



**HAL**  
open science

## La "dé-spécialisation" de l'anglais juridique

Isabelle Richard

► **To cite this version:**

Isabelle Richard. La "dé-spécialisation" de l'anglais juridique : Exemple de l'évolution de la stylistique contractuelle en Common Law. Renaud Baumert, Albane Geslin, Stéphanie Roussel, Stéphane Schott. Langues et langages juridiques : Traduction & traductologie, didactique et pédagogie, Institut Francophone pour la Justice et la Démocratie, pp.143-159, 2022, Langues et langages juridiques. Traduction & traductologie / Didactique & pédagogie., 237032306X. hal-04008399

**HAL Id: hal-04008399**

**<https://nantes-universite.hal.science/hal-04008399>**

Submitted on 28 Feb 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.

# La « dé-spécialisation » de l'anglais juridique : exemple de l'évolution de la stylistique contractuelle en *Common Law*.

Isabelle Richard

S'interroger sur l'évolution de la stylistique contractuelle (que l'on pourrait définir comme l'ensemble des caractéristiques de l'anglais des contrats) implique, d'une part, d'identifier un point de départ (nommons-le « A ») et un cheminement vers un autre point (« B ») et, d'autre part, d'établir une différence qualitative entre « A » et « B » qui, selon les cas, peut être qualifiée soit d'amélioration, soit de détérioration.

Notre point de départ, ici, est l'une des caractéristiques souvent décriées de l'anglais juridique, à savoir sa complexité. Cette dernière est le résultat de divers facteurs ayant contribué à la création de cette langue au fur et à mesure que le système de *Common Law* se développait en Angleterre à partir du XII<sup>e</sup> siècle, et qui font de l'anglais juridique un anglais « spécial ». Or, du « spécial » au « complexe » il n'y a souvent qu'un pas pour qui n'est initié ni au domaine, ni à la langue qui l'exprime.

C'est pourquoi le point « B » vers lequel tendent les partisans du *Plain English Movement* (ci-après *PLM*) est que tout discours juridique s'adressant potentiellement aux non-professionnels du droit leur soit accessible. Afin d'en améliorer la lisibilité, on propose notamment de raccourcir textes et énoncés et, surtout, d'éviter tout jargon, considéré comme une source d'opacité (le « jargon » comprend certains éléments du lexique, de la terminologie, de la phraséologie<sup>1</sup>, ainsi que certaines tournures de phrases, voire certaines tournures grammaticales) au profit d'un style relevant de la communication non spécialisée. Il s'agit, *in fine*, de répondre à un besoin communicationnel : le destinataire du document doit être en mesure de comprendre ce qu'il lit. Les reproches formulés dès le XIV<sup>e</sup> siècle en Angleterre sont, finalement, toujours de même nature : pourquoi la langue juridique devrait-elle être

1 « Ensemble des tournures typiques d'une langue, soit par leur fréquence, soit par leur caractère idiomatique » selon le Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales (<http://www.cnrtl.fr/lexicographie/phras%C3%A9ologie>).

accessible uniquement à ceux qui en possèdent la clef ? (Schiess, 2003-2004 : 43)<sup>2</sup>. Cette revendication est d'autant plus pertinente que le droit s'invite régulièrement dans notre vie quotidienne. Il arrive ainsi fréquemment que le non-professionnel du droit se trouve seul face à des actes juridiques, tels que des contrats notamment. De fait, les contrats font partie des actes juridiques qui ont été le plus influencés par les préconisations du *PLM*, notamment ceux à destination des non-professionnels du droit, c'est-à-dire les contrats de type C2C et B2C<sup>3</sup> (nous empruntons l'abréviation anglaise, adoptée par les professionnels francophones). Il est indéniable que les contrats ainsi rédigés ont gagné en clarté, y compris pour les juristes dont certains déploraient l'usage répété, inutile, et parfois problématique, de tournures souvent archaïques devenues obscures.

En d'autres termes, on peut considérer que la simplification prônée par le *PLM* a consisté à « dé-spécialiser » l'anglais juridique. Le lecteur aura compris que nous n'entendons pas les termes « dé-spécialiser » et « dé-spécialisation » au sens juridique. Nous leur donnons un effet de sens qui se fonde sur l'étymologie du préfixe « de- », « qui signifie l'action d'ôter, de retirer, de défaire » indique le Littré. « Dé-spécialiser » s'entend donc ici comme le fait de gommer certains des traits stylistiques de l'anglais juridique considérés comme trop « spéciaux » afin qu'il soit plus proche de l'anglais non spécialisé. Autrement dit, on lui ôte son caractère « spécial » chaque fois que ce caractère est considéré comme un obstacle à la compréhension, dont on pré-suppose qu'elle est facilitée pour le néophyte si la langue juridique est comparable à la langue générale non spécialisée (ci-après LG).

Il semble utile, à ce stade, de définir ce qu'est un message juridique, par opposition au message « para-juridique ». Ces deux types de message peuvent se distinguer de la façon suivante : le message « juridique » exprime le droit, tandis que le message « para-juridique » parle du droit. Le premier produit des effets en droit (contrats, jugements, mandats, sentences arbitrales...), le second, non (articles de journaux, articles de recherche, œuvres de fiction de type FASP<sup>4</sup>...). La portée juridique d'une lexie – ou unité lexicale – est ainsi directement liée à la définition de ce qu'est un message juridique. Autrement dit, elle tient toujours à la finalité du message, ce qui interdit d'isoler les mots de leur environnement contextuel ou situationnel,

---

2 Schiess Wayne, "What Plain English Really Is", *The Scribes Journal of Legal Writing*, Vol.9, 2003-2004, 43-76.

3 *Customer to Customer* (entre particuliers) et *Business to Customer* (entre entreprises et particuliers).

