



**HAL**  
open science

# L'euphémisme dans le domaine de l'économie, de la finance et de la gestion : du terme au discours

Catherine Resche

► **To cite this version:**

Catherine Resche. L'euphémisme dans le domaine de l'économie, de la finance et de la gestion : du terme au discours. Denis JAMET et Manuel JOBERT (dir.). Empreintes de l'euphémisme. Tours et détours, L'Harmattan, pp.153-179, 2010, 978-2-296-10801-1. hal-04063151

**HAL Id: hal-04063151**

**<https://hal.sorbonne-universite.fr/hal-04063151v1>**

Submitted on 8 Apr 2023

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# L'euphémisme dans le domaine de l'économie, de la finance et de la gestion : du terme au discours

Catherine Resche

Université Panthéon-Assas – Paris 2  
EA 4140 (ASPDA /LACES)

## Introduction

Le titre de cette étude, qui peut intriguer par le rapprochement suggéré entre euphémisme et terminologie, demande quelques précisions. En effet, si l'on se réfère aux principes fondamentaux de la terminologie tels qu'ils ont été établis par Wüster [1985], il est difficilement concevable qu'un terme puisse être euphémique, c'est-à-dire que la dénomination d'un concept ne soit pas aussi précise et stable que possible, et se substitue à une autre dénomination pour ménager une nuance visant à atténuer la signification réelle. Pourtant, dans le domaine de l'économie, de la finance et de la gestion qui sert de support à cette étude, il n'est pas rare de rencontrer des termes euphémiques. Il nous faudra donc rendre compte de ce qui pourrait être considéré comme une anomalie, et, pour ce faire, comprendre la particularité de ce domaine.

Un autre sujet d'étonnement dans notre titre porte sans doute sur sa dernière partie : « du terme au discours ». Assurément, on peut se demander quels liens la terminologie spécialisée peut entretenir avec le discours. Si, encore une fois, on s'en tient à l'approche traditionnelle d'une terminologie « pure et dure », dont les principes ont été énoncés à partir d'une expérience et de besoins pratiques liés à des techniques, on ne concevra pas la nécessité de tenir compte des contextes. Toutefois, le domaine qui nous intéresse ici ne saurait se comparer à un domaine technique et encore moins à une science dure. Il s'agit, bien au contraire, d'une science dite « molle », d'une science sociale qui a pour élément central l'*homo œconomicus*, c'est-à-dire chacun d'entre nous en tant qu'agent économique. Il va de soi que les théoriciens, les chercheurs, les auteurs de manuels, les décisionnaires doivent faire preuve d'une grande prudence chaque fois qu'ils avancent une théorie, proposent des solutions ou des explications, se livrent à des prévisions, annoncent des mesures.

Il convient donc d'envisager une approche plus pragmatique de la terminologie, de concevoir l'idée que les termes, pour s'accorder à un discours nécessairement nuancé, puissent évoluer et être eux-mêmes colorés et revisités par leur environnement discursif. Nous verrons que cette évolution des dénominations est sensible aussi bien au niveau de la théorie économique que de la pratique, dans le contexte de l'analyse financière, par exemple. Elle est également présente dans les milieux professionnels en termes de gestion des entreprises. De manière plus significative, nous verrons que ces termes euphémiques jouent un rôle de contestataires à deux titres. D'une part, en apportant la preuve qu'une terminologie ne peut être abordée comme un ensemble monolithique de termes figés, ils questionnent les principes fondateurs de la terminologie et soulignent la nécessité à les repenser pour les adapter aux domaines étudiés et en fonction des buts poursuivis ; d'autre part, en introduisant un certain flou au niveau même des notions économiques, ils remettant là aussi en cause certains aspects de la théorie économique, ce qui renforce l'idée que les arborescences terminologiques et les concepts auxquels elles renvoient peuvent également évoluer.

Dès lors que l'on s'intéresse à la langue de spécialité dans les domaines de l'économie, de la finance et de la gestion, on se rend donc compte que l'euphémisme est incontournable, et qu'il concerne tous les segments de la langue, qu'il s'agisse des unités minimales que sont les termes, de la phraséologie, des tournures syntaxiques ou encore des niveaux supérieurs de la phrase, des paragraphes et du discours de manière générale. Le terme *euphenomics*, créé par *The Economist*, traduit d'ailleurs bien cette omniprésence de l'euphémisme en économie.

Cette étude se propose de faire le point sur ce phénomène. Pour ce faire, une réflexion générale sur l'euphémisme et les notions qui lui sont connexes s'avère nécessaire ; nous évoquerons ensuite l'économie en tant que domaine particulièrement sensible, ce qui nous permettra d'analyser les raisons d'être de l'euphémisme et les buts poursuivis par le recours à cette figure, avant de nous intéresser ensuite aux manifestations de l'euphémisme au niveau des termes, puis de leur contexte discursif, ce qui nous permettra d'ébaucher une classification des procédés utilisés à ces différents niveaux. Il semble pertinent d'émettre l'hypothèse de l'euphémisme comme baromètre des préoccupations et tendances d'une société à une époque donnée : la vogue du « politiquement correct » entretient des relations avec la mode de l'euphémisme et cette étude devrait permettre d'en mesurer les effets.

Le corpus qui a servi de support à notre analyse est représentatif des domaines qui nous intéressent. Pour le domaine de la recherche et de la théorie, nous avons retenu des articles de recherche en banque-finance publiés sur trois années par une revue spécialisée, ainsi que trois manuels d'économie générale très connus. Pour illustrer le volet « politique monétaire », nous avons rassemblé l'ensemble des discours prononcés par le Président de la Réserve fédérale, Ben Bernanke, depuis le début de la crise des « *subprime* », et les communiqués de presse de la

Réserve fédérale sur la politique monétaire pendant cette même période ; enfin, pour le volet « gestion », nous avons réuni les lettres que les responsables des grandes entreprises cotées en bourse (NYSE) ont adressées aux actionnaires en introduction aux rapports annuels 2007<sup>1</sup>.

## 1. Réflexions sur l'euphémisme et ses notions connexes

Selon Kerbrat-Orecchioni [2002 : 241], « l'euphémisme s'apparente à la litote, mais, alors que celle-ci est une expression affaiblie, l'euphémisme est une expression enjolivée ». L'auteur rappelle que le terme euphémisme vient du grec *euphêmein* qui, d'après Benvéniste [1988 : 158], signifie « dire des paroles de bon augure ». Autrement dit, comme le souligne Jaubert [2007], si euphémisme et litote pratiquent toutes deux le moins disant, leur visée pragmatique est différente : l'euphémisme « dit moins pour (tenter de) faire entendre moins (en gros pour « adoucir » le caractère inquiétant du référent) », et la litote « au contraire, dit moins pour faire entendre plus ». Les dictionnaires définissent l'euphémisme comme une « figure de rhétorique qui consiste dans l'adoucissement d'un mot dur » [Litttré]. Le dictionnaire de l'Académie française précise que, par cet adoucissement d'expression, « on déguise des idées désagréables, ou tristes, ou déshonnêtes, sous d'autres plus douces, plus indulgentes, plus décentes, qui laissent deviner les premières ». La définition de Dumarsais [1988 : 158], ajoute que ces « idées désagréables, odieuses ou tristes » sont déguisées « sous des noms qui ne sont point les noms propres de ces idées ; ils leur servent comme de voile, et ils en expriment en apparence de plus agréables, de moins choquantes, ou de plus honnêtes, selon le besoin ». L'euphémisme est également qualifié de « discours en deçà » qui « atténue l'expression de réalités choquantes ou pénibles [Bonhomme, 1998 : 77]. Outre la fonction pragmatique qui est sous-jacente à ces diverses définitions, un certain nombre de mots-clés ont retenu notre attention ; ils nous ont permis de dresser une sorte de carte mentale des notions connexes et de nous poser un certain nombre de questions qui seront utiles pour éclairer les raisons et buts visés par le recours à l'euphémisme dans le cas précis du domaine qui nous intéresse ici.

Le schéma en annexe 1 permet de visualiser le réseau d'idées qui peut être construit à partir de la notion d'adoucissement qui implique d'abord une idée d'atténuation, qui peut trouver des prolongements dans diverses directions : d'une part, on évite de froisser, de choquer, d'attrister, d'être trop dur, par politesse, égard, décence. Ce souci d'évitement évoque les processus de contournement par le biais de la périphrase, et implique obligatoirement une dose de non-dit. Il suppose une substitution, mais induit également un risque d'approximation, donc de lacune. Pour atténuer, on parle à demi mots, et l'on procède donc à l'ellipse de certains aspects déplaisants. Deux possibilités doivent alors être envisagées : d'une part, l'interlocuteur est en mesure de comprendre, de deviner ce qui est inscrit en creux, ce qui est dit à demi mots, et possède le code qui lui permet de saisir allusions et sous-entendus, de sorte que l'euphémisme permet en quelque sorte de lui fournir des indices parce qu'un rapport de connivence peut s'établir entre initiés. L'euphémisme pourrait alors s'apparenter à un clin d'œil, ou attirer l'attention sur le fait que le locuteur respecte les normes en vigueur et se montre soucieux de ménager autrui. D'autre part, l'interlocuteur n'a pas les moyens de décoder l'implicite, et se trouve exclus et abusé. L'image du voile est intéressante à cet égard, car elle se décline en positif et en négatif et exprime différemment les deux cas de figure qui viennent d'être exposés. On conçoit aisément qu'un voile évoque décence, pudeur, réserve et retenue, par égard pour l'autre et pour soi, et serve bien l'intention de ne pas heurter les sensibilités, et de se protéger ; mais, de manière plus négative, en dissimulant ce que l'on ne souhaite pas montrer, ou en déguisant la réalité, on risque inévitablement de se cacher derrière un masque trompeur, d'entretenir des illusions, d'envelopper certaines réalités dans un flou artistique, ce qui ouvre la voie au mensonge, à la manipulation, et à la désinformation. L'euphémisme est donc bien, selon les cas, *shield* ou *weapon*, pour reprendre les termes de Allan et Burridge [1991].

