans le domaine du commerce international, la gestion et les questions administratives. Je lui souffle cette idée qu'elle trouve adaptée à ses besoins. Considérant comme acquise (dans mon hypothèse d'offre possible) cette idée de « tandem », je trace un cadre d'activités. Il s'agit d'aider le client à trouver le partenaire correspondant à son projet d'importation ou d'exportation, de lui expliquer tous les avantages et les inconvénients d'une telle démarche (que gagne-t-il et que perd-il par rapport à une situation dans laquelle il vendrait ou achèterait les biens et services dont il est question sur le marché national ?), d'organiser les rencontres entre les deux sociétés (en traduisant les interventions des deux côtés), de participer aux négociations tout en expliquant aux deux parties les contraintes de leur partenaire et d'accomplir les formalités. Mme Felis est d'accord avec une telle vision des choses tout en soulignant que la personne avec laquelle elle collaborerait devrait être vraiment compétente dans de nombreux domaines pour que ce projet marche.

Je décide de sonder un peu les entreprises actives dans les relations commerciales entre la France et la Pologne pour vérifier quels sont les besoins réels des entreprises. Je me rends compte du fait que les différences dans les types de réponses que l'on me donne ne dépendent pas du secteur d'activité de l'entreprise mais de la taille de l'entreprise, des moyens dont elle dispose et de ce que le développement international représente pour elle. Il y a tout d'abord les grandes entreprises qui misent beaucoup sur le commerce avec l'étranger et sur l'implantation de filiales (étant donné que le marché national est saturé). Elles me répondent que, a priori, elles n'ont pas besoin d'aide extérieure car elles bénéficient déjà d'équipes importantes composées de spécialistes sur place et que, si elles devaient éventuellement avoir besoin de cabinet de conseil, ce ne serait que de manière ponctuelle. Ceci ne m'étonne pas : le chiffre d'affaires de ces entreprises concernant les exportations est tellement important qu'elles peuvent se permettre d'avoir leurs propres équipes tout en réalisant des bénéfices.

Il y a aussi les entreprises moyennes pour lesquelles les exportations représentent un enjeu important. Certaines d'entre elles réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Celles-ci ont bien évidemment des spécialistes qui s'occupent de cette tâche mais ils ne sont pas assez nombreux (faute de moyens) et ils n'ont pas assez de compétences pour faire face à tous les problèmes auxquels l'entreprise est confrontée. Elles font donc assez souvent appel à des experts externes.

Je leur demande si l'offre présentée ci-dessus les intéresserait. Les représentants de ces entreprises me répondent en général que cette formule d'aide leur paraît attractive mais qu'il faudrait voir ses modalités exactes car ils disposent déjà de certaines des informations que l'offre de conseil de Mme Felis leur propose (ils connaissent déjà les procédures générales concernant les importations et les exportations mais ils ont besoin d'aide pour trouver les partenaires adéquats).

La catégorie suivante est celle des PME dont l'ouverture internationale est moyenne. Parfois, il s'agit d'un choix délibéré, dans d'autres situations, les difficultés administratives, linguistiques, juridiques et culturelles représentent l'obstacle principal qui décourage ces entreprises, alors qu'elles pourraient potentiellement importer ou exporter bien plus de biens ou de services. Ces sociétés sont très souvent très intéressées par l'idée de se faire aider par une entreprise de conseil mais l'inconvénient, c'est qu'elles ne disposent pas de moyens importants. L'offre dirigée vers ces entreprises devra donc se limiter au strict nécessaire. Le contact direct avec le partenaire n'est pas primordial, par contre il est coûteux (l'envoi d'une délégation nécessite un temps de préparation, la location d'une salle adaptée, le paiement des nuitées à l'hôtel...). L'entreprise de conseil peut donc servir d'intermédiaire qui permet d'éviter des complications. Les personnes avec lesquels je parle considèrent cela comme les atouts principaux des services que Mme Felis pourrait leur offrir.

Le dernier type d'entreprises auquel je m'intéresse, ce sont les PME qui n'exportent et n'importent pas, alors que ceci pourrait être dans leur intérêt. Évidemment, il m'est très difficile de dresser une telle liste de sociétés (il va de soit qu'elle ne peut pas être exhaustive mais même l'identification de celles qui peuvent figurer dessus est difficile). Je ne suis pas un spécialiste des domaines très techniques dans lesquels ces entreprises interviennent mais il me paraît logique que les sociétés qui fabriquent des biens que d'autres sociétés de ce pays (la France ou la Pologne) exportent pourraient aussi vendre ces produits à l'étranger. Je ne me suis pas trompé dans ce raisonnement. Une fois que je suis en conversation avec des représentants de ces PME, que je leur explique ce que je veux leur proposer, ils réfléchissent et me répondent que, effectivement, l'exportation est un scénario envisageable. Je rencontre deux types de réactions : certains n'avaient tout simplement jamais réfléchi à l'idée d'exporter leurs biens ou services ; d'autres savaient qu'ils avaient une telle possibilité mais ne savaient pas comment s'y prendre. Dans ces deux types d'entreprises, je rencontre un enthousiasme assez important. Mes interlocuteurs associent l'idée de développement à

l'international à celle d'expansion importante. Il m'est même arrivé de discuter avec un entrepreneur qui voulait commencer une forme de collaboration tout de suite. Je fais part de ces informations à mon maître de stage. Je lui transmets les coordonnées des sociétés intéressées par une collaboration.

