

Le journal *by*-edvenn.



Traduire
dans le monde
de **demain**

Un journal prospectif pour les traducteurs indépendants qui ont soif d'avenir.

ÉDITO

Prospective optimiste

C'est un fait. Le marché de la traduction croît d'environ 5 % par an. Et pourtant, nombreux sont les traducteurs qui ne parviennent pas à tirer véritablement leur épingle du jeu sur ce terrain foisonnant. De notre point de vue, et avec l'éclairage apporté par les traducteurs fraîchement formés chez Edvonn, il y a cependant de nombreux débouchés. Il s'agit « simplement » de trouver sa place sur ce marché. Celle qui fait converger ses envies, ses compétences et les prestations que l'on peut proposer, celle aussi qui crée de la valeur pour son client.

Ce chiffre m'interpelle : 89 % des traducteurs mettent en avant au moins une spécialisation et, selon une récente étude de la Société française des traducteurs, pour 66 % des traducteurs, cette spécialisation représente même plus de 50 % de leur chiffre d'affaires. La spécialisation semble donc aujourd'hui indispensable pour se démarquer face à une concurrence de plus en plus rude. Certaines spécialisations pourraient d'ailleurs se révéler plus porteuses que d'autres. En effet, la pénurie de profils qualifiés dans certains domaines pourrait ouvrir un boulevard à ceux qui s'y intéressent, nous y reviendrons dans cette édition. Enfin, nous traquerons les opportunités nichées au cœur des évolutions technologiques traversant le métier de traducteur. Quel est l'avenir de la post-édition, par exemple ? Quelles sont les prestations linguistiques les plus porteuses ? Comment tirer le meilleur parti des changements à venir ?

Bonne lecture !



Ambroise Desclèves,
Co-fondateur
d'Edvonn

TRADUCTEUR : VOIE ROYALE OU IMPASSE ?



Le marché de la traduction est-il sur une trajectoire positive ? Voilà un sujet qui ne mettra pas tout le monde d'accord. Si, de fait, le marché croît de façon régulière tous les ans (+ 5 % par an en moyenne), d'aucuns diront que celui-ci a devant lui un avenir plus qu'incertain, que les technologies émergentes (traduction automatique et autres intelligences artificielles en tête) vont tout emporter sur leur passage, que les tarifs n'en finissent plus de baisser... Faut-il écouter cette rumeur et changer de voie ou bien, au contraire, adapter son offre, rebondir et se spécialiser dans un segment de marché qui a le vent en poupe ? Notre cœur et notre raison nous feraient plutôt pencher pour cette seconde option. Tous les échos perçus par nos radars nous le confirment : le marché de la traduction et le métier de traducteur subissent une mutation profonde et rapide. Si les traducteurs humains n'ont que peu de chances de se voir totalement remplacés par des machines dans un avenir proche, ces dernières permettent des gains de productivité qui rebattent déjà les cartes et transforment ce métier, du moins sur certains segments de marché. Par ailleurs, les volumes de documents à traduire étant de plus en plus importants, il est absolument certain que, pour tous ceux qui sauront s'adapter au marché, les débouchés seront importants et le bilan positif. Revenons en détail sur les perspectives qui s'offrent aux traducteurs actuellement.

Spécialisation, l'incontournable

Juridique, technique, médical, finance... les traducteurs les plus compétents dans leur domaine croulent sous les projets. Une telle expertise a un prix sur le marché de la traduction, et la spécialisation constitue un choix plus que stratégique pour donner un coup d'accélérateur à sa carrière de traducteur. Un travail de longue haleine est nécessaire pour acquérir ce statut d'expert, mais tous les traducteurs spécialisés installés et reconnus s'accordent à dire que c'est un investissement payant dès lors qu'un certain niveau d'excellence est atteint. Un traducteur spécialisé traduira d'autant plus vite qu'il pourra produire des pages entières sans faire de recherches. Et, pour le traducteur indépendant, chaque gain de productivité entraîne mécaniquement une augmentation de revenus. En livrant des traductions de haute qualité dans un

secteur de niche, il a par ailleurs toutes les chances de fidéliser ses clients, qu'ils soient des clients directs ou des agences. En outre, ces dernières s'efforcent généralement d'affecter des traducteurs dédiés à leurs clients afin de gagner du temps sur la gestion de projet et s'appuyer sur cette régularité pour offrir des prestations de qualité. Une fois installé dans cette position de « traducteur de référence », le traducteur se rend indispensable et met toutes les chances de son côté pour faire accepter ses augmentations de tarif, même auprès d'une agence de traduction.