4 La dénomination « FASP », ou Fiction À Substrat Professionnel, a été créée par Petit afin de définir un nouveau genre littéraire. Après en avoir décrit les différentes caractéristiques dans un article fondateur (1999), il l'a définie ainsi lors d'une deuxième étude (2000 : 173-174) : « peut être considéré comme ressortissant à la FASP tout texte de fiction commerciale à grand succès [...] (iii) exprimé dans une langue reproduisant les pratiques langagières (lexicales et discursives) de ce milieu » (Petit Michel, « Le paratexte dans la fiction à substrat professionnel », *Bulletin de la Société de stylistique anglaise*, n°21 *Texte et paratexte*, 2000, 173-195).

voire historique. Toutefois, le texte juridique n'est pas nécessairement porteur de caractéristiques juridiques, le contexte pouvant être suffisant pour lui conférer une portée juridique. Par exemple : « faites évacuer la salle » (énoncé emprunté à Cornu, 2005 : 209)<sup>5</sup>. On admettra donc que tout texte qui ne remplit pas l'un de ces deux critères (produire du droit, permettre l'application du droit) n'est pas « juridique ». En revanche, il peut être coloré de « juridicité » dans sa forme comme dans son fond. Comment fait-on, dès lors, pour « colorer » un texte avec des éléments de langage qui lui donneront une apparence juridique ? Inversement, comment fait-on pour « dé-spécialiser » les textes juridiques ? La linguistique de corpus peut ici apporter une aide précieuse en permettant, grâce à la compilation et la comparaison de corpus spécialisés et non spécialisés, d'identifier des termes et des concepts liés au domaine, et de mettre au jour des traits saillants d'ordre lexical, terminologique, phraséologique et stylistique. Une fois ces caractéristiques identifiées, il devient alors théoriquement possible de les supprimer.

Néanmoins, la « dé-spécialisation » de l'anglais juridique n'est pas sans conséquences. On se souvient que Benvéniste<sup>6</sup> a montré que la langue organise notre représentation du monde : « *nous pensons un univers que notre langue a déjà modelé* », explique-t-il (1975 : 6). La langue joue ainsi le rôle de filtre au travers duquel nous nous représentons la réalité. « *Chaque langue découpe le réel à son gré, organise le pensable, génère une interprétation du monde* », poursuit Martin (1998 : 40-41)<sup>7</sup>. Par conséquent, on peut se poser la question de savoir si, lorsque la langue qui exprime le domaine contractuel devient moins « spéciale », la perception que nous avons dudit domaine s'en trouve modifiée. Autrement dit, si l'on déconstruit le spécialisé linguistique, déconstruit-on aussi la perception que l'on a du domaine ? Nous nous plaçons ici du point de vue du co-contractant non professionnel du droit.

Afin d'apporter quelques éléments de réponse à cette question nous allons, dans un premier temps, établir en quoi l'anglais juridique est une langue « spéciale » (plutôt qu'une langue complexe) afin de mettre en perspective le processus de « dé-spécialisation ». Dans un deuxième temps, nous explorerons les solutions visant à modifier la stylistique contractuelle pour la rendre accessible aux non-professionnels du droit et illustrerons notre propos au moyen d'un corpus de contrats récents de contrats de type B2C et C2C. Enfin, dans un troisième temps, nous interrogerons les limites d'une stylistique relevant de la communication

---

5 Cornu Gérard, *Linguistique juridique*, Paris : Montchrestien, 2000 & 2005 [1990].

6 Benvéniste Émile, *Problèmes de linguistique générale*, Paris : Gallimard, Tome 1, 1975.

7 Martin Robert, « Sur la distinction du *signifié* et du *concept* », in Leeman Danielle & Boone Annie (dir.), *Du percevoir au dire – Hommage à André Joly*. Paris : L'Harmattan, 1998, 37-53.

non spécialisée, en nous plaçant d'un point de vue perlocutoire<sup>8</sup>.

Il convient, pour saisir les enjeux de la « dé-spécialisation », de comprendre certains aspects de la spécialisation de l'anglais juridique. Nous ne commenterons, pour les besoins de cette analyse, que les éléments susceptibles de poser problème lors du processus de « dé-spécialisation ».

## **I. Anglais juridique : expression spécialisée d'un domaine spécialisé**

### ***A. Langues de spécialité et domaines***

Les langues de spécialité (ci-après LSP) utilisent leur système linguistique d'une manière qui leur est propre pour répondre aux objectifs de communication du domaine qu'elles expriment. Il n'y a donc pas de « grammaire du droit » ni de « syntaxe du droit » concluent Sourieux & Lerat (1975 : 44)<sup>9</sup> mais un suremploi ou un sous-emploi de certaines tournures par rapport à la LG ou par rapport à d'autres LSP. Ce sont précisément ces emplois particuliers que l'on considère comme « complexes » car spécifiques et inhabituels pour qui n'est pas initié au domaine, ni à la langue « spéciale » qui l'exprime.

Il ressort de ce qui précède qu'une LSP ne peut être considérée séparément du domaine auquel elle est liée. C'est pourquoi, en 2011, la Commission formation de la SAES<sup>10</sup> a défini les LSP comme « l'expression d'un domaine spécialisé dans une langue ». La LSP se situe donc, pour reprendre la formulation de Van der Yeught (2012 : 10)<sup>11</sup> « à l'intersection entre une langue et un domaine de spécialité donné ». Dans le cas du droit, le rapport est très étroit, puisque le domaine existe par le biais de la langue (Mellinkoff, 1963, préface vii)<sup>12</sup>. En outre,

---

8 Austin John, *Quand dire, c'est faire*, Paris : Le Seuil, 1970 [*How To Do Things With Words*, Harvard University Press, 1962].