### ***E) Stratégie commerciale et pistes générales***

Je remarque donc grâce à cette étude de marché succincte que, paradoxalement, moins les entreprises sont orientées vers l'exportation vers la France ou la Pologne, plus elles sont attirées par l'idée de faire appel à une entreprise dans le conseil. L'autre constatation importante, c'est que la palette des services offerts doit être assez large et flexible car les sociétés ont des besoins très différents. Il serait inutile de leur imposer tout un *package* coûteux qui inclurait des services qui ne leur apporteraient aucune aide. La petite taille de la structure de Mme Felis permet justement une telle flexibilité et il faut l'exposer comme un atout par rapport aux services offerts par les grands cabinets de conseil dont l'offre est très coûteuse. Il s'agit certainement de la valeur ajoutée personnelle de Mme Felis. Ceci confirme cependant mon hypothèse qu'elle doit agir en association avec une autre personne pour pouvoir offrir une gamme de services aussi large que possible. Nous cherchons donc ensemble parmi nos connaissances des personnes susceptibles d'être intéressées par ce projet qui ont un profil adéquat. Nous en dressons une liste.

Je propose aussi comme autre piste l'établissement d'un réseau de consultants indépendants éparpillés dans toute l'Europe. Il s'agit d'un projet bien plus ambitieux et, évidemment, plus difficile à réaliser. Mais la formule me semble très attrayante. En effet, pourquoi se limiter aux échanges entre la France et la Pologne ? L'Union européenne et le marché intérieur offre une perspective unique à l'échelle continentale. Aucuns droits de douanes, harmonisation de la législation et reconnaissance mutuelle de la satisfaction des normes par un produit ne sont que certains des aspects qui rendent les échanges commerciaux relativement faciles au sein de l'Union. Chacun des États membres a des avantages comparatifs différents. L'établissement d'un réseau qui concernerait le plus d'États membres possible donnerait la possibilité aux entreprises

qui font appel à ce réseau d'exporter ou d'importer de la manière la plus optimale, c'est-à-dire vers ou à partir du pays qui présente l'avantage comparatif le plus important dans ce domaine. Le conseil limité à la France et à la Pologne limite forcément les exportateurs et les importateurs à un marché donné. Prenons un exemple. Une entreprise française qui commercialise des sardines désire importer des boîtes de sardines. Son choix se portera logiquement sur l'un des pays de l'Europe centrale où les coûts de fabrication sont moindres. Le fabricant polonais pourra peut être lui offrir cette marchandise à un prix égal à 70 % du prix qu'un fabricant français lui offrirait. Le vendeur de sardines sera donc intéressé par une telle possibilité. Mais s'il apprend qu'un fabricant bulgare peut lui offrir la même marchandise (d'une même qualité) à 50 % du prix français, il sera encore plus intéressant de lui présenter cette possibilité. Il s'agit donc d'identifier quel pays à quel avantage comparatif (en ce qui concerne une gamme de produits).

Mon maître de stage adhère à un tel projet mais en même temps il met en exergue le fait qu'il aurait besoin de nombreux collaborateurs. Je mets en avant le fait que l'INALCO offre une opportunité unique pour trouver des personnes qui parlent différentes langues de l'Union européenne (le finnois, le grec, le tchèque, le slovaque, le slovène, le bulgare, le roumain, le hongrois, le letton, le lituanien et l'estonien), alors qu'il s'agit de langues très peu parlées en France. Je lui transmets aussi les coordonnées des personnes que je connais dans d'autres pays de l'UE et qui pourraient également y participer. Nous admettons ensemble que ce projet nécessiterait d'être travaillé mais je lui propose que l'on en reparle après le stage si cette idée l'intéresse encore.

Je donne quelques conseils généraux à Mme Felis à la fin du stage. Je lui propose de chercher ses clients dans les secteurs dont on m'a parlé à l'ambassade, tout en complétant ces informations par des renseignements qu'elle pourra obtenir dans les institutions que je n'ai pas eues le temps de sonder telles que la Chambre de commerce polonaise en France et la Chambre de commerce française en Pologne. Il est évidemment que les recherches que j'effectue durant mon stage ne représentent qu'une ébauche d'étude de marché et je l'encourage à l'approfondir. Ceci lui permettra de mettre en place une stratégie commerciale bien définie.