Une récente étude portée par la SFT* liste les spécialisations les plus prisées par les traducteurs en France : juridique (18 %), technique (15 %), médicale (10 %) et marketing (10 %) forment le quatuor de tête. Avec la spécialisation en finance qui arrive en sixième position, elles sont celles qui présentent les meilleurs débouchés du marché. Différents critères sont à prendre en compte au moment de sélectionner un domaine de spécialisation. La traduction technique, par exemple, induit des volumes à traduire colossaux, tandis que certains domaines de spécialité peuvent engendrer un tarif au mot supérieur à la moyenne. Dans ce contexte, il ne semble pas étonnant de constater que 40 %* des traducteurs généralistes cherchent à acquérir une spécialisation.

Post-édition, le puits sans fond

Si la traduction automatique n'a pas encore remplacé les hommes, elle tisse sa toile, inexorablement mais sûrement, depuis des décennies déjà. Elle fait l'objet d'efforts de recherche conséquents portés par des acteurs variés (start-ups, états, projets de recherche militaires...) tous convaincus de l'immense potentiel de ces technologies. Avec une telle énergie investie, il y a fort à parier que l'avenir proche nous réserve une foule d'avancées, dont certaines pourraient bouleverser durablement le monde de la traduction. Quoi qu'il en soit, la traduction automatique s'est déjà taillé une place de choix parmi les outils de traduction professionnels et a ouvert la voie à une pratique en progression : la post-édition. En dépit des progrès réalisés ces dernières années, les technologies de traduction et de traitement automatisé du langage ne permettent pas encore de s'affranchir d'une intervention humaine. La post-édition,

c'est-à-dire la révision par un humain d'une traduction générée par un moteur de traduction automatique, reste indispensable pour s'assurer de la pertinence et de la qualité du contenu produit.

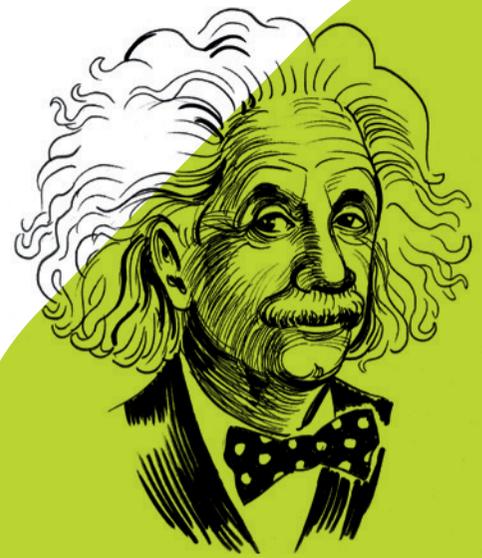
Si de nombreux traducteurs rechignent à s'employer à cette tâche considérée comme « moins noble » — 57 % d'entre eux s'y refusent même catégoriquement* — d'autres ont pris le pli et en ont fait leur spécialité. Avec des tarifs unitaires plus bas que pour les prestations de traduction, les post-éditeurs s'y retrouvent en traitant plus rapidement des volumes plus importants. Côté marché, la post-édition n'a jamais eu autant besoin de main d'œuvre. Ces besoins devraient même croître de 17 % chaque année jusqu'à 2026** selon les prédictions. Les traducteurs peuvent y voir une aubaine pour diversifier leur activité. Avec l'amélioration de la qualité des textes traduits automatiquement, l'activité de post-édition tend à se simplifier tout en assurant à ses experts (qui sont finalement encore peu nombreux si l'on s'en réfère aux retours que nous ont faits plusieurs agences de traduction) un volume de travail très conséquent. Cette activité, somme toute assez récente dans le paysage de la traduction, est encore en phase de structuration et n'a pas atteint son plein potentiel. Elle se professionnalise progressivement et les pratiques de post-édition se normalisent. Le chemin à parcourir reste considérable mais justement, n'est-il pas temps de prendre ce train en marche ?