9 Sourieux Jean-Louis & Lerat Pierre, *Le langage du droit*, Paris : PUF, 1975.

10 Société des Anglicistes de l'Enseignement Supérieur (<http://saesfrance.org/>).

11 Van Der Yeught, Michel, *L'Anglais de la bourse et de la finance*, Paris : Ophrys, 2012.

12 Mellinkoff David, *The Language of the Law*, Boston, Toronto : Little, Brown and Company, 1963.

le discours juridique est « [à] la fois, un acte linguistique et un acte juridique » précise Cornu (2005 : 207).

## ***B. Anglais juridique, langue « spéciale »***

La question qui doit demeurer à l'esprit est alors la suivante : peut-on modifier la langue sans modifier le droit ?

Le *Common Law* est essentiellement un droit jurisprudentiel. De ce fait, l'anglais juridique évolue peu et lentement de peur qu'un changement de formulation n'ait un impact sur l'interprétation du droit. La formule de Bracton, tirée de son ouvrage *On the Laws and Customs of England* (1235) est devenue maxime : « *Lose a syllable, lose the cause* ». Cette méfiance vis à vis du changement a les conséquences que l'on connaît sur la façon de rédiger les textes juridiques :

*As a result, lawyers are loath to change any words or combination of words which have been used successfully in the past because of their fear that by changing these 'time-honored' words or phrases they may somehow bring about the wrong legal result. (Beveridge, 2002 : 8)<sup>13</sup>*

De fait, dans les États où les préconisations du *PLM* ne sont pas appliquées, les juristes ont recours à des contrats types dont ils reproduisent quasi automatiquement les formulations anciennes, révolues dans la langue non spécialisée. Résultat, le non-professionnel du droit n'y comprend pas grand chose : « *it's in Greek and almost impossible to decode* » constate Rudy dans le roman de John Grisham, intitulé *The Rainmaker* (1995 : 235)<sup>14</sup> à propos de contrats d'assurance vendus par démarchage à domicile.

Ajoutons que le domaine « droit » est un domaine complexe : « *Ce n'est pas seulement ni même principalement le langage du droit qui est compliqué. C'est le droit* » considère Cornu (2000 :17). « *L'accessibilité dépend donc aussi de la matière* », poursuit-il. Pour autant, la complexité de ladite matière entraîne-t-elle nécessairement une complexité d'expression de cette matière ? Non, répondent les partisans du *PLM*, pour qui précision et complexité sont dissociables. « *The excuse that legal writing has to be complex to avoid misinterpretations does not stand up* » peut-on lire sur le site <plainenglish.co.uk>.

---

13 Beveridge Barbara, "Legal English – How it Developed and Why it is not Appropriate for International Legal Contracts", in Mattila Heikki (dir.) *The Development of Legal Language*, Helsinki : Talentum Media, 2002, 55-79. URL : <http://www.tradulex.com/articles/Beveridge.pdf>, 1-15.

14 Grisham John, *The Rainmaker*, Londres : Cresset Editions, 1998 [1995].

Une fois gommés certains éléments linguistiques et stylistiques trop « spéciaux », la langue ainsi « dé-spécialisée » devient accessible aux non-initiés, leur permettant par là même un meilleur accès au domaine concerné. Notre propos n'est pas de discuter de la faisabilité de cette entreprise (les partisans du *PLM* ont indéniablement accompli de grands progrès depuis les années soixante-dix), mais de nous interroger sur ses limites éventuelles.

Il nous paraît essentiel de garder à l'esprit que la « dé-spécialisation » de l'anglais juridique nécessite, premièrement, de prendre en compte le lien étroit entre langue et domaine (on a vu qu'ils sont indissociables) et, deuxièmement, de ne pas perdre de vue que le texte juridique n'est pas n'importe quel texte puisqu'il est porteur d'effets juridiques. Ces éléments étant rappelés, se pose la question qui nous préoccupe ici et qui trouve sa source dans le constat suivant : nous savons pourquoi et comment le *PLM* propose d'ôter à l'anglais juridique ses caractéristiques trop « spéciales » – c'est-à-dire trop éloignées de l'anglais général – qui le rendent trop difficile d'accès. Pour autant, cette entreprise de « dé-spécialisation » connaît-elle des limites ? Nous nous proposons, pour répondre à cette question, d'évaluer certains aspects de la « dé-spécialisation » en analysant un corpus de contrats récents, puis de nous pencher sur un contrat rédigé dans un anglais très proche de l'anglais non spécialisé et d'en interroger les effets sur le destinataire (soit leur effet perlocutoire).

## **II. La « dé-spécialisation de la stylistique contractuelle : exemple d'un corpus de contrats récents de type C2C et B2C**

Nous allons, dans un premier temps, passer en revue les préconisations prônées par le *PLM* qui sont les plus pertinentes pour la présente étude, puis en constater la mise en oeuvre dans le corpus que nous avons constitué.

### ***A. Les voies empruntées par la "dé-spécialisation"***

Nous avons retenu quatre solutions proposées par les partisans du *PLM*.

La première est de traduire en anglais les lexies en langue étrangère. Sans surprise, la langue la plus ciblée est le latin car elle demeure encore présente dans les textes récents, notamment contractuels (les latinismes constituent en effet une part significative du lexique

juridique<sup>15</sup>). C'est pourquoi les partisans du *PLM* souhaitent leur traduction (quand la suppression n'est pas possible) prioritairement dans les documents destinés aux non-professionnels du droit.

La deuxième solution est de supprimer les formulations inutilement complexes, notamment les archaïsmes inusités en LG.

La troisième solution est de personnaliser les énoncés. Les avantages sont multiples : le style est plus direct, les particuliers s'identifient plus facilement à la partie qu'ils incarnent et, enfin, on peut éviter certaines lexies techniques et impersonnelles.