## IV. Partie conclusive

Je dispose donc à présent de tous les éléments qui me permettent de répondre de manière exhaustive à la question posée dans ma problématique. Je me donne la liberté de rédiger cette partie au passé (ou au présent gnominique lorsque celui-ci s'impose) car il s'agit d'une section dans laquelle je fais un bilan général sur des faits passés, alors que dans les parties précédentes je parle plus d'événements ponctuels comme si je les revivais. En ce qui concerne les difficultés, je voudrais souligner que la traduction m'a posé bien plus de problèmes que la recherche de solutions pour diversifier l'activité économique de mon maître de stage. La traduction technique était quelque chose de nouveau pour moi et il m'est arrivé de passer des heures et des heures à traduire de très courts passages. Comme je le précise ci-dessus, plus j'avance dans le stage, plus je progresse et moins je rencontre de difficultés dans mes traductions mais chaque traduction concernant un domaine nouveau apporte son lot de difficultés supplémentaires. Il existe des centaines et des centaines de domaines différents et maîtriser les techniques pour effectuer de manière efficace des traductions dans ne serait-ce que quelques domaines (un traducteur n'est pas obligé de se spécialiser dans tous les types de traduction technique) est un travail de longue haleine. Je rencontre, certes, également des difficultés dans le cadre de l'autre activité que j'effectue durant mon stage mais je me sens bien plus à l'aise dans le domaine de la gestion d'entreprise (au sens large) que dans celui de la traduction ne serait qu'en raison des expériences professionnelles que j'ai pu avoir et grâce aux enseignements sur la gestion qui m'ont été dispensés. Je ne peux pas cacher les difficultés méthodologiques auxquels je dois faire face dans un premier temps. A vrai dire, la mise en place d'une méthode de travail me prends environ la moitié du temps que je consacre au projet « élargissement au conseil ». Avant les réunions auxquelles j'assiste à la CCIP, je ne sais pas dans quel ordre effectuer mes recherches. Cependant, je me sens plus à l'aise dans le cadre de cette activité. Je peux affirmer que je me sens plus efficace dans le travail que je réalise dans ce projet que dans les traductions. Et j'estime que l'efficacité est l'une des choses principales qui doit nous guider dans nos choix professionnels : il faut s'efforcer de trouver le métier dans lequel on sera le plus productif possible.

La question de l'efficacité est évidemment intrinsèquement liée à celle des connaissances. Celles-ci permettent d'être plus efficaces. Ma connaissance du polonais est quelque chose dont je me sers par définition dans la traduction. Cependant, je souffre de ma méconnaissance de la traduction technique et des domaines techniques d'une manière générale. Je suis déçu par le fait que je n'ai pratiquement pas de traductions concernant les sciences sociales dans lesquelles j'ai des connaissances certaines et qu'elles concernent pratiquement toutes des domaines scientifiques et techniques. Je me rends compte du fait que la demande de traductions concerne surtout ce type de textes et que si je me décidais de me lancer dans une carrière de traducteur j'aurai affaire à ce genre de travaux. Ma connaissance du polonais m'est également utile dans le cadre du projet de diversification. Je visite des sites en polonais et j'ai des entretiens, directs ou téléphoniques, dans cette langue. Je me sers aussi de ma connaissance de la situation économique de la Pologne (j'ai rédigé mon mini-mémoire de master 1 sur l'économie polonaise) qui me permet de saisir les enjeux des échanges entre la France et la Pologne. Par exemple, le fait de savoir que la France représente l'un des partenaires économiques principaux de la Pologne, alors que ce n'est pas le cas dans le sens inverse, m'a permis d'approcher différentes institutions et entreprises de manière adéquate. L'activité « projet » du stage m'a donné la possibilité d'utiliser d'une manière très pratique la connaissance de l'Union européenne que j'ai acquise durant mes études. La question de l'utilisation de mes connaissances penche donc également du côté de « chargé de projet lié à la Pologne ».

La question suivante est celle de savoir si c'est la traduction ou la recherche de solutions pour diversifier l'activité économique de Mme Felis qui m'a le plus intéressée et m'a rendue le plus enthousiaste. Incontestablement, la traduction a eu des aspects intéressants. J'étais très curieux de savoir à quoi elle ressemblerait. Elle m'a permis de découvrir des univers très différents. De la façon dont fonctionne certaines machines à la politique commerciale d'une entreprise en passant par la façon dont une localité promeut le tourisme, la palette était très large. Cependant, cette découverte d'« univers » était bien souvent limitée car les textes sont tellement compliqués que je ne comprends pas vraiment de quoi ils parlent. Moins je comprenais le texte, moins j'y portais d'intérêt. L'autre partie du stage, au contraire, me paraissait intéressante dans tous ses aspects. Même s'il fallait parfois fournir des efforts considérables pour trouver des informations, je ne m'ennuyais jamais. Au contraire, le fait de chercher des renseignements qui n'étaient pas évidents à trouver me rendait enthousiaste. Rechercher

un mot sur deux dans le dictionnaire au moment d'effectuer une traduction (dans les moments les plus extrêmes) était loin de me rendre enthousiaste. Dans le cadre du projet, je saisisais mieux le sens général (étant donné que j'en étais l'architecte) que dans mes traductions que je ne comprenais moi-même qu'à moitié. Savoir qu'est-ce que le travail que j'effectue concerne représente pour moi un élément important de motivation. Je perçois la différence que je remarque à ce niveau-là dans le cadre de mon stage comme une observation que je peux généraliser (prudemment). L'intérêt et l'enthousiasme représentent donc un avantage supplémentaire de la voie professionnelle de chargé de projet lié à la Pologne.