Combinaison et diversification, avoir plus d'une corde à son arc

Diversifier son offre en proposant les bonnes combinaisons de prestations permet de s'assurer une place sur un marché complexe. En d'autres termes, on ne peut que vous conseiller d'associer ce qui procure du plaisir en tant que traducteur et ce qui rapporte de l'argent (le cœur et la raison, donc). Une large palette de prestations linguistiques existe en dehors de la traduction et de la post-édition. Pour les traducteurs chevronnés, la révision comme la relecture / correction de contenus traduits par des pairs peut être source d'apprentissage et d'épanouissement. D'autres préféreront compléter leur offre de traduction par des prestations de transcréation, du marketing multilingue, du SEO ou encore de la rédaction. Combiner une expertise forte sur un type de prestation (post-édition, rédaction, révision...) et une spécialisation (juridique, technique...) peut également se révéler une solution efficace pour s'assurer un flux de travail rémunérateur de haute qualité qui sera source de sens et d'épanouissement au travail. Et vous, quelles prestations comptez-vous proposer demain ?

*Source : SFT - « Rapport de l'enquête 2022 sur les pratiques professionnelles en traduction »

**Source : Graphical Research, <https://www.graphicalresearch.com/industry-insights/1072/europe-machine-translation-market>



« La vie est comme une bicyclette, il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre »

« Beim Menschen ist es wie beim Velo. Nur wenn er fährt, kann er bequem die Balance halten »

Albert Einstein

LES TROIS GRANDES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ DE LA TRADUCTION

par David Barbier et Lucile Munch de la CNET – Chambre Nationale des Entreprises de Traduction.

● N° 1

« Récemment, la pandémie de COVID-19 et la montée en puissance des enjeux en matière de responsabilité écologique ont fait évoluer de nombreux usages en entreprise. Cette association a donné un sérieux coup d'accélérateur à la **dématérialisation des échanges**, favorisant l'adoption de nouvelles technologies de communication qui vivotaient jusqu'à présent : réunions en ligne, outils d'interprétation à distance... Dans ce monde d'après, où les crises se succèdent, les entreprises doivent réinstaurer un climat de confiance avec leurs parties prenantes. Cela se traduit, chez les clients, par des besoins de plus en plus importants en matière de communication. »

● N° 2

« La deuxième grande évolution est déjà en marche. La **traduction automatique** ou instantanée est bien ancrée dans d'autres pays et au sein des agences internationales. En France, nous sommes encore à l'étape de la structuration des pratiques : quel référentiel commun pour parler le même langage et, par exemple, s'accorder sur le niveau attendu d'un contenu post-édité ? Pas toujours facile de se comprendre entre clients et traducteurs sur le sujet, car la pratique de la post-édition est récente et ne s'est pas encore véritablement structurée. Il est à notre sens urgent que les entreprises, les organismes de formation et les universitaires travaillent conjointement à l'élaboration d'un référentiel de compétences en termes

En tant que traducteur indépendant, je ne peux qu'être optimiste car, « dans un monde où les échanges sont de plus en plus multilingues, le monde va avoir de plus en plus besoin de traduction ».

de post-édition et de traduction automatique afin de développer des formations longues et courtes vraiment adaptées aux besoins du marché. Du côté des agences de traduction, de multiples questions se posent : comment valoriser la traduction humaine ? Comment vendre de la traduction post-éditée et à quel prix ? Comment répartir l'impact de la baisse des coûts de la façon la plus juste,

que ce soit envers le traducteur ou le client final ? Qui de la traduction humaine ou de la traduction automatique prendra le pas sur l'autre ? La traduction automatique sera-t-elle un jour en mesure de produire des contenus de qualité sur des traductions marketing ou sur le descriptif d'une pièce détachée d'un train, par exemple ? Aujourd'hui, la qualité de la traduction humaine n'est pas parfaite, et il faut aussi en avoir conscience. En parallèle, les évolutions technologiques fulgurantes des dernières années rendent les outils de traduction automatique de plus en plus performants. Qui d'entre nous pourra prédire à quel moment les courbes se rejoindront ? »