La quatrième solution est de supprimer le modal *shall* (Richard, 2009 : 102-103)<sup>16</sup>. Mal compris du fait de son caractère archaïque, donc mal utilisé, on lui attribue une valeur tantôt prescriptive, tantôt permissive, tantôt indicative, déplore Kimble (1992 : 73)<sup>17</sup>. La définition du *Black's Law Dictionary* (1998 : 958) confirme cette indécision puisque *shall* est généralement impératif... mais peut ne pas l'être. C'est pourquoi beaucoup d'auteurs ont une opinion radicale : l'article d'Asprey (1992) titre "*shall must go!*"<sup>18</sup>. De même, Kimble recommande clairement de le supprimer : "*Give shall the boot ; use must instead*" affirme-t-il (1996-1997 : 7)<sup>19</sup>.

L'objectif de toutes ces préconisations est clair : améliorer la lisibilité des documents juridiques. "*Plain language means (...) clear and effective communication*" résume Kimble (1996-1997 : 1). Nous nous proposons maintenant d'évaluer la mise en oeuvre, et les limites, de ces solutions en analysant un corpus de contrats authentiques récents (2010-2018).

## ***B. Mise en oeuvre de la « dé-spécialisation » en anglais contractuel***

Nous avons restreint notre analyse à un échantillon de lexies considérées comme « obscures », à savoir : les tautologies, le modal *shall*, les adverbes locatifs, et certaines expressions techniques et/ou archaïques. Dans le cas de ces dernières et des tautologies, nous

---

15 Trouillon Jean-Louis, *Approches de l'anglais de spécialité*, Perpignan : Presses Universitaires, 2010.

16 Richard Isabelle, « De nouvelles fonctions pour le présent simple dans les textes juridiques normatifs ? L'exemple du *Smoke-Free Environment Act 2000* », in Banks David (dir.), *L'expression de temps et formes verbales dans le texte de spécialité*, Paris : L'Harmattan, 2009, 101-112.

17 Kimble Joseph, "The Many Misuses of Shall", *The Scribes Journal of Legal Writing*, vol.3, 1992, 61-67.

18 Elle propose de le remplacer par *must* pour les obligations, par *will* pour le futur, et par le présent simple pour tout le reste. Ajoutons *may* dans les cas où "*shall means may*" (1992 : 80). Asprey Michèle, "Shall Must Go", *The Scribes Journal for Legal Writing*, vol.3, 1992, 79-83.

19 Kimble Joseph, "Writing for Dollars, Writing to Please", *The Scribes Journal of Legal Writing*, vol.6, 1996-1997, 1-38.

avons effectué une sélection car il était impossible de répertorier l'ensemble des expressions techniques utilisées dans les contrats, ni l'ensemble des tautologies existant en anglais juridique. Les résultats proposés sont par conséquent indicatifs. Nous avons procédé de manière empirique en nous fondant sur notre expérience des textes contractuels afin de prélever celles qui nous semblaient les plus récurrentes. Nous avons retenu sept expressions techniques et dix tautologies, répertoriées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : lexies techniques et tautologies retenues

Expressions/lexies techniques	Tautologies
<i>Now, therefore</i>	<i>Entirely &amp; completely</i>
<i>In witness whereof</i>	<i>No responsibility or liability</i>
<i>Know all men by these presents</i>	<i>No amendment or modification</i>
<i>Notwithstanding</i>	<i>Terms &amp; conditions</i>
<i>Including but not limited to</i>	<i>Separate &amp; distinct</i>
<i>Pursuant to</i>	<i>Null &amp; void</i>
<i>Whereas</i>	<i>Sole &amp; exclusive</i>
	<i>To acknowledge &amp; agree</i>
	<i>To transfer &amp; assign</i>
	<i>Made &amp; signed</i>

Le corpus est constitué de la façon suivante :

Tableau 2 : composition du corpus

	« Entreprises » B2B 11 contrats	« Logiciels/Sites » B2C 9 contrats	« Modèles » 11 modèles	<b>TOTAL</b>
<b>MOTS</b>	107 600	80 600	8 490	<b>196 690</b>

Comme l'indique le tableau 2, nous avons distingué les contrats entre personnes morales (B2B) des contrats dont l'une des parties est une personne physique (B2C). Les contrats B2C sont principalement à destination du grand public (dans le cas présent, des contrats d'utilisation de sites internet et de licences de logiciels). Par commodité, nous avons nommé

ces deux sous-corpus « entreprises » et « logiciels/sites ». Un troisième sous-corpus a été compilé à partir de modèles de contrats disponibles en ligne, à destination à la fois d'entreprises et de particuliers. Nous l'avons nommé « modèles ». L'objectif de l'analyse était double : il s'agissait de vérifier l'hypothèse selon laquelle les contrats B2C sont rédigés de manière moins complexe que les contrats B2B d'une part, et d'évaluer si les « modèles » sont des versions « dé-spécialisées » par rapport aux contrats B2B. Afin d'avoir une idée plus précise de la difficulté lexicale des documents étudiés, nous avons comparé le nombre de lexies potentiellement obscures par page. Pour que les comparaisons soient pertinentes, chaque texte a été mis en forme de manière identique (interligne 1, police 12, police *Times New Roman*). Les statistiques ont été obtenues à partir de relevés effectués à l'aide du concordancier *Antconc*. Le tableau ci-dessous récapitule les résultats obtenus (les chiffres indiquent les nombres d'occurrences) :

Tableau 3 : résultats quantitatifs du corpus

	« Entreprises »	« Modèles »	« Logiciels/Sites »
Tautologies	37	5	123
Adverbes locatifs	915	43	198
Expressions techniques	348	8	85
Sous-total	1300	56	406
<i>Shall</i>	1148	100	252
<b>Total</b>	<b>2448</b>	<b>156</b>	<b>658</b>
Nombre de pages	191	28	135
<b>Difficultés/page</b>	<b>12,81</b>	<b>5,57</b>	<b>4,87</b>