Pour que je sois satisfait de ce que je fais, j'ai besoin de liberté et de la possibilité d'utiliser mon esprit créatif. Au cours de ce stage, ces deux notions allaient de pair. La liberté que j'avais dans le cadre du projet de diversification de l'activité économique de mon maître de stage m'a permis de faire preuve de créativité. Je suis conscient du fait que j'avais un degré d'autonomie important en réalisant ce projet et j'en suis très reconnaissant à Mme Felis. J'ai pu élaborer la stratégie que j'allais utiliser, choisir les thèmes que j'allais aborder et les outils dont j'allais me servir. Ceci s'accompagnait d'une contrepartie : j'avais plus de responsabilités et j'avais besoin de beaucoup d'autodiscipline. En ce qui concerne les traductions, ma liberté était bien plus limitée. Mon maître de stage ne m'imposait pas, bien évidemment, de faire une telle ou telle traduction, il me demandait si j'avais le temps et si j'acceptais de traduire un tel texte. La limitation de la liberté dont je parle concerne plutôt le métier de traducteur technique d'une manière générale. Elle est limitée dans la mesure où il n'y pas de nombreuses manières de traduire un texte de cette nature. Le traducteur technique, contrairement au traducteur littéraire, doit traduire de la manière la plus précise et claire possible sans utiliser sa créativité. Il s'agit, d'après moi, d'un inconvénient important de ce métier. Quel que soit le métier dans le domaine des relations économiques entre la France et la Pologne, qu'il s'agisse de celui de représentant d'une entreprise à l'étranger ou de chargé des questions liées à l'exportation, il me semble que l'utilisation de sa créativité est plus importante.

Je suis une personne tournée vers la pratique. Je n'aime pas trop les questions théoriques qui me paraissent parfois trop détachées de la réalité. Ce stage a été une opportunité pour m'apercevoir du fait qu'aussi bien la traduction que la gestion d'un projet économique sont orientés vers la pratique, ce qui me réjouit. J'ai eu le sentiment de m'occuper de choses très pragmatiques par rapport à ce que j'ai pu faire dans des

stages en ambassades par exemple. Les textes que je traduais concernaient des choses très concrètes. Je me rendais compte du fait que ce que je faisais était utile, je voyais de quelle manière les fruits de mon travail pouvaient aider quelqu'un. En cherchant des informations sur la façon dont Mme Felis pouvait élargir son activité, en effectuant une étude de marché (aussi succincte fût-elle) et en définissant une stratégie commerciale, je remplissais aussi des tâches très concrètes. Ceci représente un grand contraste par rapport aux enseignements que j'ai pu suivre durant mes études dans le cadre desquels les connaissances transmises étaient très générales. Ceci représente donc un avantage aussi bien pour la traduction qu'en ce qui concerne la gestion de projets.

J'attache beaucoup d'importance à l'idée de développement intellectuel et personnel lorsque je pense à mon avenir professionnel. Mes cinq années d'études très diverses m'ont permis de m'épanouir à ce niveau-là et je souhaite poursuivre dans cette direction dans le cadre de ma carrière. Dans la traduction technique, étant donné son côté touche à tout, le développement intellectuel est possible, à condition que l'on s'intéresse un minimum au contenu de ce que l'on traduit. C'est pour cela que l'on parle souvent de traducteurs comme de personnes qui ont une grande culture générale. D'un autre côté, on pourrait argumenter que la connaissance qu'il acquiert est très superficielle car on ne lui demande « que » de traduire les textes et non pas de les comprendre. Ceci est illustré par le fait que la compréhension que j'ai de certains textes que je traduis est limitée. Cela dit, être traducteur nécessite une grande ouverture d'esprit et bien traduire un texte sans rien y comprendre est totalement impossible. Il faut souligner que, bien souvent, ceux qui traduisent des ouvrages très pointus dans des domaines tels que la psychologie ou l'économie sont souvent des spécialistes de la question qui s'en occupe dans le cadre de leurs activités professionnelles quotidiennes. Les dictionnaires techniques bilingues sont souvent corédigés par des ingénieurs. Ceci étant, la gestion de projets binationaux permet également de s'épanouir individuellement et de faire travailler son intellect. Plus la carrière avance, plus les responsabilités augmentent et plus il faut réfléchir large. Logiquement, au bout d'un certain temps, on est à la tête d'une équipe qui croît progressivement, ce qui nécessite des capacités organisationnelles et une ouverture d'esprit.

C'est ici justement que la gestion de projets binationaux (toujours au sens très large) semble plus attrayante que la traduction. Les perspectives de carrière sont nombreuses et variées. On peut monter en grade dans la filiale de la société dans laquelle on travaille en Pologne. Évidemment, la possibilité d'être envoyé en poste dans

un autre pays est également ouverte. Dans le métier de traducteur technique, je ne perçois pas vraiment de telles possibilités. On peut certainement passer du statut de traducteur inexpérimenté à celui de bon traducteur. On peut à la rigueur devenir responsable de projets de traduction. Mais, en tout cas, la mobilité géographique reste assez limitée. Elle reste limitée aux pays dont on connaît assez bien la langue pour la traduire. Aucun déménagement vers la Thaïlande possible aussi longtemps que l'on n'a pas appris le thaï.