● N° 3

« La troisième grande évolution nous vient de la **concentration à vitesse grand V des agences de traduction internationales**. On en arrive à avoir des GAFAM sur notre marché... Certains de ces mastodontes ne défendent pas toujours les mêmes valeurs que les acteurs locaux à taille plus humaine.

Avec leurs politiques agressives de marketing et de prix, elles rebattent totalement les cartes et happent de nombreux clients. Cet effet de concentration a bien souvent rompu l'équilibre des relations commerciales entre agences et clients, y compris sur les marchés de niche, bien souvent au détriment de la qualité et de la réputation de notre profession. Dans ce contexte, nous, les agences à taille humaine, devons plus que jamais faire valoir nos responsabilités en tant qu'entreprises, nous démarquer par notre savoir-faire et faire connaître notre engagement sociétal. Chaque jour, nous sommes démarchés par des traducteurs venant de pays émergents et proposant des tarifs de plus en plus bas. C'est une concurrence qu'il n'y avait pas avant pour les traducteurs professionnels et à laquelle il semblerait que certains grands groupes internationaux n'hésitent pas à recourir. Il devient donc essentiel de poser un cadre éthique commun sur la responsabilité sociétale des entreprises pour assurer de bonnes conditions de travail et des revenus équitables pour tous, agences indépendantes comme traducteurs, avec pour objectifs la satisfaction du travail bien fait et la satisfaction de nos clients. »



David Barbier est Président de la CNET et Directeur associé chez Groupement Hovakimian.



Lucile Munch est Administratrice à la CNET et Directrice de Traducta International.

DEVENIR TRADUCTEUR, EST-CE UN MÉTIER D'AVENIR ?

par le Comité directeur de la Société française des traducteurs



De gauche à droite : Ralf Pflieger (membre), Sabine Deutsch (secrétaire générale adjointe), Suzanne Etter (membre), Ségolène Busch (secrétaire générale), Gaële Gagné (trésorière), Bruno Chanteau (président), Nathalie Joffre (membre), Marc Rebet (vice-président délégué), et Sara Freitas (trésorière adjointe).

Si la question de l'obsolescence programmée de nos métiers se pose régulièrement depuis des décennies, nos membres doivent y répondre de plus en plus souvent dans leurs cercles privés comme professionnels. En qualité de syndicat national des métiers de la traduction et de l'interprétation, la Société française des traducteurs (SFT) sait combien sont essentielles les compétences mobilisées, au quotidien, par les passeurs de langues et de cultures que sont les traducteurs, traductrices et interprètes professionnels. Les entreprises et institutions de tous secteurs auront toujours besoin de traduction et d'interprétation humaines de qualité pour transmettre avec fidélité leurs messages, en phase avec leurs ambitions. Aussi, s'engager vers ces voies professionnelles signifie clairement, pour la SFT, s'engager vers des carrières d'avenir.

Cela étant, parmi les plus de 23 000 établissements actifs et recensés en France sous le code APE 74.30Z (Traduction et interprétation), comment faire pour se démarquer dans un marché mondialisé aux pratiques non réglementées ? Face à cette question légitime, surtout si l'on est à son compte, voici nos recommandations :

- 1 Se spécialiser, idéalement dans au moins deux domaines, pour acquérir une expertise fine et instaurer une relation de confiance avec ses clients.
- 2 Diversifier son offre de services : traduction, révision ou validation linguistique, gestion de projets, traduction inclusive, rédaction, post-édition, optimisation du référencement naturel, transcréation, formation et autres.
- 3 Maîtriser les outils informatiques du métier et mettre en place des processus de travail efficaces.
- 4 Identifier et cibler les marchés porteurs, tant au niveau des secteurs en forte croissance que des documents stratégiques à traduire.
- 5 Gérer son activité en adoptant une posture entrepreneuriale, car exercer en indépendant, c'est avant tout être à la tête de son entreprise.
- 6 Se former tout au long de sa carrière pour monter en compétences, suivre les évolutions du métier et développer son activité. La SFT propose d'ailleurs, à travers sa filiale SFT Services, des formations par les professionnels pour les professionnels.