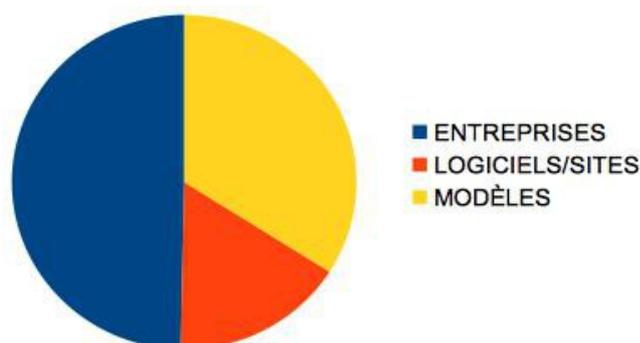
La conclusion globale que l'on peut tirer est que les contrats « modèles » sont proches des contrats B2C pour ce qui est des difficultés qu'ils présentent, et que ces deux types de contrat se caractérisent par une rédaction moins complexe que les contrats B2B, indiquant une prise en compte du destinataire. Si l'on regarde dans le détail, trois remarques peuvent être formulées :

La première est que, comparativement aux autres lexies recherchées, les tautologies sont le plus utilisées dans les contrats B2C. Elles représentent 18,6 % du total dans le sous-corpus

« logiciels/sites », 3,2 % dans le sous-corpus « modèles » et 1,5 % seulement dans le sous-corpus « entreprises ». Il convient cependant de relativiser leur poids dans le sous-corpus « logiciels/sites » puisqu'on n'y trouve que quatre des dix tautologies recherchées, ce qui indique une faible variété. En outre, la plus fréquente (85 % du total) est aussi la plus connue du grand public : il s'agit de *terms & conditions*. Les trois autres ne posent pas non plus de difficulté majeure (il s'agit de *to acknowledge and agree*, *null and void* et *sole and exclusive*).

La deuxième remarque est que les adverbes locatifs sont présents en majorité dans le sous-corpus « entreprises ». Le schéma ci-dessous permettra de visualiser leur répartition :

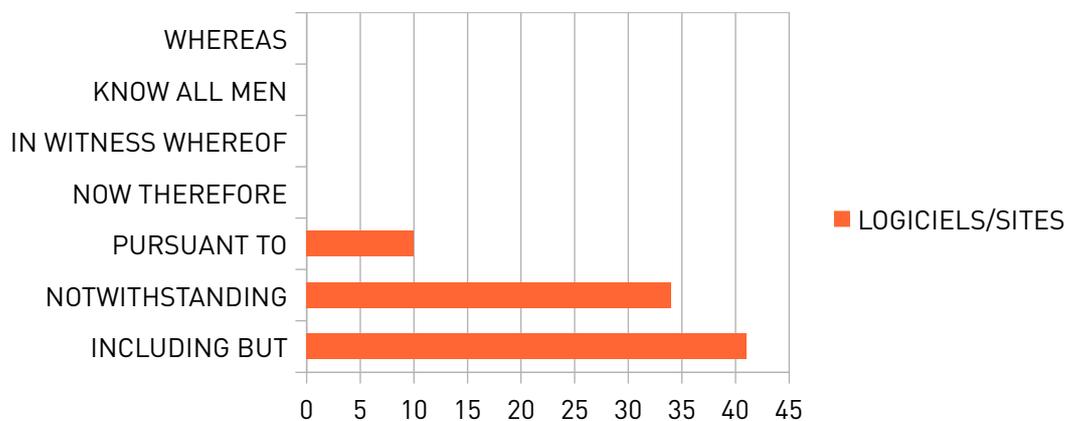
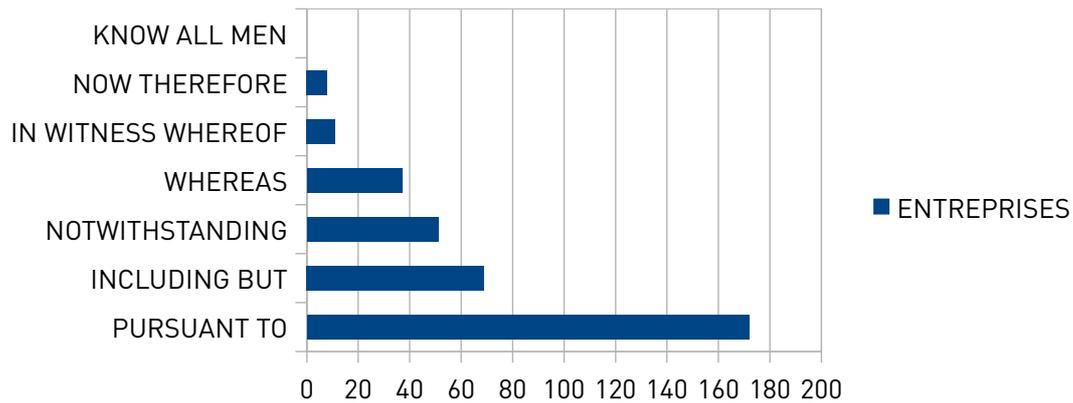
Figure 1 : répartition des adverbes locatifs dans les trois sous-corpus



Il convient de relativiser les résultats, ici encore, car les adverbes les plus utilisés ne font pas partie des plus complexes à interpréter : il s'agit de *thereof* (le plus fréquent dans les deux sous-corpus), *hereby*, *hereunder*, *herein*, *hereto* et *hereof* (ces deux derniers adverbes n'apparaissent pas dans le sous-corpus « logiciels/sites »).