La question des revenus est également importante. L'argent ne fait pas le bonheur mais celui qui n'en n'a pas du tout ne sera certainement pas heureux. Or, d'après ce que j'ai pu observer, les revenus du traducteur, quand il est indépendant du moins, sont faibles par rapport à son niveau de qualifications. Ils sont inférieurs à celui d'un professeur de langues dans le secondaire par exemple, c'est pourquoi d'ailleurs de nombreux étudiants de cursus de langues choisissent le métier de « prof ». Dans le cadre d'une carrière dans le secteur privé où l'on s'occupe des relations économiques entre la France et la Pologne, tout dépend de la voie exacte que l'on suit. Si l'on décide de lancer son propre *business*, les revenus peuvent être très variables et les premiers mois n'apporteront sans doute que de très faibles revenus, il arrive même souvent qu'il faille attendre quelques mois pour avoir des revenus quelconques. Cela dit, si l'on se décide de travailler dans une entreprise, les revenus sont toujours corrects.

On voit donc dans l'ensemble que les avantages des métiers liés aux relations commerciales entre la France et la Pologne l'emportent assez largement sur ceux de traducteur. Je ne regrette pourtant nullement d'avoir pu effectuer un tel stage à deux facettes différentes. J'ai effectué des progrès considérables aussi bien en ce qui concerne la traduction que le commerce international. Ce stage m'a permis de voir que la création d'entreprise est une chose difficile et complexe. Ceci me permet d'être plus prudent en ce qui concerne mon idée d'en fonder une. Il serait certainement plus judicieux de l'entreprendre une fois que j'aurai plus d'expérience, de contacts et de fonds propres.

## Bibliographie :

- ASKANI, Hans-Christoph, *Das Problem der Übersetzung, dargestellt an Franz Rosenzweig*. Tübingen: JCB Mohr, 1997.
- BÉDARD, Claude, *La traduction technique*. Brossard (Canada) : Liguattech, 2002.
- CORMIER, Monique, *Traduction technique et pédagogie*. Lille : ANRT, 1987.
- ECO, Umberto, *Dire presque la même chose*. Paris : Grasset, 2007.
- DURIEUX, Christine, *Fondement didactique de la traduction technique*. Paris : Didier Érudition, 1988.
- SINGH, Simon, *Histoire des codes secrets*. Paris : Livre de poche, 2001.

Internet :

<http://ccipolfr.free.fr/>

<http://www.eco.amb-pologne.fr/commerce.htm>.

<http://www.onisep.fr/onisep->

[portal/portal/mediatype/html/group/gp/page/interieur.espace.guide.metiers.detail/js\\_peid/InitGuideResultatDetail/js\\_peid/GuideResultatMetiersDetail?typeRecherche=metierParSecteur&ficheIdeo=100285&critere%28parFicheMetier%29=&critere%28parFicheEtablissement%29=&critere%28parFicheFormation%29=&critere%28parFicheConcours%29=&critere%28avantBac%29=](http://www.onisep.fr/onisep-portal/portal/mediatype/html/group/gp/page/interieur.espace.guide.metiers.detail/js_peid/InitGuideResultatDetail/js_peid/GuideResultatMetiersDetail?typeRecherche=metierParSecteur&ficheIdeo=100285&critere%28parFicheMetier%29=&critere%28parFicheEtablissement%29=&critere%28parFicheFormation%29=&critere%28parFicheConcours%29=&critere%28avantBac%29=)

[www.ccip.fr](http://www.ccip.fr)

[www.sft.fr/](http://www.sft.fr/)

[www.thetranscriptionagency.com/](http://www.thetranscriptionagency.com/)

/

## Annexe 1 : glossaire

Comme je l'ai précisé, les traductions que j'ai effectuées concernaient de nombreux domaines et j'ai effectué plusieurs glossaires. L'un des textes que j'ai eu à traduire concernait l'acide, ce qui m'a permis de constituer un glossaire important concernant ce terme unique que je présente ci-dessous :