7 Intégrer plusieurs réseaux professionnels (SFT, associations spécialisées, groupements locaux, clubs d'affaires et autres) pour s'inspirer de bonnes pratiques, savoir qui recommander et se faire recommander, et ainsi forger son propre réseau tout en évitant l'isolement.

8 S'entourer de pairs aguerris. À ce titre, le programme de mentorat Boussole de la SFT accompagne nos membres en début de carrière.

Et pour assurer l'avenir de nos métiers, rien de tel que de s'engager pleinement dans leur défense et leur reconnaissance. Pour exemple, au début de la crise sanitaire, grâce au travail sans relâche de bénévoles de la SFT, notamment du Comité directeur, nos professions ont pu profiter d'aides qui n'avaient pas été prévues dans le décret initial relatif au fonds de solidarité. Une belle incitation à prendre part, dès 2023, aux activités de la SFT, seul syndicat français des métiers de la traduction et de l'interprétation, pour bâtir ensemble l'avenir de nos professions si belles et si essentielles !

En tant que mandataires du syndicat des métiers de la traduction et de l'interprétation, nous pouvons être optimistes, car... nos professions se structurent et se fédèrent au quotidien, toujours dans l'objectif de porter et de défendre les intérêts des traductrices, traducteurs et interprètes, novices ou confirmés. Comme le rappelle ce proverbe africain : « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin. »

TROIS IDÉES POUR RETROUVER LE CHEMIN DE L'OPTIMISME EN TRADUCTION AVEC APROTRAD

par Audrey Prost, d'Aprotrad, association professionnelle des métiers de la traduction

« L'arrivée massive sur le marché des solutions de traduction automatique soulève de nombreuses questions et, par extension, de nombreuses craintes chez les traductrices et traducteurs indépendants. Comment vont évoluer les conditions de travail ou de rémunération ? Quelle crédibilité en tant que professionnels sur un marché où tant de place est donnée à la technologie ? Comment faire valoir notre juste statut, celui d'experts ? Je crois que les traducteurs et traductrices ont avant tout besoin de retrouver confiance en leurs compétences et en leur expertise.

En menant un rapide sondage auprès des membres de l'association sur l'avenir et les opportunités pour nos

En tant que traducteur indépendant, je peux être optimiste car... « le monde et le marché de la traduction ne cessent de se développer et, en tant qu'entreprises individuelles, nous n'avons besoin de capter qu'une infime partie de ce marché ».

professions, j'ai constaté que, passée une première vague d'inquiétudes, des réflexions plus optimistes ressortent et permettent de se rassurer un peu dans ce contexte. »

Idée n° 1

« **C'est vous qui décidez.** L'idée est ici d'inviter les traducteurs libéraux à profiter de ce tournant pour faire le bilan et choisir la direction qu'ils souhaitent prendre pour leur avenir. Par exemple, même si la traduction automatique fait souvent peur, elle peut aussi être vue comme un outil d'aide à la traduction. Bien entendu, l'arrivée de cette technologie suscite des inquiétudes, de la même manière que l'apparition des mémoires de traduction, en leur temps, avait fait grincer (parfois à juste titre) quelques dents... L'idéal serait de ne pas subir ces avancées technologiques, mais au contraire de se fixer un cap, de faire des choix et d'avoir les idées très claires sur ce que l'on ne veut pas. Se former constitue par exemple un excellent moyen pour les traducteurs et traductrices de reprendre le contrôle de leur carrière et de l'orienter dans un sens qui leur convient. »