Enfin, troisième remarque, les lexies techniques ne posent pas de difficultés majeures elles non plus, comme le montrent les résultats obtenus à partir des sous-corpus « entreprises » et « logiciels/sites ».

Figure 2 : répartition des tautologies dans les sous-corpus « entreprises » et « logiciels/sites »



*Know all men by these presents*, tant décriée, a complètement disparu<sup>20</sup>. De même, *whereas*, *in witness whereof* et *now therefore* ne possèdent pas d'occurrences dans le sous-corpus « logiciels/sites ». On ajoutera que *notwithstanding* appartient plus à un registre formel qu'à un registre spécifiquement juridique et *including but etc.* est certes complexe mais pas particulièrement difficile à comprendre.

Il ressort de ces premiers résultats que l'enjeu communicationnel est atteint si l'on prend en compte tautologies, adverbes locatifs et expressions techniques. En revanche, pour ce qui est de l'emploi de *shall*, le constat est très différent, en particulier dans les sous-corpus « entreprises » et « modèles ». Ce modal représente en effet 64 % des lexies recherchées dans le sous-corpus « modèles », 46 % des lexies dans le sous-corpus « entreprises » et près de 38 % des lexies dans le sous-corpus « logiciels/sites ». On peut se poser la question de savoir

<sup>20</sup> Cette traduction du latin *Noverint universi*, formule utilisée initialement dans les *writs*, n'est plus comprise des anglophones (Beveridge, 2002). De plus, elle est aujourd'hui considérée comme sexiste. La condamnation de Wayne Schiess, enseignant-chercheur à la Faculté de droit de l'Université du Texas et animateur du site <[legalwriting.net](http://legalwriting.net)>, est sans appel : “It’s archaic nonsense and also sexist” (<http://www.utexas.edu/law/faculty/wschiess/legalwriting/2005/12/archaisms-that-must-go.html>). “It’s asinine, sexist deadwood” complète un article de la revue de l’*American Bar Association* ([www.abajournal.com](http://www.abajournal.com) in “Ax these terms from your legal writing.”).

pourquoi il demeure aussi présent, alors que, comme on l’a vu, il est si facile de lui substituer d’autres formes verbales (*must* ou le présent simple si sa valeur est prescriptive, *may* s’il exprime une permission). Si l’on supprimait totalement *shall* de notre corpus, le nombre de difficultés lexicales par page chuterait de façon drastique :

Tableau 4 : difficultés lexicales par page avec et sans *shall*

	« Entreprises »	« Modèles	« logiciels/sites »
Avec <i>shall</i>	12,81	5,57	4,87
Sans <i>shall</i>	6,8	2	0,78

Il était aisé, dans les textes constituant le corpus, d’aller plus loin dans la « dé-spécialisation ». Nous ne pouvons que formuler des hypothèses sur les raisons pour lesquelles le choix de supprimer *shall* n’a pas été fait. L’une d’elles est qu’il s’agissait de conserver certains éléments de stylistique juridique parmi les plus emblématiques, dont *shall*<sup>21</sup> fait justement partie, dans le but de s’assurer que le caractère juridique des textes ne soit pas ignoré des destinataires, notamment pour les contrats de type B2C et C2C. On se souvient qu’un texte juridique n’est pas un texte comme les autres car il crée des effets juridiques. Un contrat lie les parties et rien ne peut dénouer ce lien à part un juge. On peut, dès lors, se poser la question suivante : que se passe-t-il si le contrat possède les caractéristiques stylistiques d’un texte « ordinaire » ? Voire, s’il ressemble à une conversation ? Quel est l’effet produit sur les co-contractants qui sont des particuliers ? Faudrait-il envisager de poser des limites à la « dé-spécialisation » ?

### III. Jusqu’où aller dans la « dé-spécialisation » ?

Si le texte juridique, en l’occurrence le contrat, est dépouillé de ses « signes apparents de juridicité », est-il toujours perçu comme tel ? Si l’on reprend la typologie d’Austin (1962), cela revient à s’interroger sur l’effet perlocutoire d’un texte rédigé dans un style proche de l’anglais ordinaire, non spécialisé. Comme rappelé par l’extrait ci-dessous, toute spécificité langagière peut être gommée au profit d’un style non spécialisé, voire informel, dès lors que le contrat énonce clairement les obligations des parties (les caractères gras sont de notre fait) :

21 Richard Isabelle, *L’Anglais du droit – Interpréter les modaux en contexte normatif*, Aix-en-Provence : Presses Universitaires de Provence, 2008.

*Cut the Legal Word. Wherefore, hereto, by with, and all of those other legal-sounding words don't make the contract more legit. You also don't need a bunch of subsections and headings. **Your contract can be as informal as you would like as long as it clearly lays everything out.*** (<https://www.businessknowhow.com/manage/write-customer-contract.htm>, accès avril 2019. Site mis à jour en mars 2019).

Nous nous interrogeons cependant sur le degré de non formalisme des contrats : jusqu'où peut-on aller dans la « dé-spécialisation » ? Le destinataire réalise-t-il que, même si le contrat est rédigé de manière particulièrement conviviale, il produit bel et bien des effets juridiques ? Notre seconde interrogation porte sur un possible contournement de la visée communicationnelle : serait-il possible de créer, ou simplement de masquer, une forme d'opacité en ayant recours à un style en apparence plus clair ?

