

DÉFENSE DU FRANÇAIS

BULLETIN ÉDITÉ PAR LA SECTION SUISSE DE L'UNION DE LA PRESSE FRANCOPHONE

20, avenue du Temple, 1012 Lausanne

Paraît douze fois par an

N° 446

Prix de l'abonnement: 40 francs (26 euros). Compte de chèques postaux: Lausanne 10-3056-2.

Nov. 2003

«L'obscurité et la maladresse du langage vont de pair avec la confusion de la pensée, très souvent. Que ce soit timidité, embarras, incertitude ou, au contraire, affectation, recherche de l'effet, préciosité, snobisme, élégance de parvenu, le résultat est le même: l'obscurité s'épaissit.»

(*Jacques Adout*)

«Job sharing»

Un périodique romand nous apprend que «l'administration propose le *job sharing* aux cadres». Que ne leur propose-t-elle également un dictionnaire anglais/français!

Cette expression, formée de *job* «travail, besogne; petit travail, boulot» et de *sharing* «partage», ne signifie rien d'autre qu'aménagement, répartition du temps de travail. Mais c'est sans doute trop simple, voire simpliste, de le dire en français.

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)

«Low cost»

Un journal dominical annonce la création d'une compagnie d'aviation *low cost*.

L'adjectif *low* désigne ce qui est bas, humble, petit, chétif, commun. L'expression *low cost* s'applique en l'occurrence à une compagnie offrant à sa clientèle des prix modiques, des tarifs peu élevés, économiques. S'adresser à ladite clientèle en français ne coûterait pas cher non plus.

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)

«Must»

C'est devenu le mot «incontournable» du vocabulaire «branché». Le *must*, quoi.

Que signifie-t-il? A peu près tout.

En anglais *to must* est un verbe neutre employé comme auxiliaire: *I must go*: il faut que j'aille; *you must know*: il faut que vous sachiez.

En «franglais», désigne ce qu'il faut savoir ou faire pour être à la mode; ce qu'il y a de mieux ou de meilleur; ce qui est indispensable, essentiel, insurpassable; la quintessence, le summum, le *nec plus ultra*.

Comme on peut le constater, la pauvreté du français rend indispensable cet anglicisme.

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)

Obtenteur

Ce substantif, rencontré dans un catalogue d'exposition florale, n'est mentionné par aucun dictionnaire usuel récent. Il ne s'agit pourtant pas d'un néologisme puisqu'on le trouve dans le Littré. *Obtenteur*: 1. Celui qui obtient. L'obtenteur de cette grâce. 2. Celui qui obtient une nouvelle variété végétale. Le véritable obtenteur de la rose du roi.

Vieilli pour «personne qui se fait accorder ce qu'elle désire», le mot n'est plus guère utilisé que dans le sens de «personne qui réussit à atteindre un résultat»: «*Il exposa la méthode ordinaire des obtenteurs pour avoir les plus beaux semis*» (A. Gide).

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)

Proposer

Proposer c'est soumettre à l'avis d'autrui, suggérer (un plan, un projet), présenter, désigner (un candidat), offrir (une marchandise, une somme d'argent), soumettre à approbation (une loi, un texte), donner à choisir (un sujet d'examen), promettre (un prix, une récompense), etc.

Une *proposition* est toujours une chose soumise à délibération et offrant un libre choix de décision. Quand la télévision nous «propose» une page de publicité, il n'y a pas approbation, adhésion préalable du téléspectateur. La publicité lui est *imposée* et non *proposée*. On passe, on offre, on présente une page de publicité, on ne la propose pas.

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)

Qui, qu'il

Dame Télévision, généralement si prodigue de paroles inutiles, n'est pas toujours très regardante sur la qualité du langage. C'est ainsi qu'on a entendu parler, lors d'une émission sportive, d'«un record qu'il sera très difficile à battre».

En l'occurrence, le commentateur aurait eu le choix entre deux solutions également correctes: a) Un record *qu'il* sera très difficile *de* battre; b) Un record *qui* sera très difficile à battre.

(*Défense du français, n° 446, novembre 2003*)