Acide : kwas

~abiétique : ~abietynowy

~acétacétique : ~acetylooctowy

~acétique : ~octowy, metanokarboksylowy

~~cristallisable/glacial : ~octowy lodowaty

~acétylsalicylique : ~acetylosalicylowy

~aconitique : ~akonitowy

~acrylique : ~akrylowy

~adénosinediphosphorique : ~denozynodwufosforowy

~adénosinéphosphorique : adenzynomonofosforan

~adénosinetriphosphorique : ~adenozynotrójfosforowy

~adipique : ~adypinowy

~alginique : ~alginowy

~amidosulfonique : ~amidosulfonowy, jednoamid kwasu siarkowego

~aminé : ~aminokarboksynowy, aminokwas

~aminoacétique : ~aminooctowy

~aminobenzoïque : ~aminobenzoykowy

~arachidique : ~arachidowy

~arsénique : ~arsenowy

~ascorbique : ~askorbiczny, witamina C

~azotique : ~azotowy

~béhénique : ~behenowy, heneikozanokarboksylowy

~borique : ~borowy

~butyrique : ~masłowy

~caprique : ~kaprynowy

~chlorhydrique : ~chlorowodorowy, solny

~citrique : ~cytrynowy  
~eugénique : ~eugenol  
~formique : ~mrówkowy  
~fumarique : ~fumarowy  
~galactonique : ~galaktonowy  
~gluconique : ~glikonowy  
~gras : ~tłuszczowy  
~hydrazoïque : ~azotowowodorowy  
~iodique : ~jodowy  
~isocitrique : ~izocytrynowy  
~lactique : ~mlekowy  
~linolénique : ~linolenowy  
~malique : ~jabłkowy, hydroksybursztynowy  
~molybdique : ~molibdenowy  
~mucique : ~śluzowy  
~muriatique : ~solny  
~nitrique : ~azotowy  
~organique : ~organiczny  
~oxalique : ~szczawiowy  
~péracétique : ~nadoctowy  
~phosphorique : ~fosforowy  
~pyruvique : ~pirogronowy  
~quinique : ~chinowy  
~résiduaire : ~odpadkowy  
~rutylique : ~kaprynowy  
~sulfurique : ~siarkowy, monohydrat  
~tannique : ~taniwowy  
~de tour : ~warzelny  
~tungstique : ~wolframowy  
~universel : ~siarkowy  
~urannique : ~uranowy  
~urique : ~moczowy  
~du vinaigre : ~octowy, metanokarboksylowy  
~~

## Annexe 2 : exemple de traduction (langue source)

### SGTF Americas expands into house-wrap market

For more than 2 years, Saint-Gobain Technical Fabrics, Americas has worked with Raven industries to develop a best-in-class premium house-wrap called Fortress Pro™ Weather Protective Barrier. It was developed specifically to meet today's demanding expectations for an energy-efficient and healthy living environment.



Manufactured in our Albion, NY plant, our polyester reinforced, non-woven backing provided superior **tear** resistance and durability with excellent **staple** and **nail holding** strength.

We currently have two other projects where we are working on a component of a house-wrap system and pursuing many more.

For more information on the Raven

product, visit their website at:

<http://www.ravenind.com/RavenCorporate/films/FortressPro/FortressPro.html>

### SGTF Americas exhibits at National Hardware Show



Trade show season is now winding down for SGTF Americas. We took part in 2 national trade shows this year; INTEX and the National Hardware Show. Both of these shows took place in Las Vegas, Nevada USA.

The AWCI INTEX show was March 26-27. **Geared** towards contractors, we had a 10' x 20' booth where we exhibited our FibaTape® and EIFS product lines. This is the first show we have attended with the

completed new packaging look for FibaTape. With a large amount of leads received, the show was a success.



The National Hardware Show was May 8-10. We developed a pre-show mailer (left) that was sent to attendees to generate more traffic and qualified leads to our **booth**. The National Hardware Show is the largest show we participate in with over 2,100 exhibitors and 14,000 attendees. At this year's National Hardware Show we had a 10' x 30' booth where we reinforced our offering of innovative products and merchandising solutions. The **booth** also included a new **feature**



which became quickly popular to booth visitors. The new feature was a “**sample screen**” which showcased our new FibaTape® products and how they are used to complete a job from beginning to end.

### EHS Day a success

All Saint-Gobain Technical Fabrics employees celebrated EHS 2008 Environmental Health & Safety day with a variety of environmental, safety and wellness activities, and a clear vision of Saint-Gobain’s safety commitment, as defined in the video presentation by Messrs. Pierre Andre Chalendar and Jacques Aschenbroich. With activities including: Safety Poster contests for children, a review of year-to-date safety accomplishments, Saint-Gobain Safety quiz participation, work and home safety **giveaways**, local fire department and American Red Cross training, healthy lunches and snacks, blood pressure readings, and CPR and first-aid training all of our employees enjoyed an educational EHS day.



In an effort to accommodate all shifts, the **Albion, New York** facility observed EHS 2008 International Environment Health & Safety Day from Monday, May 12<sup>th</sup> through Thursday, May 15<sup>th</sup>. Joel Allen, Plant Manager, presented the facility safety accomplishments, BBS progress and reinforced our commitment in making safety our number one priority.



The rain couldn’t stop **Russellville, Alabama** employees from enjoying the camaraderie of their EHS day events. A **Fork Lift Rodeo** was conducted for all hourly and salaried employees, previously trained and certified to operate a forklift.

A warm welcome and healthy breakfast welcomed the employees at the **Charleston, South Carolina** location. A severe weather evacuation drill and

wellness walk followed the presentations.

In **Dover, Ohio**, Kevin Ayers, Plant Manager, discussed the EHS goals, strengths, and weaknesses of the facility, along with a committed 2008 HSE action plan. Fire Chief, Russ Volkert, reviewed both work and home fire safety. Dover’s EHS Day ended with an open house for all employees and their families.

The **Grand Island, New York** Corporate office invited their Corporate medical center to provide training on various wellness topics and perform and blood pressure readings. Afterwards, Fire Chief Chris McCarther conducted hands-on and classroom fire extinguisher training.