Afin d'explorer ces deux hypothèses, nous allons proposer l'analyse d'un modèle de contrat qui va particulièrement loin dans la « dé-spécialisation » stylistique. Ce contrat, proposé par une société de conception de sites web en tant que modèle pour d'autres sociétés similaires, affichait clairement la volonté de proposer un contrat rédigé dans un anglais facilement accessible<sup>22</sup>. Le plus frappant est en effet l'usage d'un style dénué des caractéristiques juridiques habituelles, qui relève de l'anglais courant, voire de l'anglais oral. Voici un extrait du texte figurant sur la page d'accueil. Nous avons indiqué en gras les éléments permettant la personnalisation, et souligné ceux relevant de l'oralité (nous procéderons de même pour tous les extraits cités) :

*I don't like not being able to understand something, and I really hate being forced to sign something I don't (or can't) completely understand. So, we had our agreement written in Plain English. No **thick legalese**, no opaque language. **Our clients have appreciated it, and I've been very happy** with not having to answer a lot of questions about what the meaning of Paragraph 8, line 2 means in regard to Clause 3. [...]. So, here's the one **our clients sign**. I wanted to make it easy for **you to plug in a few things and get rolling**, so **you'll find that there are a few spots where you can just drop in some information, like who you are, the project's cost, etc. It's also been attorney-vetted, so that's always a plus.***

Le contrat, adaptable à une variété d'activités numériques, possède des caractéristiques de ton identiques. Il est introduit de la manière suivante :

*We're very excited to begin **our project**, and we want to say thanks for considering us. To complete this project in a professional and timely manner, we'll need to work together throughout the design process. The purpose of this Agreement is to outline our rights and obligations to **each other**, providing clarity for moving forward.*

Le contrat comprend dix clauses dont la première, nommée « Introduction », est l'occasion de personnaliser les parties, à savoir la société d'une part, ses clients d'autre part :

---

<sup>22</sup> Le site n'existe plus au moment où nous écrivons ces lignes.

*This Client Agreement (“Agreement”) is between [John Doe] (“You”) and [YOURCOMPANYNAME] (“We” or “Us”) to provide design services as outlined below.*

On remarque la disparition des adverbes locatifs fréquents dans ce type de clause (*hereinafter called*), ainsi que des fonctions désignant les parties, remplacées par des pronoms personnels (*you, we, us*). La date n’apparaît pas dans l’introduction, comme c’est généralement le cas, mais dans la dernière clause (« *Acceptance* »), libellée ainsi :

*This Agreement is approved on [TODAYSDATE].*

\_\_\_\_\_  
*[John Doe]*

\_\_\_\_\_  
*[YOURNAME] for [YOURCOMPANYNAME]*

On y retrouve certaines clauses standards (*boilerplate clauses*), rédigées selon le même style relevant de l’anglais général. On ne mentionne pas de « parties » (on ne compte qu’une seule occurrence de cette lexie) mais des « personnes » (dont le lieu de résidence n’est pas mentionné) ce qui, juridiquement, est correct puisqu’on prend en compte ainsi les « personnes morales » et les « personnes physiques » (*legal & natural persons*). Sur le plan modal, *shall* est totalement absent (on emploie *will, may* et *must*). Mais ce qui frappe le plus est le caractère oral de ce contrat, et son recours à des lexies propres au champ sémantique des émotions : on voit que la « dé-spécialisation » ne consiste pas seulement à gommer, mais également à introduire des éléments de langage relevant d’un autre registre. Le tableau ci-dessous répertorie les éléments les plus frappants de « dé-spécialisation » utilisés dans ce contrat :

Tableau 5 : occurrences des éléments de « dé-spécialisation » du contrat oralisé

<b>1<sup>ère</sup> personne</b>	<b>64</b>
<i>we</i>	37
<i>our</i>	15
<i>us</i>	11
<i>my</i>	1
<b>2<sup>ème</sup> personne</b>	<b>55</b>
<i>you</i>	41
<i>your</i>	14
<b>Auxiliaires contractés</b>	<b>16</b> (54 non contractés)
<b>Discours oral</b>	<b>10</b>

<i>of course</i>	1
<i>thanks</i>	1
<i>Also,</i>	1
<i>billed</i>	4
<i>work out</i>	2
<i>occasionally</i>	1
<b>Lexique émotionnel</b>	<b>11</b>
<i>love</i>	1
<i>proud</i>	1
<i>show off</i>	1
<i>excited</i>	1
<i>happy</i>	5
<i>unfortunate</i>	1
<i>pleased</i>	1

Quelques termes juridiques apparaissent sporadiquement et attirent éventuellement l'attention. Il s'agit de : *including, but not limited to, good faith, estimate, breach, notified in writing, indemnify us against any liability for copyright or trademark infringement, cancel this Agreement for good cause, release us from any liability and to indemnify us against any claim or lawsuit from a third party, arising from, enforceable, unenforceable, transfer or assign any rights, under this Agreement*. D'autres, en revanche, ne l'attirent pas nécessairement, comme la notion, vague par ailleurs, de *good cause* qui ne sera probablement pas perçue comme un terme juridique pour qui ne connaît pas le droit des contrats. Ce terme se trouve dans la clause huit, intitulée *cancellation* (« annulation »), qui décrit comment seront réglés les différends (plus précisément, certains différends, contrairement à ce que signale le titre) : il sera procédé à un règlement à l'amiable, sans toutefois en préciser les modalités (on ne mentionne pas, par exemple, la possibilité d'un arbitrage).