À partir du moment où nous envisageons que la réception de l'euphémisme puisse différer selon les interlocuteurs, nous suggérons qu'un terme n'est pas intrinsèquement euphémique, mais que c'est dans un certain contexte de production et de réception, contexte situationnel ou textuel, que la dimension euphémique peut réellement être appréciée. La perception de l'euphémisme est une question qui se pose aussi bien pour l'interlocuteur que le locuteur. Il arrive qu'un locuteur précise sous forme de métalangage que tel terme qu'il emploie est un euphémisme, attirant ainsi l'attention sur le décalage entre le terme choisi et la chose qu'il décrit, le terme utilisé n'étant pas le « mot juste » ou le « mot qui convient ». La position adoptée par le locuteur par rapport à l'euphémisme qu'il emploie doit aussi susciter notre réflexion : pour reprendre la formulation de Krieg-Planque [2004], en portant un jugement d'euphémisation sur ce qu'il dit, il cherche sans doute à construire un ethos de modération, à donner l'image d'un locuteur mesuré, qui souhaite éviter tout excès et se garde de polémiquer. Selon son positionnement vis-à-vis de l'euphémisme qu'il emploie, distanciation ou appropriation,

---

<sup>1</sup> Sites en ligne <[www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)> ; <[www.nyse.com](http://www.nyse.com)>

Manuels d'économie : Lipsey, R. G. & K. A. Chrystal. 1999. *Principles of Economics*, Oxford : Oxford University Press.

Mankiw, G. 2004. *Principles of economics*, Thomson South Western.

Samuelson, P. A. & W. D. Nordhaus. *Economics*, 18th ed. New York : McGraw-Hill. 2005

Articles : *Journal of Money, Credit and Banking*, Ohio state University Press (2005-2007)

l'effet produit ne sera pas le même. Mais il est également vrai qu'il peut employer un euphémisme sans le signaler, et c'est alors à l'interlocuteur de décoder, s'il en a les moyens, la portée réelle du message. Or, il se peut très bien que deux interlocuteurs ne réagissent pas de la même façon à un même discours que l'un considérera comme euphémique et l'autre pas. L'appréciation de l'euphémisation contient donc une part de subjectivité.

Pour comprendre les raisons pour lesquelles l'euphémisme imprègne non seulement la terminologie, mais plus largement le discours économique, il convient maintenant d'exposer les spécificités de ce domaine sensible.

## 2. L'économie, un domaine particulièrement sensible

Si le domaine de l'économie, de la finance et de la gestion n'est pas le seul à faire usage de l'euphémisme, il est particulièrement concerné par ce phénomène ; en effet, il est utile de rappeler la spécificité de cette science qui ne peut prévoir ou mesurer avec exactitude les réactions des agents économiques que nous sommes tous, ni ne peut mener ses expériences en laboratoire, et doit souvent faire appel à la modélisation dans un monde virtuel. Il convient donc, pour mesurer l'importance du phénomène euphémique, de comprendre quels sont les enjeux et les motivations des acteurs du domaine. Qu'il s'agisse des enseignants-chercheurs, des économistes décisionnaires ou des professionnels, tous partagent le besoin de se protéger contre divers risques en empruntant maintes précautions, dont l'effet est une euphémisation diffuse dans l'ensemble des discours qu'ils tiennent<sup>2</sup>.

Quels sont donc les risques contre lesquels enseignants-chercheurs, responsables de la politique monétaire ou responsables d'entreprise doivent se prémunir ? Pour répondre à cette question, nous ferons appel à la théorie pragmatique de l'énonciation [Kerbrat-Orrechioni 1980, 2001] en rappelant que tout discours est porteur d'un message, qu'il s'inscrit dans un contexte donné, répondant à des normes, que l'énonciateur doit garder à l'esprit le public cible et ses attentes et réactions possibles, et que le co-énonciateur ne peut ignorer la personnalité de l'énonciateur, sa fonction, son rôle, de sorte qu'un contrat d'énonciation s'établit entre énonciateur et co-énonciateur. Dans la mesure où l'énonciateur n'est jamais certain que le message qu'il veut faire passer sera reçu tel quel par le co-énonciateur qui l'interprète, il est tenu de prendre un certain nombre de précautions, pour éviter tout malentendu, voire contresens, pour prévenir toute critique, pour demeurer crédible, et n'offenser personne. Il s'agit, en fait, d'éviter tout effet secondaire non désirable : l'émetteur ne doit évidemment pas nuire à ses propres intérêts ; il doit également éviter de faire perdre la face ou de blesser le co-énonciateur, et il doit, de surcroît, ménager des tiers qui peuvent être concernés par le message.

A euphemism is used as an alternative to a dispreferred expression, in order to avoid possible loss of face: either one's own face or, through giving offence, that of the audience, or of some third party [Allan and Burridge 1991]

Pour les chercheurs, de manière générale, mais encore plus en économie, le risque à éviter est de voir leurs méthodes de recherche critiquées, de s'entendre dire que leurs modèles sont mal fondés sur des données discutables, et que leur connaissance des recherches passées ou en cours est lacunaire. Leur principale préoccupation est donc d'établir ou de préserver une certaine crédibilité, de trouver leur place dans la communauté des chercheurs en se ménageant une niche de recherche, s'écartant inévitablement de certains chercheurs, sans pour autant les critiquer trop durement. On conçoit alors aisément leur souci d'entourer leurs propos de précautions, de devancer les arguments qui pourraient leur être opposés, d'annoncer prudemment leurs résultats, et de moduler leurs conclusions. Nous savons que le contexte économique est en constante évolution, sous la pression de la mondialisation des échanges et des progrès techniques, et que certaines notions ont été remises en question par les faits<sup>3</sup>.

L'économie n'est assurément pas une science exacte et il est toujours difficile de se fonder sur les faits passés pour prévoir l'avenir car l'histoire se reproduit rarement à l'identique. Le matériau étudié, l'homme en société, ne réagit pas toujours de manière rationnelle, ni prévisible, et une marge d'erreur demeure, qu'il convient de prendre en compte. Ces aspects sont également très présents à l'esprit des enseignants d'économie, parfois auteurs de manuels universitaires, qui vont être jugés par leurs pairs et qui se doivent d'entourer leurs explications de mises en garde régulières quant au monde virtuel et idéal sur lequel s'appuient leurs modèles et exemples, afin que les étudiants puissent relativiser ce qu'ils lisent. Quelques exemples tirés de manuels d'économie connus suffiront à illustrer ce point :

<sup>2</sup> On notera avec intérêt que les précautions discursives se traduisent en anglais par le même vocable, *hedges*, que celui qui désigne les procédés de couverture contre le risque en finance.

<sup>3</sup> La théorie du cycle économique, par exemple, a donné lieu à des discussions quant à l'allongement des cycles ; la réalité a fait mentir la théorie qui avait établi, avec la courbe de Phillips, une corrélation inversée entre les taux de chômage et d'inflation et fixé, par la suite, un taux de chômage plancher à ne pas franchir au risque de voir l'inflation repartir ; le NAIRU (*non-accelerating inflation rate of unemployment*) a dû être revu à la baisse.

To study the effects of international trade, for example, *we may assume* that the world consists of only two countries and that each country produces only two goods; of course, the *real world* consists of dozens of countries, each of which produces thousands of different types of goods. Once we understand international trade in *an imaginary world* with two countries and two goods, we are in a better position to understand international trade *in the more complex world in which we live*. [Mankiw 2004 : 22]

Earlier chapters have explained how the invisible hand of perfect competition would lead to an efficient allocation of resources. But this invisible hand result *holds only under very limited conditions*. [...] Laissez-faire with minimal government intervention might be a good system *if the idealized conditions listed above were truly present*. In reality, each and every one of *the idealised conditions* enumerated above is violated to *some extent* in all human societies. [Samuelson & Nordhaus 2005 : 321-322]

On notera également les mises au point en ce qui concerne les notions pouvant évoluer au fil du temps.

You might naturally wonder which of these theories best explains the facts of business cycles? Actually, *each of the competing theories contains elements of truth, but none is universally valid*. [...] While our key task has been to present mainstream thinking, experience shows how important it is to keep our minds open to alternative points of view. *Time and again in science, the orthodoxies of one period are overturned by new discoveries*.<sup>4</sup> [Samuelson & Nordhaus 2005: 471; 690]

En matière de politique monétaire, le danger est constant de perdre la face, de ne plus être crédible à cause d'une erreur d'appréciation qui risque de donner lieu à des mesures inappropriées. Il est donc important de savoir communiquer, après avoir soigneusement analysé les différents aspects de la situation. Selon les circonstances, un optimisme exagéré, ou un pessimisme mal géré peuvent avoir des effets dévastateurs sur le public. Or, si l'on tient compte du fait qu'il faut attendre dix-huit mois en moyenne avant qu'une décision de hausse ou de baisse des taux d'intérêts ne fasse sentir ses effets, on concevra qu'il est parfois préférable de soigner son discours, pour amener la population à réagir d'elle-même et donc plus rapidement. En écho aux actes de langage d'Austin [1970], dire, en politique monétaire, c'est aussi faire, et des expressions comme « *to talk up the dollar* » ou « *to talk the market into reacting* » suffisent à illustrer l'efficacité d'une communication bien contrôlée. Chaque terme doit alors être pesé pour éviter tout dérapage. Il ne faut pas oublier que le nombre de petits actionnaires et investisseurs ne cesse de croître, et que les mesures annoncées peuvent avoir un impact sur le quotidien de tous les agents économiques que nous sommes ; nos moindres décisions d'investissement, d'épargne, de dépenses sont prises en fonction de la conjoncture plus ou moins favorable et des prévisions à moyen et plus long terme. Nous réagissons en fonction des informations auxquelles nous pouvons accéder, et les discours des responsables de la politique monétaire font l'objet d'analyses et de commentaires abondants dans les médias, d'où la tendance grandissante à adoucir les propos, soigner les annonces et nuancer les analyses. Indéniablement, les nombreuses précautions discursives qui entourent chaque propos exercent un réel impact sur le style de certains discours et donnent lieu à des genres discursifs particuliers.