BMI

At the **Midland, Ontario** plant, International Environment, Health & Safety Day proved to be both informative and fun. Plant activities also included mock accident investigations, a plant evacuation drill, fire safety presentations by the Midland Fire Department, and formal hoist training and audits.

## Annexe 3: exemple de traduction (langue cible)

### SGTF Americas rozszerza działalność o rynek folii paroprzepuszczalnej

Od ponad dwóch lat, Saint-Gobain Technical Fabrics, Americas współpracuje z Raven industries w celu rozwinięcia folii paroprzepuszczalnej pierwszej jakości zwaną Fortress Pro™ Weather Protective Barrier. Przyczyną tej współpracy są rosnące oczekiwania dotyczące zdrowego środowiska i oszczędnego wykorzystywania energii.



Wytworzony w naszej fabryce w Albion, w stanie Nowy York, nasz wzmocniony poliester, nie poparty utkaną tkaniną, jest źródłem odporności na podarcie i długotrwałość przy doskonałej ankrze/włóknie i ??????

Mamy obecnie dwa inne projekty, w ramach których pracujemy nad komponentem systemu folii paroprzepuszczalnej i zastanawiamy się nad innymi

projektami.

Zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej Raven w celu uzyskania dodatkowych informacji na temat produktów tej firmy:

<http://www.ravenind.com/RavenCorporate/films/FortressPro/FortressPro.html>

### SGTF Americas na wystawie w National Hardware Show



Właśnie się kończy sezon pokazów handlowych dla SGTF Americas. Wzięliśmy udział w dwóch krajowych pokazach handlowych w tym roku, a mianowicie w pokazie INTEX i National Hardware Show. Oba pokazy miały miejsce w Las Vegas, w stanie Nevada.

26. i 27. marca odbył się pokaz AWCI INTEX. Mieliśmy stoisko z ofertą skierowaną do kontrahentów o rozmiarach 3x6 metrów, na którym

wystawiliśmy naszą Fiba Tape® i linie produktu EIFS. Był to pierwszy pokaz, w którym braliśmy udział na którym ukazaliśmy nową FibaTape. Uzyskaliśmy duże poparcie, pokaz zakończył się sukcesem.



National Hardware show miał miejsce w dniach od 8 do 10 maja. Opracowaliśmy ulotki przedpokazowe (po lewej), które zostały rozesłane do uczestników, aby wywołać większe zainteresowanie oraz w celu



Annexe au rapport de stage – Frédéric Schneider

uzyskania fachowego poparcia dla naszego stoiska. National Hardware Show (2100 firm wystawiających, 14000 zwiedzających) jest największym pokazem, w którym wzięliśmy udział. W tegorocznym National Hardware Show, mieliśmy stoisko o rozmiarach 3x10 metrów, na którym wzmocniliśmy swoją ofertę innowacyjnych produktów i rozwiązań handlowych. Stoisko zawierało również nową atrakcję, która szybko stała się popularna wśród zwiedzających. Chodzi o ekran, na którym wyświetlały się nasze nowe produkty FibaTape® i jak się z nich korzysta od początku do końca.

### Sukces dnia Środowiska, Zdrowia i Bezpieczeństwa (EHS)

Wszyscy pracownicy Saint-Gobain Technical Fabrics uczcili Dzień Środowiska, Zdrowia i Bezpieczeństwa organizując różnorodne wydarzenia i wykazując klarowną wizję zaangażowania Saint-Gobain na rzecz bezpieczeństwa, tak jak to zadeklarowali Panowie Pierre-André Chalendar i Jacques Aschenbroich w swojej prezentacji-wideo. Do tych działań można zaliczyć: konkurs na plakat związany z bezpieczeństwem dla dzieci; coroczny przegląd tego, co dało się osiągnąć w zakresie bezpieczeństwa; uczestnictwo Saint-Gobain w quizie bezpieczeństwa; tajemnice bezpieczeństwa w pracy i w domu; szkolenie miejscowej straży pożarnej i Amerykańskiego Czerwonego Krzyża; zdrowe obiady i przekąski; sprawdzanie ciśnienia krwi; szkolenia dotyczące reanimacji i pierwszej pomocy. Wszystkim naszym pracownikom podobał się ten edukacyjny dzień.



Dostosowując się do systemu zmianowego pracy, dzień EHS 2008 trwał od 12. do 15. maja. Joel Allen, kierownik fabryki, przedstawił osiągnięcia w zakresie bezpieczeństwa w zakładzie, postęp BBS i wzmocnił nasze zobowiązanie polegające na uczynieniu z bezpieczeństwa naszym głównym priorytetem.



Deszcz nie powstrzymał pracowników z Russellville, w stanie Alabama, od cieszenia się z koleżeńskich chwil spędzonych w czasie dnia EHS. Zostało przeprowadzone rodeo z udziałem podnośników widłowych dla wszystkich pracowników –równie dobrze tych zatrudnionych na stałe, co tych niezależnych- którzy uprzednio zostali wyszkoleni i zatwierdzeni jako zdolni do kierowania podnośników widłowych.