*8.1 Resolving Disputes<sup>23</sup>. While **we** will do our best to ensure that **you** will be pleased with your experience as a client on this project, not every project will work out. If that most unfortunate reality should occur, **we** agree to work out any problems **together, in a friendly manner**, which are preventing the project from moving forward successfully. However, if that process is ineffective, either **you** or [YOURCOMPANYNAME] may cancel this Agreement for good cause by sending written notice to the other person.*

Le terme *good cause* est une parfaite illustration du fait qu'un style clair n'est pas forcément signe de clarté, ni de simplicité. Le *Black's Law Dictionary* indique en effet que ce

<sup>23</sup> En italique dans le texte. Cette précision s'applique aux titres des autres clauses citées par la suite.

terme est particulièrement abstrait et sera interprété par les tribunaux en fonction des circonstances. On remarque également que la relative déterminative précise que les « problèmes » concernés sont uniquement ceux susceptibles d'entraver le projet qui réunit les « personnes » de ce contrat. Non pas tout litige susceptible de découler du contrat, comme c'est généralement le cas. En ce sens, cette clause n'est pas une clause de « résolution de conflits » typique. On remarque, par ailleurs, qu'une possibilité d'annulation est décrite dans la clause deux (*Description of Services*) mais il faut attendre la clause huit pour en connaître les conséquences financières pour le client - on suppose que l'annulation prévue à la clause deux est liée à la clause huit :

*2.1 Design. We will create a design solution for elements of the interface, layout, and functionality of your project. If you're not happy with the design solution we present to you, we'll work together on up to two rounds of revisions. If you're still not happy at that stage, you may either (a) cancel this contract or (b) commission us to make additional revisions, which will be billed at our standard hourly rate.*

[...]

*8.2 Amount Due after Cancellation. Upon cancellation of this Agreement, you will be billed for the number of hours we have spent on the project at our standard hourly rate.*

Dans un contrat rédigé de façon plus classique, la clause de résiliation regroupe généralement tous les cas susceptibles de la causer, ainsi que les conséquences qui en découlent, ce qui a l'avantage de la clarté.

Le contrat dont nous venons de proposer une analyse rapide des caractéristiques langagières demeure un acte juridique qui engage les parties qui le signent. Pour autant, les destinataires d'un contrat rédigé de la sorte sont susceptibles de ne pas en réaliser le caractère juridiquement engageant du fait de son éloignement du genre textuel auquel il appartient (Swales, 1990 : 46 et 58)<sup>24</sup>. Il conviendrait, pour vérifier cette hypothèse, de confronter des lecteurs anglophones non spécialistes du droit à un corpus de contrats rédigés de façon similaire, excluant tout élément de stylistique juridique, voire oralisés, afin de recueillir leur impression. Notre hypothèse est que lorsqu'un document juridique s'adresse à des particuliers, son caractère juridiquement engageant doit demeurer évident. L'effort de clarté exclut une rédaction opaque, mais peut nécessiter un minimum d'éléments formels reconnaissables comme étant « juridiques ». Or, la stylistique juridique est parfaitement

---

<sup>24</sup> Swales John, *Genre Analysis. English in Academic and Research Settings*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

compatible avec la lisibilité et peut jouer un rôle-clef dans l'effet produit par le document (voir Richard 2015 à propos de l'effet stylistique des tautologies)<sup>25</sup>. En d'autres termes, il pourrait être utile, dans l'intérêt des destinataires néophytes en droit, de conserver certaines « balises » stylistiques. À cet égard, l'Université *Penn State Altoona*, dans l'État de Pennsylvanie, propose un modèle de contrat de location qui constitue un bon exemple de ce qu'il est possible de faire<sup>26</sup>.

## CONCLUSION

Les conclusions proposées ici relèvent encore du domaine de l'hypothèse.

Premièrement, on ne peut conclure à une tendance possible à l'oralisation de certains contrats car les données quantitatives manquent. Il faudrait constituer un corpus de plusieurs contrats similaires pour que les résultats soient pertinents. Il conviendrait ensuite d'analyser ces contrats avec l'aide de juristes pour voir si l'on y détecte des anomalies, voire une possible manipulation (on pourrait en effet adopter un style oralisé afin que les éléments juridiques ne soient pas perçus par le destinataire néophyte).

Deuxièmement, si la stylistique contractuelle relève de la communication non-spécialisée, le document n'est-il pas susceptible de perdre de sa force juridique aux yeux des particuliers, surtout lorsque ledit document est placé sur un support numérique par exemple, c'est-à-dire un support facilement accessible sur lequel on télécharge et on signe un contrat d'un simple clic, comme s'il s'agissait d'un texte banal ? Or, les textes juridiques ne sont pas des textes comme les autres. Comme l'indique le site *plainenglish.co.uk*, ils déterminent nos droits et nos responsabilités. Ils nous engagent. Ils nécessitent, pour que nous puissions exercer ces droits et responsabilités, que nous comprenions les textes qui les expriment. Or, la compréhension passe aussi par la forme. Notre hypothèse est qu'à force de gommer la stylistique et la phraséologie juridiques, le risque est d'atténuer, voire d'éradiquer, la perception de la portée juridique du message. Est-ce ce qui a présidé au choix de conserver un certain formalisme de ton dans les contrats du sous-corpus « logiciels/sites », par le biais de *shall* notamment ?

---

25 Richard Isabelle, « Les tautologies juridiques : termes atypiques au service du droit », in Resche Catherine (dir.), *Terminologie et domaines spécialisés : approches plurielles*, Paris : Classiques Garnier, 2015, 101-124.

26 <http://www.altoona.psu.edu/offcampushousing/docs/SampleLease.pdf>

Afin d'éviter ce risque, une proposition serait d'appliquer les préconisations du *PLM* puis, suivant le support du texte et sa nature, de réintégrer sciemment des éléments propres à la stylistique juridique afin de signaler le caractère juridique du texte en question. Le Barreau canadien (*CBA*) annonce ainsi sur son site qu'une rédaction plus claire et plus simple est dénuée de complexité mais n'est pas dénuée de style (sans préciser toutefois de quel style il s'agit).

Il nous semble, en tous les cas, qu'il est nécessaire de faire preuve d'autant de rigueur lors de la lecture de contrats si « dé-spécialisés » qu'ils semblent en apparence « conviviaux » que lors de celle de contrats dits « jargonnants », puisque la langue est un outil qui peut être utilisé à diverses fins.