Les dirigeants d'entreprises doivent, eux aussi, se couvrir contre le risque d'être critiqués pour ne pas respecter leurs employés, pour ne pas préserver l'environnement, pour ne pas remplir leur devoir d'entreprise citoyenne et responsable, pour ne pas faire les bons choix en matière d'investissement. Ils sont tenus de ménager toutes les parties prenantes et d'adopter un mode de communication tout en nuances, qui leur permettra de minimiser les effets négatifs et les annonces déplaisantes ou mauvaises, et de mettre en valeur les nouvelles positives pour leur image. Voyons maintenant quel impact ces contraintes discursives ont sur la terminologie utilisée.

### 3. Une terminologie euphémique

En fonction de ce qui vient d'être dit des différents acteurs, qui ont tous à gagner à exercer un sérieux contrôle sur leurs propos, il est difficilement concevable d'imaginer que les termes puissent être isolés du reste du discours comme s'ils étaient dans un caisson étanche. Si les termes sont censés constituer l'un des éléments caractéristiques de la langue de spécialité, s'ils sont considérés dénommer des concepts précis et représenter des indices essentiels, il n'en demeure pas moins qu'ils s'inscrivent dans des textes et contextes et qu'ils ne sauraient se trouver en contradiction avec leur environnement textuel et discursif. Pour cette raison, la terminologie *in vitro* que l'on peut trouver dans les dictionnaires terminologiques peut présenter un certain décalage par rapport à la terminologie *in vivo* utilisée en situation réelle de communication. Aussi paradoxal, voire choquant, que cela puisse paraître pour qui connaît les principes fondamentaux de la terminologie<sup>5</sup>, il est impossible de nier que

<sup>4</sup> Dans toutes les citations de cette étude, les italiques sont de notre fait.

<sup>5</sup> En effet, les termes devant correspondre à une surface conceptuelle donnée, il semble difficile d'admettre que cette surface soit à géométrie variable et qu'un flottement s'installe entre les dénominations et ce qu'elles recouvrent.

certaines termes phares sont appelés à subir des « réglages » pour répondre aux besoins d'une communication sans heurts, mais il faut adopter une perspective diachronique pour prendre véritablement la mesure des variations dictées par l'usage.

On s'aperçoit alors que certains termes nuancés parviennent à déloger d'autres termes dont on pensait qu'ils étaient immuables, au point de remettre en cause les relations entre les concepts. Intéressons-nous, par exemple, à la terminologie du cycle économique, qui était autrefois stabilisée, chaque terme faisant clairement référence à une étape du cycle. Outre le fait que, depuis 1936, le terme *recession* a été utilisé comme euphémisme pour *depression*, jugé trop négatif depuis le traumatisme lié à la Grande Dépression, le concept auquel il renvoie a évolué au fil du temps, en relation avec la nouvelle économie des années 90. En effet, si les manuels d'économie ont longtemps enseigné qu'on pouvait conclure à une récession lorsque l'on constatait deux trimestres consécutifs de baisse du produit intérieur brut (PIB), définition qui semblait établie et consensuelle, les théoriciens et spécialistes ont bien été contraints de repenser leur définition en constatant que les phases du cycle n'étaient plus aussi clairement repérables qu'auparavant. Si l'on se reporte au site en ligne du *National Bureau of Economic Research* (NBER), organisme chargé, par l'intermédiaire d'un comité, de se prononcer sur le début officiel et la fin de chaque récession, on y lit la nouvelle définition qui fait désormais référence :

A recession is a *significant* decline in activity spread across the economy, lasting *more than a few months*, visible in industrial production, employment, real income, and wholesale-retail trade.

NB : For the Committee, it is possible to have a recession without two consecutive quarterly contractions. GDP could fall sharply in one quarter, for example, rise slightly in the next quarter, and then plunge again in a third.

À lire cette définition empreinte de précautions, on conçoit combien il est délicat de déterminer avec certitude le début et la fin des périodes de récession. C'est d'ailleurs avec la plus grande prudence et après avoir revu à deux reprises les chiffres, par crainte que de nouveaux éléments ne viennent infléchir l'analyse, que les dates sont enfin avancées. Le tableau récapitulatif des différentes périodes de récession mis en ligne par le NBER est particulièrement révélateur car ses rubriques sont limitées à *peak*, *trough*, *contraction* et *expansion*. En aucun cas, *recession* ou même *recovery* ne figurent dans ce tableau, comme si ces termes étaient trop catégoriques, alors que *contraction* et *expansion* permettent une certaine latitude dans l'appréciation.

Une étude que nous avons menée à partir de la presse semi spécialisée<sup>6</sup> sur la récession de 2001 [Resche 2004b] a pu montrer, à travers une approche contextuelle et sémantique, que même le terme *recession*, qui a pourtant détrôné *depression*, est parfois considéré comme indésirable, au point qu'on hésite à le prononcer ou à l'écrire entièrement, et qu'on préfère y faire discrètement référence par son initiale (*the R-word*), comme si l'on estimait que le seul fait de prononcer le terme dans son intégralité pouvait constituer un risque et attirer le malheur. Assurément, la dimension psychologique est présente et reconnue dans la théorie économique. En l'occurrence, il suffirait qu'un manque général de confiance s'installe parce que le terme *recession* est mentionné trop souvent par les spécialistes ou les autorités, et relayé par les médias, pour que la peur de la récession n'entraîne des réactions qui précipiteraient son arrivée. Ceci confirmerait la théorie économique des anticipations auto-réalisatrices (*self-fulfilling prophecies*). Il est d'ailleurs significatif de constater que *recession* et *downturn* sont devenus interchangeables, relativisant ainsi la gravité possible d'une récession, que ce soit dans les définitions livresques fournies aux étudiants, ou dans la presse semi spécialisée, comme le montrent les extraits suivants :

A recession is a *downturn* in economic activity. [...] In historical discussion, a recession that is deep and long-lasting is often called a *depression*. [Lipsey & Chrystal 1999: 337]

The first lesson is that, if history is any guide, the *recession* is almost over. Second, the *downturn* may well turn out to be the mildest since World War 2. And third, the unusual nature of the *recession* means that the recovery will develop only gradually.

To understand the coming recovery, it's important to grasp the nature of the current *downturn*. Let's start with the *recession's* length. The *downturns* since World War 2 have ranged between 6 and 18 months, with an average of 11. This one is now nine months old. The *recession* would have to be the longest in the post-war era for a recovery to be developed past the middle of 2002. [*BusinessWeek*, 10 December 2001 : 13-14]

En outre, il semblerait que, pour recréer une échelle de grandeur et combler le vide laissé par le grand absent *depression*, on soit obligé de recourir à toute une série de nouveaux hyponymes comme *U-shaped recession*, *V-shaped recession*, ou *W-shaped recession* pour décrire à mots couverts les différentes situations et la gravité de ces récessions. Une autre façon d'affiner les choses est de moduler le message par le biais d'adjectifs, ce qui peut parfois ajouter à la confusion : il suffit de comparer *a sharp downturn*, et ses variantes *a meaningful slowdown* ou encore *a superficial slump*, pour se demander comment apprécier les nuances subtiles

<sup>6</sup> il s'agissait de l'hebdomadaire *BusinessWeek*

entre ces trois termes. Tout récemment, pour parler de la situation préoccupante de l'économie aux États-Unis, après la crise des prêts hypothécaires à risque et ses réactions en chaîne, la presse évoquait encore « *The great American slowdown* ». Indéniablement, le contexte est important, qui permettra aux initiés de mesurer le degré d'euphémisation ; mais on peut aussi regretter que l'euphémisme, censé ménager le public et lui éviter de paniquer en entendant de mauvaises nouvelles, ait pour effet d'abuser un public qui ne soupçonnera pas l'euphémisme, mais entendra une information qu'il prendra au pied de la lettre.

Il n'est pas interdit de penser, en constatant les précautions qui entourent actuellement le terme récession, que ce dernier, contaminé par la connotation négative du terme qu'il a remplacé, finira par être détrôné à son tour par un terme encore plus neutre en apparence. C'est ce que Tournier [1985 : 283] appelle une « dégradation progressive » ou « une sorte d'érosion » de l'euphémisme, en précisant que l'euphémisme est à la fois « destructif et auto-destructif ». Ce processus est déjà amorcé avec *slowdown* ou encore *deceleration*. *Slowdown*, il est vrai, contient toujours l'élément négatif *down*, déjà présent dans *downturn*, et qui peut encore faire peur. Peut-on conclure que *deceleration*, dont le préfixe est moins visiblement négatif, aura un jour la préférence et que lui-même sera remplacé à son tour par *cooling* ? Steven Pinker, professeur de psychologie à Harvard, a étudié ce phénomène dans la langue commune, et évoqué à son tour, de manière imagée (*euphemism treadmill*), l'écrasement du terme d'origine par d'autres termes plus nuancés ou politiquement corrects. Si l'on applique ceci au domaine économique, on pourrait bientôt constater qu'une récession est évoquée en termes de « contraction », de « ralentissement » ou de « décélération ». Doit-on pour autant conclure que ces dénominations ne sauraient être considérées comme termes ? Cela semble difficile, car, s'il y a eu glissement de dénomination, la surface conceptuelle n'a pas disparu. *Downturn* ou *recession* correspondent bien, pour le moment, à la définition donnée par le NBER de ce qui était auparavant appelé dépression. On est simplement remonté d'un cran dans la hiérarchie des termes, puisque le terme le plus traumatisant est soigneusement évité et a quasiment disparu, sauf pour parler de la crise historique de 1929. Les nostalgiques d'une terminologie moins instable pourront établir un parallèle avec la loi de Gresham en économie<sup>7</sup>, selon laquelle la mauvaise monnaie, dont la valeur intrinsèque est moindre que sa valeur faciale, chasse la bonne monnaie qui est thésaurisée. Si l'on applique ce principe à la terminologie, on dira qu'un terme à caractère euphémique, qui annonce moins que ce qu'il signifie réellement, chasse le « bon terme », nettement défini au départ, mais dont la connotation peut être perçue comme négative. Ces mêmes nostalgiques pourront se consoler à l'idée que, comme la bonne monnaie, qui n'a pas disparu, mais est simplement mise de côté, les anciens termes sont simplement mis en réserve et peuvent être remis en circulation un jour.