Gorące przywitania i zdrowe śniadania przywitały pracowników z Charleston w Południowej Karolinie. Po prezentacjach nastąpiła (?????) (próbna musztra ewakuacyjna na wypadek katastrofy naturalnej?) (próbna ewakuacja na wypadek katastrofy naturalnej?) oraz marsz zdrowia.

W Dover, w stanie Ohio, Kevin Ayers, kierownik zakładu, omówił cele, atuty i słabości (odnoszące się do EHS) jego zakładu oraz plan na EHS 2008. Szef straży pożarnej, Russ Volkert, sprawdził bezpieczeństwo przeciwpożarowe w pracy i w domu. Dzień EHS w Dover zakończył się spotkaniem w jednym budynku pracowników i ich rodzin.

W Grand Island, w stanie Nowy York, zaproszono centrum medyczne do udzielenia szkolenia dotyczącego różnych rzeczy związanych ze zdrowiem oraz do przeprowadzenia badań BMI (wskaźnik masy ciała) oraz badania ciśnienia. Po tym,

komendant straży pożarnej McCarther poprowadził aktywnie szkolenie dotyczące używania gaśnicy w szkole.

W zakładzie w Midland, w prowincji Ontario (Kanada), międzynarodowy dzień EHS okazał się i pedagogiczny i śmieszny. Do zorganizowanych wydarzeń należały między innymi śledztwa pozorowanych wypadków, ewakuacja, prezentacje dotyczące bezpieczeństwa przeciwpożarowego wykonane przez miejscową straż pożarną oraz formalne szkolenia (hoist?) i (audits?)

## Annexe 4 : correspondance avec un native speaker concernant la même traduction

What is "severe weather evacuation drill" in:

A warm welcome and healthy breakfast welcomed the employees at the Charleston, South Carolina location. A severe weather evacuation drill and wellness walk followed the presentations.



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 1:35am

I don't understand "non woven backing" and "excellent staple and nail holding strength", especially the words non woven and staple in:

Manufactured in our Albion, NY plant, our polyester reinforced, non-woven backing provided superior tear resistance and durability with excellent staple and nail holding strength.



[Nick Smith](#)

June 26 at 1:41am

In this context, one would presume that a "severe weather warning evacuation drill" would be to teach the staff the procedure for evacuating the facility should the "severe weather" hit. Presumably this means a storm, tidal wave, typhoon, etc (seeing as Charleston is on the coast, perhaps a naval storm - interestingly, I have family in Charleston who left England in the 18th century).

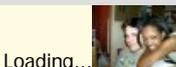
"Drill" here means to practice something, or the procedure for some sort of outcome - another use is military drill, which is when soldiers practice marching etc. The whole sentence is in a very American style of English (particularly the "wellness walk").

Hope this helps

Am not in France at the moment - too much work alas!

I refuse to speak American English, so I have decided to teach her British English.

Nick



Loading...

[Nick Smith](#)

June 26 at 1:46am

This is a very contextual sentence, but I will have a go at making sense of it - woven comes from weave, so non-woven means that this product was not woven - was not weaved (I've no idea what that means in this context). The "backing" would be something that is holding the product together, or is something that other things are attached to (it is difficult to describe).

As for "staple", I can't really help - a staple, as I'm sure you know, is a piece of metal used to hold various things together (usually paper). Presumably the sentence means that one can easily put a staple into the backing (without it falling out or coming loose).

Hope this helps - it made very little sense to me also!



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 2:10am

Thanks a lot, Nick!

I hope I will find a solution to translate it.



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 2:16am

Is "fire chief" the "firemen chief" in:

In Dover, Ohio, Kevin Ayers, Plant Manager, discussed the EHS goals, strengths, and weaknesses of the facility, along with a committed 2008 HSE action plan. Fire Chief, Russ Volkert, reviewed both work and home fire safety. Dover's EHS Day ended with an open house for all employees and their families.



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 2:27am

What means corporate here? (social? linked with an enterprise? collective?)

The Grand Island, New York Corporate office invited their Corporate medical center to provide training on various wellness topics and perform BMI and blood pressure readings. Afterwards, Fire Chief Chris McCarther conducted hands-on and classroom fire extinguisher training.



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 2:48am

What means hoisting:



[Frédéric Schneider](#)

June 26 at 2:50am

At the Midland, Ontario plant, International Environment, Health & Safety Day proved to be both informative and fun. Plant activities also included mock accident investigations, a plant evacuation drill, fire safety presentations by the Midland Fire

Department, and formal hoist training and audits

and audits? Is it control?



[Nick Smith](#)

June 26 at 11:39am

Yes, fire chief here means the head man of that particular outpost - the Chef de Feu perhaps

I would assume corporate would simply refer generally to "business", but since it is capitalised, perhaps it is titular?

Hoisting is to pull something/someone - i.e. I was hoisted into the helicopter by the air ambulance man. It can also refer to something that lifts/pulls - a hoist. Presume here it is a device for fighting fires/saving lives of people in fires

The only meaning of audit I understand is to audit a company/perform an audit which is to check that the finances of something/someone are all in order (they haven't been "cooked" as the expression goes, which means fraudulently manipulated). It's use in the above sentence is curious.