

## **Intervention dans le cadre de la table ronde : « Autres acteurs et missions autres »**

**Michel Drouère**  
Délégué général de l'Alliance française au Portugal  
Directeur de l'Alliance française de Lisbonne

S'agissant des autres missions que l'enseignement du français, je voudrais vous donner l'exemple de trois activités qui sont assurées par l'Alliance française de Lisbonne, en complémentarité de ses cours pour le grand public :

1. La traduction
2. Les prestations aux entreprises
3. Les séjours linguistiques

La traduction est un domaine sujet à une illusion, l'illusion que la maîtrise parfaite de deux langues, complétée par l'expérience acquise lors de traductions ponctuelles, permet de s'intituler traducteur. Or la traduction est un métier qui s'apprend, dans des cursus universitaires de deux à trois ans ou bien même sur le tas, mais qui dans tout les cas fait appel à des savoir-faire pointus, parmi lesquels :

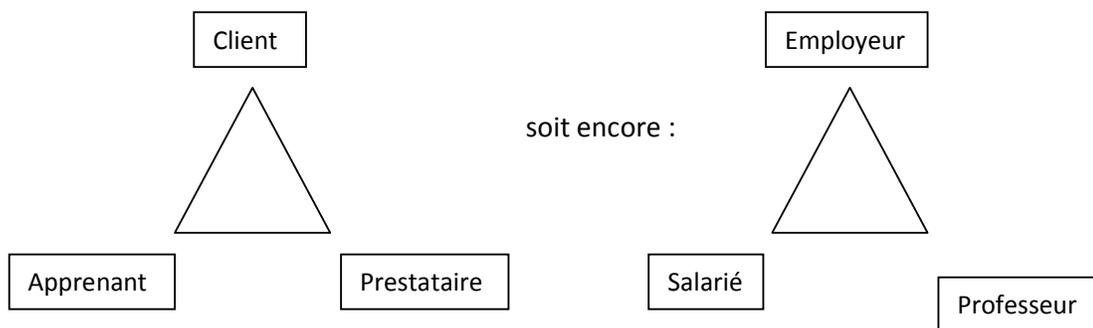
- une culture large, générale (« moyenâgeux » n'est jamais synonyme de « médiéval ») ou spécialisée (« non-vie » n'a rien à voir avec « décès » dans le monde de l'assurance)
- une culture réactualisée en permanence (lecture d'un quotidien dans la langue cible)
- une curiosité et un esprit de recherche alliés à une technique documentaire (São Valerio renvoie-t-il à Saint Valère ou à Saint Valérien ?)
- une rapidité de travail acquise par l'expérience (à rendre compatible avec l'impératif précédent...)
- un goût pour le droit, car les documents à traduire ont souvent valeur juridique
- des réflexes professionnels bien ancrés (par exemple connaissance parfaite de tous les pièges et faux-amis)
- une grande culture linguistique et une aisance dans le passage entre les niveaux de langue (« le mineur de moins de 16 ans » dans la langue courante est un « mineur de 16 ans » dans la langue écrite correcte), une vraie facilité de rédaction dans la langue cible, sans parler d'une orthographe parfaite
- une grande souplesse dans les horaires (un travail à rendre le lundi nous parvient souvent... le vendredi soir)

- enfin (ça n'est pas spécifique à la traduction) une fiabilité et une rigueur professionnelle sans faille, qui se manifestent par exemple par le respect strict des délais

Voici quelques exemples typiques de travaux de traduction assurés par l'Alliance française de Lisbonne : actes d'état civil, sentences de divorce, commissions rogatoires des tribunaux portugais adressées aux autorités françaises, dossiers d'appels d'offres, sites web entiers ([www.parlamento.pt](http://www.parlamento.pt), [www.herdatedamatinha.com](http://www.herdatedamatinha.com), [www.aigle-azur.fr](http://www.aigle-azur.fr)...), documents pour le Parlement portugais (discours de députés, législation, rapports), documents pour la Cour suprême administrative (Conseil d'État), jurisprudence européenne, catalogues d'expositions (Musée d'Art Sacré de Lyon pour le diocèse de Beja), et enfin, sur un mode nettement plus drôle, la traduction en portugais de la campagne télévisuelle pour enfants de la Vache qui rit (spots télé).

C'est au développement méticuleux des savoir-faire cités qu'un service de traduction comme celui de l'Alliance française de Lisbonne doit son succès auprès de ses deux publics, les professionnels et les particuliers.

Second exemple, les prestations aux entreprises. S'agissant essentiellement de cours de français, pourquoi mettre ces prestations dans la rubrique « autres missions » ? Parce qu'on se trouve dans une relation triangulaire



où l'ensemble des relations entre les 3 acteurs a des conséquences sur le cours, son amont et son aval (celui qui paye n'est pas celui qui participe au cours, l'apprenant est le salarié de l'entreprise cliente etc.) Du coup le cours n'est plus la prestation, il n'en est que l'un des moments, non visible au demeurant par le client.

En amont, la prestation aux entreprises va comprendre en général :

- dans l'étape de démarchage, proposition ou réponse à appel d'offre, l'élaboration de plans de formation très complets (comprenant le CV des

enseignants par exemple), atteignant même des dizaines de pages dans le cas des appels d'offres

- le plan ne sera formulé le plus souvent qu'à l'issue d'un audit linguistique (qui est plus qu'une série de tests de placement des personnes à former, puisqu'il inclut les descriptifs de postes, de compétences à acquérir, les attentes de l'employeur...)

Pendant la formation on fera un compte rendu mensuel détaillé au client avec listes de présence.

Enfin en aval, l'évaluation de la formation correspond en entreprise à des enjeux forts (expatriation du salarié par exemple) et suivra un format codifié.

Pour clore cet exemple des prestations aux entreprises, je mentionnerai la certification qualité, qui est devenue indispensable pour être un prestataire crédible. Au Portugal, il s'agit de la certification DGERT, attribuée à l'issue d'un processus complexe (Acreditação de Entidades Formadoras - Direcção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho).

Au bout du compte, le travail avec les entreprises, que ce soit en traduction ou en formation, force à la modestie. Le client attend de nous la même fiabilité que celle de son prestataire d'entretien de photocopieuses. Le résultat attendu, la délivrance de la prestation, l'évaluation du résultat, la négociation du prix, le besoin de faire appel à un prestataire certifié, tout cela est commun à tous les prestataires de services aux entreprises. Nous avons le droit de penser que notre produit est plus noble que celui du réparateur de photocopieuses, mais ça n'est pas le problème de l'entreprise cliente.

Le temps me manque pour développer le troisième exemple, les séjours linguistiques. Mais j'espère vous avoir, par ces exemples, rendu plus proche ces métiers qui, pour être familiers aux professeurs de langues, et pour être souvent exercés avec brio par d'anciens professeurs, n'en ont pas moins leurs règles du jeu propres.