Une autre manière d'évoquer un risque pour l'économie consiste à prendre appui sur une des grandes métaphores constitutives de la théorie économique, celle de l'économie vue comme une machine, pour sous-entendre que le moteur tourne trop vite et risque de surchauffer et d'endommager la machine (*overheating*). Dans ce cas, le pilote a deux options : parvenir à poser son avion en douceur (*soft landing*) après avoir pris le temps de décélérer par paliers successifs, ou tenter un atterrissage immédiat et forcément plus mouvementé (*hard landing*). Ce dernier euphémisme, qui cache des mesures plus agressives, est parfois lui-même remplacé par *fast landing*, pour gommer les aspects déplaisants.

Cette évolution vers des termes plus nuancés trouve un écho dans le domaine boursier où la préoccupation première est, là aussi, de ne pas provoquer de panique parmi les investisseurs. Ainsi, lorsque le marché est en baisse, on parle, par convention, de *market correction* ou *technical adjustment* ; ces termes, qui suggèrent que la hausse précédente était artificielle et que l'on assiste à un retour à une situation plus normale, présentent un avantage indéniable par rapport à une baisse, qui risque d'être reçue de manière négative. En outre, *correction* a le mérite de sous-entendre que la chose était prévisible et n'a donc rien de préoccupant. Pourtant, si l'on y réfléchit un peu, on se rend compte qu'une baisse n'a pas toujours lieu d'effrayer puisqu'elle peut être salutaire après une période d'effervescence ; il n'en reste pas moins que *correction* est plus positif, puisque le terme fait référence à la réduction d'une anomalie. *Easing* peut également être une option rassurante. Dans le sens contraire, lorsqu'une bulle est en formation, il est délicat de troubler la fête en donnant l'alarme de manière trop abrupte. Par le biais d'un euphémisme, *froth* remplace avantageusement la métaphore *bubble*. C'est le terme employé par Alan Greenspan lorsqu'il commença, alors qu'il était encore Président de la Réserve fédérale, à entrevoir le gonflement d'une bulle spéculative de l'immobilier. Comme le souligne l'extrait suivant, l'euphémisme n'avait pas été apprécié à sa juste valeur par les observateurs du marché à l'époque :

As Fed chairman, Mr Greenspan had talked about “froth” in the housing sector, but never said there was a bubble in the market as a whole. His successor Ben Bernanke has also avoided the word “bubble”. But Mr Greenspan told the FT that froth “was a euphemism for a bubble.” He said he still thought froth — a collection of bubbles — was a better description, because of the variation in house price appreciation in different local housing markets. But he said “all the froth bubbles add up to an aggregate bubble.” [Financial Times, 17 septembre 2007]

<sup>7</sup> Lorsque deux monnaies métalliques circulent concurrentement (bimétallisme), la « mauvaise » (celle qui inspire le moins confiance) chasse la « bonne » (qui disparaît car on la thésaurise).

Pour rester dans le domaine de la Bourse, depuis l'éclatement de la bulle internet, les analystes qui s'intéressent aux titres de certaines entreprises et sont chargés de se prononcer sur l'évolution probable de ces titres sur un laps de temps déterminé, ont également recours à des termes nuancés. Sachant la responsabilité qui est la leur auprès des investisseurs qui les lisent, comme auprès des entreprises dont ils évaluent les titres, ils doivent prendre des précautions dans leurs commentaires. Ils disposent donc d'une panoplie de termes nuancés qui constituent un code pour les initiés, mais qui leur évitent d'avoir à utiliser le traumatisant *S-Word* (*sell*). Statistiquement, d'ailleurs, la proportion d'avis de vente est minime, pour des raisons diverses, parmi lesquelles le choix de concentrer leurs études sur des valeurs assez sûres et qui méritent le temps et l'énergie qu'un tel travail demande. Si Goldman a recommandé de revenir à un choix restreint entre *buy*, *neutral* et *sell*, les termes, bien que clairs en surface, ne sont pas pour autant limpides : *neutral* veut dire *sell* alors que *sell* est très rarement utilisé. Nombreux sont les autres spécialistes qui utilisent pleinement la richesse de la langue et ont recours à des euphémismes. Ainsi, tout dépend de l'échelle de référence adoptée, mais *hold* ne veut pas dire qu'il faut conserver les titres ; il correspond plutôt à un signal de vente. *Buy*, pour sa part, ne doit pas systématiquement être compris comme un signal d'achat, surtout quand existe l'option *strong buy* ; par exemple, dans les expressions *downgraded from strong buy to buy*, ou encore *lowered rating from buy to hold*, on se rend bien compte qu'il y a une rétrogradation, et qu'on peut sans doute lire *sell* entre les lignes. Pour apprécier à sa juste valeur un *buy* ou un *hold*, il convient donc non seulement de connaître l'échelle de valeur dans laquelle il s'inscrit, mais également de comparer les avis antérieurs aux avis présents pour voir comment évolue l'appréciation de l'analyste. D'autres euphémismes pour *sell* sont *market perform*, *underperform*, *underweight* ou encore *reduce*. Il va de soi que nous sommes en présence d'un code que les habitués pourront aisément comprendre, mais qui ménage les réactions des entreprises dont les titres seraient appréciés négativement et qui risqueraient de ne plus faire appel aux cabinets d'analystes qui ainsi perdraient des clients. Tout le monde ne réagira pas de la même façon en lisant ces avis, car la décision dépendra de la stratégie à court, moyen ou long terme de l'investisseur, de son âge, de la diversification de son portefeuille, etc.

Le domaine de la gestion des entreprises n'est pas en reste en ce qui concerne les termes atténués, car le discours des entreprises est un discours nuancé, qui cultive l'art de bien communiquer pour ménager de nombreux groupes dont les intérêts sont parfois perçus comme contradictoires ; ce discours tient lui aussi du discours politique et demande beaucoup de diplomatie pour éviter tout mouvement social ou toute réaction négative de la part des consommateurs, des investisseurs, des partenaires. Comme nous avons eu l'occasion de le montrer par ailleurs (Resche 2005, 2007), il s'agit d'un discours sous influence, dicté par les préoccupations et les exigences de la société contemporaine. Au fil des années, par exemple, la terminologie des licenciements a évolué, le dénominateur commun aux changements de dénomination étant la nécessité de détourner l'attention des conséquences parfois dramatiques de ces décisions pour concentrer le propos sur ce qui est positif et préserver le moral des effectifs restants : une restructuration est alors présentée comme nécessaire et raisonnable. Pour que l'entreprise soit performante et compétitive, on commença donc, dans les années 1990 à avoir recours à des termes plus aseptisés tels que *streamlining*, qui focalisait l'attention sur la simplification des procédures dans le but de réaliser des économies, sans suggérer que ces simplifications induiraient des coupes sombres, donc des licenciements. De même, *reengineering*, terme technique, évoqua une réorganisation savamment échafaudée ; une telle réorganisation pouvant donner lieu à la suppression d'une strate ou deux de la hiérarchie, on décrivit alors le processus de manière imagée (*delaying*) pour faire passer en termes acceptables le fait de se séparer de certains membres du personnel. En compensation, un terme lui aussi euphémique, *empowerment*, laissa entendre que les employés restants pourraient avoir davantage de pouvoir, alors qu'en réalité ils eurent davantage de responsabilités puisque leur charge de travail s'en trouva accrue. Le concept actuel de l'entreprise plus légère, souple et agile est à relier au terme *slimming* qui traduit pour la société en général les canons de l'efficacité et le culte des gens en bonne santé, qui savent rester en forme et contrôler leur poids, qui font du sport et sont mobiles et souples. Par analogie, pour l'entreprise, être performante, souple et agile passe par une cure d'amincissement ou encore une réduction de taille (*downsizing*) ; toutefois, *downsizing* conserve une connotation négative induite par « *down* », de sorte que ce dernier terme a fini lui-même par être remplacé par un terme plus positif : *rightsizing*<sup>8</sup>. Ainsi, on met en relief ce qui est bénéfique pour l'entreprise qui atteint sa taille idéale et on laisse dans l'ombre les nécessaires licenciements et leur cortège de désagréments. On notera avec intérêt le terme *decrutment*, qui est préféré à *laying off*. Tous les termes évoqués à propos de l'entreprise ici ont suivi la même logique : parler crûment de chômage et de licenciements reviendrait à ternir l'image de l'entreprise en avouant ses problèmes, ses difficultés financières et éventuellement une incapacité de ses dirigeants à assurer une bonne gestion. La façon dont les entreprises évoquent leurs difficultés est assez caractéristique : l'idée de crise ou de difficultés sera écartée au profit de *challenging times*, qui sous-entend que l'entreprise, quelles que soient les décisions prises, s'est employée à relever le défi. De même, le terme *bankruptcy* est généralement évité au profit

<sup>8</sup> *Smartsizing*, quant à lui, est assez trompeur. En effet, s'il s'agit bien, d'une manière judicieuse, de parvenir à réduire les effectifs, il faut également comprendre que ce sont les employés les moins performants qui devront partir. Il faut donc connaître le code du langage des décisionnaires pour prendre la véritable mesure de cet euphémisme.

d'une expression plus technique qui fait référence au droit des sociétés : « *filing for Chapter 11 protection / filing Chapter 11* ».

Quand Enron et un certain nombre d'autres entreprises furent prises en défaut de gestion frauduleuse, on évita soigneusement de parler de pratiques illégales, et l'on préféra le néologisme *creative accounting*. La promptitude de ces entreprises à se débarrasser de dossiers compromettants fut décrite en termes pseudo techniques « *document-management policy* », plus corrects que *shredding*. Il importait sans doute d'éviter d'affecter la réputation du monde des entreprises dans son ensemble. Il semblerait donc que la « délinquance astucieuse » des entreprises fasse l'objet d'un traitement à part, comme si, au regard de la justice, cette délinquance économique et financière était de moindre gravité, par rapport aux violences physiques ou au vol ordinaire. Lascoumes [1997] pose la question de cette « euphémisation sociale » des transgressions de la criminalité économique, dont le contraste est saisissant quand on observe la dramatisation d'autres formes de délinquance. Il est vrai que, dans les grands scandales évoqués, on ne peut pas dire que les coupables ont été jugés en proportion de l'ampleur de leurs délits.

Plus récemment, on a assisté à une nouvelle famille d'euphémismes dans le cadre des délocalisations, avec *offshoring*, *bestshoring*, *rightshoring*, décisions qui visent toutes à rechercher les coûts de production les plus bas, à l'étranger, ou le meilleur compromis possible pour diminuer les dépenses en préservant la qualité. Ces nouveaux euphémismes oblitèrent les pertes d'emploi induites par ces décisions. La théorie du *Lean management* en gestion des entreprises est un euphémisme qui englobe tous les termes qui viennent d'être évoqués et qui vise à réduire les coûts là où on le peut, en évitant de mentionner les « *externalities* », c'est-à-dire les dommages collatéraux, pour rester dans le registre euphémique ; il est significatif de constater que les chômeurs (*jobless people*) sont officiellement rebaptisés *job-seekers* par les économistes. Il est vrai que, pour les intéressés eux-mêmes, se présenter comme « demandeur d'emploi » présente l'avantage de connoter positivement quelqu'un qui cherche activement à s'en sortir, alors qu'un « sans emploi » sera critiqué pour vivre aux crochets de la société.

#### 4. L'euphémisation du discours

Il nous reste maintenant à nous intéresser aux contextes dans lesquels s'inscrivent les termes euphémiques que nous avons évoqués. Conformément aux enjeux mentionnés, les acteurs des domaines de l'économie, de la finance et de la gestion ont recours à toute la panoplie des précautions discursives pour moduler leur discours afin de ne pas être pris en faute à quelque niveau que ce soit. Cette euphémisation du discours est dénommée de diverses manières dans les travaux de recherche sur le sujet : « *modulation* » [Halliday 1976], « *mitigation* » [Fraser 1980, Caffi 1999], « *footing* » [Goffman, 1979], « *hedging* » [Petit, 1998]. Les procédés linguistiques qui aident à moduler ce discours sont eux aussi décrits par différents termes : *softeners* [Brown & Levinson 1978], *mitigators* [Labov & Fanshel 1977], *downgraders* [House & Kasper 1981], *hedges* [Lakoff 1973]. Pour notre part, nous avons choisi de traduire *hedges* par « précautions discursives », dans le souci de rendre l'idée que les procédés concernent toutes les parties du discours.

L'euphémisation du discours est un phénomène diffus, qui s'appuie aussi bien sur un choix raisonné du lexique général, qu'il s'agisse des substantifs, des adjectifs, des verbes ou adverbes qui les modulent que sur une syntaxe et un style particuliers [Resche 2000 ; 2004a]. Dans l'extrait suivant, on appréciera le doigté dont fait preuve le Président de la Réserve Fédérale, Ben Bernanke, pour décrire la situation très préoccupante de l'économie américaine en privilégiant un lexique en demi teintes : *strains*, *pressures*, *challenges*, *contraction*, *turmoil*, sont certes plus acceptables que *difficulties*, *problems*, *recession*, *crisis*, ou *chaos* :

[...] The economic situation has become distinctly *less favorable* since the time of our July report. *Strains* in financial markets, which first became evident late last summer, have persisted; and *pressures* on bank capital and the continued *poor* functioning of markets for securitized credit have led to *tighter credit conditions* for many households and businesses. The growth of real gross domestic product (GDP) held up well through the third quarter despite the financial turmoil, but it has since *slowed sharply*. Labor market conditions have similarly *softened*, as *job creation has slowed* and the unemployment rate--at 4.9 percent in January--has *moved up somewhat*. Many of the *challenges* now facing our economy stem from the continuing *contraction* of the U.S. housing market. [Chairman Ben S. Bernanke, *Semiannual Monetary Policy Report to the Congress*, Before the Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, February 27, 2008]

Il évoque la situation qui s'est dégradée en six mois par le biais de *less favorable*, en évitant soigneusement *preoccupying* ; et même s'il prend, par honnêteté, la précaution d'ajouter l'adverbe *distinctly*, car il doit préserver sa crédibilité et ne peut se voiler la face, l'effet est moins négatif que s'il avait dit de manière crüe que l'économie était en récession. C'est bien l'euphémisme *slowdown* qu'il a à l'esprit ici, en ayant recours par deux fois au verbe « *slow* », pour éviter que le public ne cède à la panique et ne risque d'aggraver encore la situation. Assurément, la tension existe entre le désir de laisser deviner la réalité sous un léger voile de prudence (pour montrer qu'il l'a bien analysée) et le devoir de ménager le public (par un voile un peu plus épais de précautions discursives). Si Ben Bernanke est obligé de reconnaître que la croissance du PIB a bien ralenti en ajoutant

*sharply* à *slowed*, il est moins traumatisant pour le public de lire que la croissance, ou la création d'emploi, a ralenti que de voir évoqué le spectre de la récession et du chômage en ces termes. L'annonce de la hausse du taux de chômage est d'ailleurs encadrée par deux euphémismes : d'une part, le verbe *soften* et, d'autre part, *somewhat*, un adverbe qui exprime une approximation, et relativise donc le problème. L'euphémisation du discours repose aussi sur une technique qui consiste à annoncer d'abord un élément positif ou nuancé avant d'aborder un aspect moins réjouissant, afin de ménager l'auditoire : ainsi, la précision concernant le PIB qui s'est maintenu à un niveau correct au troisième trimestre, alors que le monde de la finance connaissait quelques turbulences, vise à souligner la capacité de résistance de l'économie, et à suggérer qu'il ne faut pas perdre confiance. Elle joue le rôle d'un bémol qui atténuerait l'annonce du ralentissement. On notera avec intérêt le choix de *contraction* dans la dernière phrase ; à aucun moment il n'est question d'effondrement du marché de l'immobilier.

Un deuxième extrait du même discours permet d'illustrer d'autres choix lexicaux assez typiques en économie où il est difficile de faire des prévisions sans jamais se tromper, même en se fondant sur des données chiffrées (*incoming information*) car on sait qu'elles risquent d'être rendues caduques par de nouvelles données : des verbes comme *suggest*, *seem*, *appear*, par ailleurs fréquents dans les articles de recherche et les manuels d'économie, évitent alors d'être trop catégorique :

[...] The *incoming information* since our January meeting continues to suggest sluggish economic activity in the near term. The risks to this outlook remain to the downside. The risks include the possibilities that the housing market or labor market may deteriorate more than is currently anticipated and that credit conditions may tighten substantially further. [...] [Chairman Ben S. Bernanke, *Semiannual Monetary Policy Report to the Congress*, Before the Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, 27 février 2008]

La précision, ou plutôt l'illusion de précision portée par *near term*, quant à l'horizon qui sert de référence aux prévisions permet également de moduler le message, de relativiser en laissant quelque espoir que les choses iront mieux, à plus long terme. De même, le recours aux modaux (ici *may*) permet de minimiser l'annonce peu réjouissante, puisque ce n'est qu'une éventualité ; en même temps, cela permet de sauver la face du locuteur si la prévision n'est pas totalement exacte, surtout quand ces modaux sont renforcés par des expressions qui n'engagent pas vraiment leur auteur : avancer que la situation peut se dégrader davantage qu'on ne le prévoit, sans donner une idée de grandeur, ou que le crédit risque d'être encore plus difficile à obtenir, laisse la possibilité de dire : « nous vous avons prévenus... », même si l'on n'avait pu prévoir dans quelles proportions les choses se dégraderaient. Enfin, on appréciera la périphrase soulignée par nos soins qui permet d'éviter de prononcer le mot *recession* ou *slump* en s'intéressant seulement à estimer les risques. En l'occurrence, les risques penchent du côté d'un ralentissement de la croissance, pour rester dans le registre euphémique. Il est évident que ces choix sont voulus, car on ne peut pas soupçonner Ben Bernanke de faire une erreur d'appréciation quant à la véritable gravité de la situation ; mais l'atténuation de la gravité d'une crise n'est pas nouvelle puisque l'*Oxford English Dictionary* relève que la première occurrence de *recession* remonte au 2 novembre 1929. À cette date, on a pu lire dans *The Economist* :

The material prosperity of the United States is too firmly based, in our opinion, for a revival in industrial activity – even if we have to face an immediate recession of some magnitude – to be long delayed.

Une autre technique qui participe à l'euphémisation du discours consiste à procéder par petites touches pour annoncer les nouvelles négatives : ainsi, dans l'extrait suivant, (où l'on note toujours l'absence de *recession*, décidément tabou en ces temps difficiles, et la présence de verbes euphémiques comme *weaken* et *contract*) on nous annonce que l'augmentation du PIB va être très modérée, puis on ajoute « si croissance il y a », pour enfin évoquer la possibilité d'une contraction, qu'on s'empresse de relativiser en précisant qu'elle sera légère... La mention de la situation dans le secteur de l'immobilier suit la même stratégie ; l'élément rassurant (*stabilization*) est ensuite modulé par une restriction (*albeit at low levels*) :

Overall, the near-term economic outlook has *weakened* relative to the projections released by the Federal Open Market Committee (FOMC) at the end of January. It now *appears likely* that real gross domestic product (GDP) will *not grow much, if at all*, over the first half of 2008 and *could even contract slightly*. We expect economic activity to strengthen in the second half of the year, in part as the result of stimulative monetary and fiscal policies; and growth is expected to proceed *at or a little above its sustainable pace* in 2009, bolstered by a *stabilization* of housing activity, *albeit at low levels*, and *gradually improving financial conditions*. However, in light of the recent *turbulence* in financial markets, the *uncertainty attending this forecast is quite high* and the *risks remain to the downside*. [Chairman Ben S. Bernanke, *The Economic Outlook*, Testimony before the Joint Economic Committee, U.S. Congress, 2 avril 2008]

On appréciera les circonlocutions de la dernière phrase qui, si on lit entre les lignes, résume combien la situation est confuse et préoccupante.

Enfin, il ne faut pas oublier l'importance de la logique interne du discours, marqué par un enchaînement subtil et quasi systématique d'arguments ou de scénarios positifs et négatifs, conformément à l'habitude des

économistes de se livrer à une analyse des coûts et des bénéfices. Le paragraphe ci-dessous, qui envisage l'évolution du taux d'inflation, apporte la preuve que le locuteur n'exclut aucun cas de figure ; en ponctuant son analyse d'arguments savamment amenés par les connecteurs, il fait la démonstration qu'il est difficile de prévoir avec certitude ce qui se passera, et donc nécessaire d'être prêt à agir dans un sens ou un autre. Ce faisant, il insiste à la fois sur la difficulté de la tâche et rassure le public sur la vigilance des autorités monétaires. De manière caractéristique, rien n'est affirmé, mais tout est envisagé ; à demi mots, il suggère quand même le risque pour les autorités de ne pas avoir toute la latitude souhaitée pour soutenir la croissance, se protégeant ainsi contre des critiques éventuelles :

[...] The rate of inflation that is actually realized *will of course depend on a variety of factors*. Inflation *could be lower than we anticipate* if slower-than-expected global growth moderates the pressure on the prices of energy and other commodities *or if* rates of domestic resource utilization fall more than we currently expect. *Upside risks* to the inflation projection *are also present, however, including the possibilities that* energy and food prices do not flatten out *or that* the pass-through to core prices from higher commodity prices and from the weaker dollar may be greater than we anticipate. *Indeed*, the further increases in the prices of energy and other commodities in recent weeks, together with the latest data on consumer prices, *suggest slightly greater upside risks to the projections of both overall and core inflation* than we saw last month. *Should* high rates of overall inflation persist, *the possibility also exists* that inflation expectations could become less well anchored. *Any tendency* of inflation expectations to become unmoored *or for the Fed's inflation-fighting credibility to be eroded could greatly complicate* the task of sustaining price stability *and could reduce* the flexibility of the FOMC to counter shortfalls in growth in the future. *Accordingly*, in the months ahead, the Federal Reserve will continue to monitor closely inflation and inflation expectations. [...] [Chairman Ben S. Bernanke, *Semiannual Monetary Policy Report to the Congress*, Before the Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, 27 février 2008]

Cette nécessité de peser pratiquement chaque mot s'explique, comme nous l'avons vu, par l'impact que pourrait avoir un discours trop catégorique, qui présenterait le double risque de provoquer des réactions trop vives parmi le public, et d'être parfois contredit par les faits. Il faut donc que le locuteur, qui est en position d'autorité, parvienne à rester dans une juste mesure, et distille les informations qui lui permettront de mener à bien sa politique. On comprend davantage l'impossibilité d'utiliser une terminologie trop précise dans un contexte aussi feutré.

Les communiqués de presse sur la politique monétaire suivent les mêmes principes, et l'on peut conclure à un style « maison », tout en demi teintes. On retrouve dans le communiqué ci-dessous le souci de peindre un tableau de la situation en ne cachant pas les difficultés, mais en les annonçant en douceur, tout en insistant sur la vigilance des responsables et en laissant entrevoir la lumière au bout du tunnel. On notera l'abondance des approximations : aucune précision n'est donnée sur les indicateurs mentionnés, ni sur l'ordre de grandeur de la hausse éventuelle de l'inflation. On ne se prononce pas non plus de manière claire sur le temps qu'il faudra pour que les choses aillent mieux ; la visibilité n'est pas très bonne, mais l'engagement des autorités à garder en tête la double mission de limiter l'inflation et de stimuler la croissance est réitéré pour rassurer l'opinion :

*Recent information indicates* that the outlook for economic activity has *weakened further*. Growth in consumer spending has *slowed* and labor markets have *softened*. Financial markets remain under *considerable stress*, and the *tightening* of credit conditions and the *deepening* of the housing contraction *are likely* to weigh on economic growth over the *next few* quarters. Inflation has been elevated, and *some* indicators of inflation expectations *have risen*.

The Committee *expects inflation to moderate in coming quarters*, reflecting a *projected levelling-out* of energy and other commodity prices and an *easing of pressures* on resource utilization. *Still*, uncertainty about the inflation outlook has increased. It will be *necessary to continue to monitor inflation developments carefully*.

Today's policy action, combined with those taken earlier, including measures to foster market liquidity, *should help to promote moderate growth over time* and to *mitigate the risks* to economic activity. *However*, *downside risks to growth remain*. The committee *will act in a timely manner as needed to promote sustainable economic growth and price stability*. [8 mars 2008]

En écho aux différentes techniques relevées jusqu'ici, le discours académique est lui aussi empreint de précautions et les chercheurs se doivent de respecter certaines normes de courtoisie et de prudence : les parties qui décrivent la méthode, annoncent les résultats et les analysent, sont particulièrement concernées, mais même l'introduction et la conclusion sont marquées par une certaine retenue :

Our approach *suggests several problems with traditional methods* of measuring the output gap. Taken together, our results *suggest* that monetary policy analysis with sticky-price optimizing models is valid. [...] *We note some caveats about our analysis*. First [...] [Neiss & Nelson 2005 : 1041]

*Based on our findings*, policy makers' longstanding terror of banking crises [...] *appears to have been warranted*. On average, if not in all cases, it *appears that* the real output losses associated with modern

banking crises have been very large. *Existing empirical research has tended to under-estimate these costs by concentrating its attention on contemporaneous output losses during and immediately after crises.* We find, however, that after a banking crisis is over the process of recouping lost output occurs very slowly, and possibly may never be complete. [...] Our very preliminary results suggest that banking crisis management policies may matter [...]. [Boyd, Kwak & Smith 2005 : 997]

Outre l'accumulation de nuances signalée par nos soins dans les exemples ci-dessus, il n'est pas rare de rencontrer des précautions renforcées, qualifiées de « *fertilised hedges* » par Banks [1995 : 8], comme, par exemple, « *We think it is plausible to assume that [...]* [Becker 1976 : 197].

Pour les responsables d'entreprises, mots et discours sont également des outils puissants et privilégiés, qui leur permettent de rendre des comptes, d'asseoir ou de préserver leur crédibilité, à une époque où les autorités financières et boursières, les comités d'audit, les organisations non gouvernementales et le public en général, guettent le moindre indice et sont prêts à sanctionner le moindre faux pas. Les canaux par lesquels les dirigeants d'entreprises s'expriment (discours publics, lettres aux actionnaires, rapports annuels, communiqués de presse) sont donc révélateurs des tours et détours que peut faire le discours euphémique. Ainsi, dans le rapport annuel de la banque Bear Stearns, dont les ennuis ont ensuite fait les gros titres, on peut mesurer les précautions prises par les dirigeants pour évoquer les mauvais résultats. Dans la mesure où les chiffres parlent d'eux-mêmes, il ne leur est certes pas possible de nier les pertes, mais la façon de les présenter est habile : ces pertes sont la conséquence d'un contexte général très difficile qui a lourdement pesé sur les résultats au point de « neutraliser » les gains parfois records engrangés par d'autres activités :

We are obviously *upset* with our 2007 results, particularly in light of the fact that weakness in fixed income more than *offset* strong and, in some areas, *record-setting performance in other businesses* [...] Our underlying fixed income franchise remains strong and we have taken steps to size the division to market conditions. We are taking *appropriate measures* to position Bear Stearns for renewed profitability in 2008 by *focusing our resources on the businesses with growth potential in the current environment, while streamlining our operations* in areas with lower expected activity levels. We are confident that these efforts will ensure Bear Stearns remains a strong and profitable competitor in the global marketplace in the years to come. When Bear Stearns became a public company, *consistent with our entrepreneurial roots and to ensure alignment of interests between management and shareholders*, we designed our executive compensation programs to pay for performance. In a year in which we produced *unacceptable results*, the plans are working as they were designed – and the *members of the executive committee will not receive any bonuses for 2007*. [Rapport annuel de la Bear Stearns pour 2007]

Quand les actionnaires lisent la stratégie annoncée par cette vénérable institution, ils ne peuvent qu'être confiants dans le redressement promis pour 2008. Tous les ingrédients d'un discours rassurant, de nature à éviter la perte de confiance des investisseurs, sont présents, y compris le rappel de la philosophie de la banque, et l'annonce que les dirigeants, conformément aux engagements pris, n'empocheront pas de prime puisque l'année n'a pas été faste. Ce *mea culpa* pour ces résultats avoués inacceptables ne peut qu'être apprécié d'autant que leur cause est externe<sup>9</sup>.

Pour survivre dans un contexte de concurrence généralisée, chaque entreprise réagit à sa manière : innovation, recentrage sur les activités principales, licenciements, délocalisation, etc. Dans l'extrait qui suit, le discours est aseptisé et l'entrée en matière insiste sur le plan de transformation, prometteur d'un changement vers un mieux pour l'entreprise et les actionnaires :

In the first quarter of 2007, we outlined the next steps of our *Business Transformation plan* with the announcement of the 2007 *Restructuring Plan*. The plan includes a net reduction of *approximately 2,900 positions plus a shift of approximately 1,000 positions from higher-cost to lower-cost locations*. The 2007 Restructuring Plan also includes initiatives to more efficiently manage our various business locations and *reduce our global real estate portfolio by approximately 500,000 square feet* by the end of 2007. [...] As a result of *higher voluntary terminations and redeployment of employees*, we now expect [...] [Nortel, Rapport destiné aux actionnaires sur le troisième trimestre 2007, p. 57]

Il s'agit en fait d'un plan de restructuration, dont on rappelle, par mesure de prudence, qu'il a été annoncé ; vient alors l'information feutrée des suppressions d'emploi, évoquées non seulement en termes soignés (*reduction of positions*) mais également de manière à minimiser l'impact des chiffres. En effet, en réalité, ce sont 3900 employés actuels qui perdront leur travail, car, même si Nortel crée 1000 emplois, ces emplois seront transférés dans des pays où la main-d'œuvre est moins coûteuse (*redeployment of employees*). On appréciera l'euphémisme « *voluntary terminations* », et la périphrase qui évite le recours aux termes *outsourcing* ou *offshoring*, qui ont

---

<sup>9</sup> Quand on sait que la banque JP Morgan Chase a volé au secours de Bear Stearns, et que l'on a alors parlé de « *merger agreement* », on comprend évidemment que *merger* est, dans ce contexte, un euphémisme puisque les deux parties n'étaient pas sur un pied d'égalité ; d'ailleurs, le contrat fait bien référence à JP Morgan Chase comme « *parent company* ».

sans doute trop vite perdu leur caractère euphémique et sont avantageusement remplacés par « *a shift of jobs from higher-cost to lower-cost locations* ». Cette dernière expression est d'ailleurs elle-même parfois remplacée par *labour arbitrage*<sup>10</sup>. Enfin, dans le contexte ci-dessus, les fermetures d'usines sont traduites en termes de charges réduites et le but ultime est louable : une gestion plus efficace.

Dans les quelques exemples passés en revue, on se rend compte que l'euphémisation du discours des dirigeants repose sur de nombreux ingrédients qui ne sont pas à proprement parler euphémiques, mais qui contribuent à apporter des précisions, à détourner l'attention des aspects les plus discutables pour la faire porter sur des éléments plus positifs. Les locuteurs font appel à la rhétorique aristotélicienne [Hyland 1998] par le biais de l'ethos, du logos, et du pathos pour convaincre du bien-fondé des mesures prises et conserver la confiance du public. Peut-on pour autant conclure que ce discours euphémique vise à tromper ? Il ne serait pas dans l'intérêt des dirigeants de nier l'évidence d'une crise ou de difficultés : ils seraient accusés de mauvaise foi ou d'incompétence. Maintenir artificiellement des postes pourrait également mettre en péril l'ensemble d'une entreprise et conduire à la faillite qui signifierait une perte d'emploi pour tous. Le cadre restreint de cette étude ne nous permet pas d'illustrer tous les sujets qui demandent du doigté, mais des études que nous avons antérieurement menées [Resche 2005, 2007] montrent que le discours euphémique porte également sur la nécessité de montrer que l'entreprise est respectueuse des différences, de l'environnement humain et naturel dans lequel elle intervient, et consciente de son rôle dans la société. Le discours est donc nécessairement étudié pour n'effrayer ou ne heurter aucune des parties prenantes ; de toute évidence, il peut s'apparenter au discours politique et diplomatique. C'est un discours de persuasion, de propagande au sens étymologique du terme (partager sa foi), et, en toute logique, c'est par la douceur et non la force que passe la persuasion. Tous les procédés euphémiques se prêtent donc à cette entreprise de persuasion.

Le tableau en annexe 2 récapitule les différents procédés euphémiques utilisés au niveau des termes ou du discours. Pour ce qui concerne les termes euphémiques, nous disposons d'un élément de référence, à savoir le tableau établi par Warren (1992), mais il va de soi que certains aspects relevés par ses soins peuvent difficilement se concevoir dans des discours formels et ils sont donc absents de notre liste. C'est le cas, par exemple des onomatopées, de l'argot, du verlan, ou des métaplasmes. Nous n'avons pas non plus relevé d'acronymes à caractère euphémique dans notre corpus. En revanche, l'affixation et la composition semblent privilégiées, et nous avons pu remarquer des formations analogiques comme *deceleration* ou *decrutment* ainsi que des emprunts à d'autres registres (*streamlining*, *offshoring*, *arbitrage*) et, sinon des abréviations, des réductions à l'initiale du terme à éviter (S-word, I-word, R-word). La périphrase est également utilisée pour diluer dans la phrase les sèmes trop brutaux ou choquants, plutôt que de les condenser dans une lexie unique, qui serait trop directe. Au niveau de l'innovation sémantique, ce sont surtout les processus métaphoriques (*slimming*, *downsizing*, *fast landing*, *cooling*, *slowdown*) ou métonymiques (*froth*) qui attirent l'attention. La grande majorité des termes visent l'atténuation ; certains sont trompeurs, annonçant presque le contraire de ce qu'il faut comprendre (*Hold / sell*).

Au niveau du discours, ce sont les différentes catégories grammaticales composant la phrase qui sont utilisées pour nuancer le propos (verbes, modaux, adjectifs, adverbes). Les connecteurs, pour leur part, servent à enchaîner des arguments souvent contraires pour ménager l'opinion et éviter une analyse qui serait jugée trop partielle ou partielle. Cette généralisation des procédés visant à adoucir le propos, à éviter de choquer, de prêter le flanc à la critique est la caractéristique majeure d'un certain nombre de genres discursifs émanant des responsables de la politique économique ou des chefs d'entreprises qui sont tenus d'autocensurer leur propos pour se protéger. Il s'agit de discours relativement codifiés, dont on repère aisément les moments forts, et où la norme semble précisément être l'euphémisme sous diverses formes.

## Conclusion

Au terme de cette étude, nous souhaiterions rappeler que, si l'euphémisme est omniprésent dans le discours économique des domaines étudiés, il apporte la preuve que ni la terminologie, ni la théorie d'une science « molle » ne peuvent être figées. Nous avons montré que l'euphémisme est nécessaire, voire incontournable, au vu des enjeux liés à la sphère économique. Il est toutefois difficile d'affirmer que l'euphémisme sert sciemment à tromper et à manipuler l'opinion. Les responsables de la politique monétaire, comme les responsables des entreprises ont pour mission de veiller à la bonne marche du système et des entreprises. Si le système s'effondre ou si les entreprises ferment leurs portes, on accusera les responsables de négligence. Ne pas avoir recours, entre autres moyens, aux outils linguistiques qui leur permettent de mener à bien leur tâche serait une erreur. En effet, s'ils ne ménagent pas leur public, ils risquent de laisser s'installer soit la panique, soit le découragement, deux

---

<sup>10</sup> Il s'agit là d'un emprunt à la terminologie boursière, en référence à l'achat de titres sur un marché suivi de la revente de ces mêmes titres sur un autre marché dans le but de profiter des écarts de prix. Par analogie, pour une entreprise, *labour arbitrage* se conçoit dans le contexte des délocalisations : des emplois locaux sont supprimés et sont recréés à l'étranger pour profiter d'une main d'œuvre moins coûteuse.

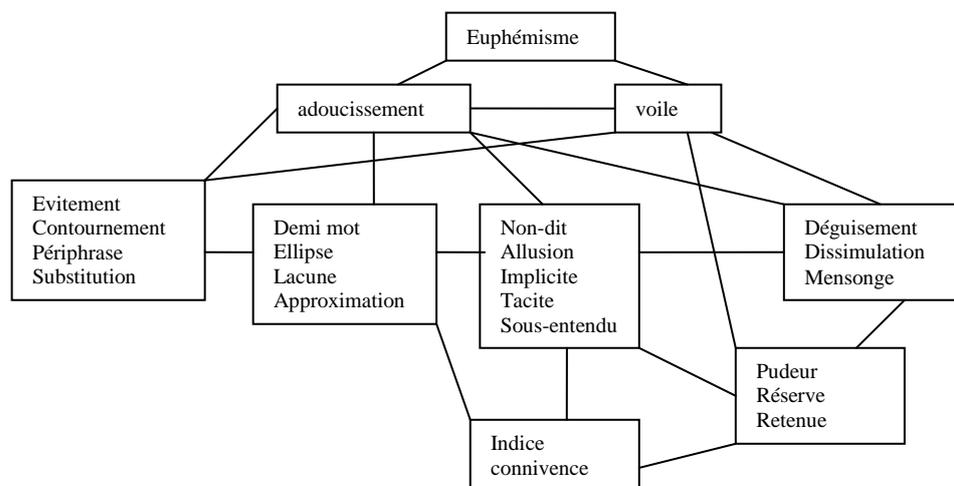
effets destructeurs. Les chercheurs et enseignants, quant à eux, sont trop conscients de l'humilité qui doit accompagner toute recherche pour ne pas prendre les précautions qui s'imposent en la matière.

Une perspective diachronique est évidemment nécessaire pour observer l'euphémisation en marche, et mesurer les changements traduits et/ou introduits par les néologismes euphémiques. Une fois installé dans la langue, l'euphémisme influence et marque les esprits. En s'appropriant un terme euphémique et en aidant, même inconsciemment, à le répandre, chacun contribue à façonner une nouvelle vision de la réalité, une nouvelle approche des problèmes. Paradoxalement, alors que, par essence, l'euphémisme vise à édulcorer et lisser le discours, évitant ainsi tout heurt, il joue le rôle d'un perturbateur : en effet, nous avons montré qu'il remet en cause les principes fondamentaux de la terminologie. En affectant les dénominations, il bouscule les conventions, et force à repenser l'approche de la terminologie [Cabré 2003]. On peut alors avancer que, dans une certaine mesure, la terminologie est au service du discours en économie [Resche, à paraître]. Parce qu'il reflète la remise en question de certains concepts économiques, l'euphémisme traduit la relativité des connaissances acquises. Il permet également de prendre le pouls d'une époque, car les préoccupations et les questions prioritaires de notre société peuvent se lire à travers lui. Il peut donc servir de témoin des tournants dans la pensée théorique, et de l'évolution des centres d'intérêt d'une communauté sociale à différentes époques. De la même manière que l'on parle de veille terminologique, de veille néologique, on pourrait prôner une « veille euphémique ».

Outre le constat de la présence de termes euphémiques, nos observations ont permis de souligner la diffusion des phénomènes d'euphémisation qui ne se cristallisent pas sur les termes, mais affectent le choix du lexique plus général, de la syntaxe et du style des discours, donnant ainsi naissance à des genres discursifs bien spécifiques. Des termes euphémiques, éléments phares du discours de spécialité ne sauraient s'inscrire dans un discours trop direct, et vice versa. En conséquence, il n'est guère étonnant que l'euphémisme, qui a toujours existé, mais a gagné du terrain à l'ère du « politiquement correct » puisse se transformer en « terminologiquement correct » et en « discursivement correct » dans un domaine étroitement lié à l'homme en société, et qui, est-il besoin de le rappeler, s'est longtemps appelée économie politique.

## Annexes

### Annexe 1 : Schéma des notions connexes à partir des définitions de l'euphémisme



### Annexe 2 : tableau récapitulatif des types d'euphémisme rencontrés au niveau de la terminologie

Procédés de formation	de
affixation	Préfixation : <i>re-engineering, restructuration</i> , Préfixation et suffixation : <i>empowerment</i> Formation analogique : <i>deceleration</i> (acceleration) ; <i>decrutment</i> (recruitment)
composition	Adv + vbe : <i>downturn</i> ; P+vbe : <i>underperform</i> Vbe + adv : <i>slowdown</i>
Emprunts à d'autres registres	<i>Streamlining, (labour) arbitrage, offshoring</i>
Réduction à	<i>B-word: bubble; D-word: depression; I-word: inflation; R-word: recession, S-</i>

l'initiale	<i>word : sell</i>
périphrase	<i>To file for Chapter 11; document-management policy</i>
<b>Procédés d'innovation sémantique</b>	
métaphore	<i>An agile company, slimming, downsizing, hard landing, cooling, slowdown, deceleration</i>
métonymie	<i>froth</i>
néologisme	<i>Bestshoring, rightshoring, near shoring, rightsizing, creative accounting</i>
<b>Ingrédients du discours euphémiques</b>	
approximation	<i>Some, near term, somewhat, approximately, slightly, further, act in a timely manner</i>
modaux	<i>May, might, could</i>
Verbes d'adoucissement	<i>Soften, weaken, deepen, ease</i>
Précautions discursives	<i>Seem, suggest, appear, indicate</i>
Combinaisons positif/négatif ou nuancé/négatif	<i>Slowed sharply, less favorable</i>
Connecteurs / argumentation	<i>However, still, etc.</i>
restriction	<i>Albeit, if at all</i>
Outils de la rhétorique	<i>Ethos, logos, pathos</i>

### Annexe 3 : Comment lire les euphémismes évoqués dans cet article :

Underperform / hold / reduce / market perform / underweight / reduce = comments made as sell signals

Correction, easing, adjustment: fall in prices on the stock market

Downturn: recession

Slowdown:

Deceleration: slowdown

Cooling: declining, falling

Hard landing, fast landing: difficult times as a result of stringent measures taken to put a lid on growth

Contraction (recession) / expansion (recovery)

Froth: bubble

Market economy: capitalism

High-yielding bonds = junk bonds

Re-engineering / Restructuring: rethinking the whole structure of the company, which implies job cuts

Rationalisation: a rational plan to cut costs, and "cut the fat"

Streamlining: simplifying procedures = reducing costs = cutting jobs

Delaying: cutting middle-managers' jobs

Empowerment: the counterpart of delaying

Lean management: the sort of management that will make sure the company is fit, agile

An agile company: slim

Decruitment: the opposite of recruitment

Slimming: getting thinner for a company by cutting jobs

Rightsizing: reducing a company's workforce by finding the right size for the company

Smartsizing: reducing a company's workforce by laying off only the least competent and least motivated workers

Job-seekers: unemployed / jobless people

Reduction of positions: job cuts

Redeployment of employees: cutting jobs at home to send them to countries with lower labour costs

Voluntary terminations: job cuts  
Offshoring: Shifting jobs from... to...  
Rightshoring: choosing the right place where to shift jobs  
Bestshoring: sending jobs abroad while choosing the best combination (cutting costs, preserving quality)  
Nearshoring: moving jobs abroad, but not too far away.  
Labour arbitrage: sending jobs abroad  
Merger: takeover

To file for Chapter 11 protection / to file Chapter 11: to file for bankruptcy  
Challenging times: difficult times  
Creative accounting: cooking the books  
Document-management policy: getting rid of embarrassing documents by using the shredder

## Bibliographie

- ALLEN, Keith & Kate BURRIDGE. *Euphemism and Dysphemism: Language Used As Shield and Weapon*, New York, Oxford University Press, 1991.
- AUSTIN, John L. *Quand dire, c'est faire*, Paris : Seuil, trad. fr. par G. Lane 1970. (1<sup>è</sup> éd. *How to do things with words*, Oxford, 1962).
- BANKS, David. «There is a cleft in Your Sentence: Less Common Clause Structures in Scientific Writing», *ASp* 7/10, 1995: p. 3-11.
- BECKER, Gary, S. *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976.
- BENVENISTE, Émile. *Problèmes de linguistique générale*, Paris, Gallimard, 1966.
- BONHOMME, Marc. *Les figures clés du discours*, Paris, Seuil. 1998.
- BONHOMME, Marc. *Pragmatique des figures du discours*, Paris, Honoré Champion Editeur, 2005.
- BOYD, J. H., S. KWAK & B. SMITH. «The Real Output Losses Associated with Modern Banking Crisis», *Journal of Money, Credit, and Banking*, 375(6), 2005: p. 977-999.
- BROWN, Penelope & Stephen LEVINSON. Universals in language usage: politeness phenomena. In *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
- CABRÉ, Maria Teresa. «Theories of Terminology: their description, prescription and explanation», *Terminology* 9-2, 2003: p. 163-199.
- CAFFI, Claudia. On mitigation. *Journal Of Pragmatics*, 31, 1999 : p. 881-909.
- DUMARSAIS, César Cheneau (Sieur). *Des tropes ou des différents sens*, présentation, notes et traduction de F. DOUAY-SOUBLIN, Paris, Flammarion, 1988. (1<sup>è</sup> éd. 1730)
- FRASER, Bruce. Conversational mitigation. *Journal Of Pragmatics*, 4, 1980 : p. 341-350.
- GOFFMAN, Erving. Footing. *Semiotica*, 25, 1979 : p. 1-19.
- HALLIDAY, Michael A. K. System and function in language. In *Modality and modulation in English*, Oxford, Oxford University Press, 1976 : p.189-213.
- HOUSE, Jiliane & Gabriele KASPER. Conversational routine. In *Politeness markers in English and German*, Mouton de Gruyter, 1981: p. 157-185
- HYLAND, Ken. « Exploring Corporate Rhetoric: Metadiscourse in the CEO's Letter », *Journal of Business Communication*, Vol. 35, No. 2, 1998 : p. 224-244.
- JAUBERT, Anna. « Dire, et plus ou moins dire. Analyse pragmatique de l'euphémisme et de la litote », Communication présentée au colloque Figures et figures d'énonciateurs. Journée Conscila, ENS, rue d'Ulm, Paris, 17 octobre, 2007.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine. *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris, Armand Colin, 1980.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine. *Les actes de langage dans le discours*, Paris, Nathan, 2001.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine. « Euphémisme » in Charaudeau D. & D. Maingueneau (dirs.) *Dictionnaire d'analyse du discours*, Paris, Seuil, 2002 : p. 241-242.
- KRIEG-PLANQUE, Alice. « Souligner l'euphémisme: opération savante ou acte d'engagement? Analyse du 'jugement d'euphémisation' dans le discours politique », *Semen*, 17, Argumentation et prise de position : pratiques discursives, 2004, mis en ligne le 16 mai 2007 URL : <http://semen.revues.org/document2351.html>. Consulté le 20 mars 2008.
- LABOV, William & David FANSHEL. *Therapeutic Discourse. Psychotherapy as conversation*. New-York, San Francisco, Londres, Academic Press, 1977.
- LAKOFF, George. «Hedges : a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts. » *Journal of Philosophical Logic*, 2, 1973 : p. 458-508.
- LASCOURMES Pierre. *Élites irrégulières. Essai sur la délinquance d'affaires*, Paris, Gallimard, 1997.

- LEVY, D. & G. DUMESNIL. « Des économies ‘avec marchés’ », *Alternatives économiques*, n° 37, 2008 : p. 51-65.
- NEISS, K. & E. NELSON. « Monetary Policy in a Low Pass-Through Environment », *Journal of Money, Credit, and Banking*, 37(6), 2005 : p. 1019-1045.
- PETIT, Michel. « Vers une stylistique du ‘hedging’ : le cas du discours scientifique », *Bulletin de la Société de Stylistique Anglaise*, 19, 1998 : p. 45-79.
- PINKER, Steven. *The Stuff of Thought: Language as a Window into Human Nature*, Londres, Penguin, 2007.
- RESCHE, Catherine. « Hedging Across Genres: an Approach for Non-native Students of English for Economics », *ASp* 27/30, 2000: p. 289-308.
- RESCHE, Catherine. « Approche ‘terminométrique’ du cycle économique. Implications et prolongements », *Meta* 49-2, Montréal : Presses de l’Université de Montréal, 2004a : p.343-359.
- RESCHE, Catherine. « Investigating ‘Greenspanese’: From Hedging to ‘Fuzzy Transparency’ », *Discourse and Society* 15 (6), Londres, Sage Publications, 2004b : p. 723-744.
- RESCHE, Catherine. « Les mission statements des grandes entreprises cotées en Bourse : prélude à l’étude d’un genre particulier de textes dictés par plusieurs contextes », *ASp* 47-48, 2005 : p. 5-30.
- RESCHE, Catherine. « L’implicite dans le discours des grandes entreprises sur leur responsabilité sociale », *Les Cahiers de l’ILCEA* n° 9, Grenoble, Ellug, 2007 : p. 7-47.
- RESCHE, Catherine. « La terminologie au service du discours en anglais économique », Barcelone, Institut Universitari de Lingüística Aplicada, Universitat Pompeu Fabra, à paraître.
- SEARLE, John, R. *Les actes de langage*, Trad. fr., Paris, Hermann, 1972. (1<sup>è</sup> éd. *Speech Acts*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969).
- TOURNIER, Jean, *Introduction descriptive à la lexico-génétique de l’anglais contemporain*, Paris-Genève, Champion-Slatkine, 1985.
- WARREN, Beatrice. « What euphemisms tell us about the interpretation of words », *Studia Linguistica*, 46/2, 1992 : p.128-172.
- WÜSTER, Eugen. *Einführung in die Allgemeine Terminologielehre und terminologische Lexikographie*. Handelshøjskolen/København, 1985.