Idée n° 2

« **Évitez la solitude face à ces changements.** Je suis convaincue du pouvoir de la concertation et de l'échange entre pairs. Elle ouvre des perspectives que l'on ne peut pas avoir si l'on reste isolé. Individuellement, chaque

linguiste se trouve à un poste d'observation avec une portée restreinte, mais sur une échelle internationale. Nous devons nous regrouper et mutualiser ces observations. Nous aurons alors toutes les cartes en main pour prendre les bonnes décisions. L'union fait la force ! »

Idée n° 3

« **Notre besoin est de capter une part infime d'un marché qui ne cesse de croître.** L'autre point, et non des moindres, qui doit nous encourager à rester optimistes, est tout simplement lié à la taille du marché sur lequel nous officions. Nous n'avons jamais eu autant de documents à traduire ! La production de documents est aujourd'hui démultipliée par le numérique. Face à de tels volumes, l'intervention humaine, sous une forme ou sous une autre, reste aujourd'hui nécessaire. Par sa capacité à capter l'implicite ou l'humour, par ses connaissances techniques pointues, par son expertise dans un domaine de niche, entre autres, l'être humain a plus que jamais un rôle à jouer. Finalement, en tant qu'entreprises (le plus souvent individuelles), nous ne cherchons à capter qu'une infime partie de cet immense marché. Enfin, je veux croire que les traductions réalisées par des machines contribueront à valoriser le côté artisanal et sensible de la traduction humaine. Grâce à elles, espérons que le marché saura mieux distinguer, valoriser et apprécier notre expertise. Il reste encore du chemin à parcourir pour y arriver, mais j'y crois ! »



Audrey Prost est aujourd'hui vice-présidente d'Aprotrad et traductrice indépendante (Audrey Prost Traduction).

Discussion avec Chris Durban

COMMENT PARTIR À L'ABORDAGE D'UN MARCHÉ PREMIUM ?

Edvonn : Bonjour Chris ! Merci de nous accorder de votre temps. Aujourd'hui, nous allons revenir sur un sujet que vous évoquez souvent : les marchés dits « premium » en traduction. D'abord, ces marchés existent-ils ou ne sont-ils qu'un mythe ?

Chris Durban : Il existe bel et bien des segments de marché plus rentables que d'autres en traduction. Ce qui les distingue, c'est avant tout la conscience qu'y ont les clients des risques en jeu. C'est pour cela qu'ils sont prêts à allouer un budget plus conséquent.

Nous parlons ici des segments de marché où une erreur de traduction peut avoir des conséquences lourdes, potentiellement très coûteuses, voire dramatiques. Les clients sensibles à cette notion de risque vont chercher à obtenir un maximum de garanties, quitte à y mettre le prix. Donc un premier conseil pour identifier les marchés premium : cherchez des secteurs portant sur des sujets sensibles, à haut niveau de risque. À condition d'être à la hauteur, bien entendu, d'être capables de livrer d'excellentes traductions grâce à votre spécialisation et à votre plume.

👉 : Que recherchent les clients de ces marchés premium ? Peut-on leur trouver des traits communs ?

C. D. : Beaucoup de clients sur ces segments de marché ont déjà vécu une mauvaise expérience de traduction et se méfient – à raison, selon moi. Trop de prestataires – indépendants et agences – « survendent » en prétendant fournir une qualité qui n'est absolument pas dans leurs cordes, et cela pour diverses raisons.

Par exemple, sur les créneaux qui m'intéressent, annoncer que l'on peut traduire 10 000 mots par jour (« grâce aux nouvelles technologies ») n'est pas une performance : c'est la preuve que le prestataire n'a pas bien compris la notion de risque.

En premium, les traducteurs travaillent les textes en profondeur. Pour eux, il est juste évident que l'on va lire entre les lignes pour traiter non seulement l'explicite mais aussi l'implicite. On va prendre le temps de réfléchir, de soupeser et de choisir avec précision chaque formulation. Parce que tout est stratégique.

Bien sûr, il nous arrive de travailler contre la montre, mais toujours avec cette conscience aiguë de l'importance des nuances. C'est tout le contraire des marchés du vrac. Dans certains domaines, la pénurie d'experts est telle que les clients désespèrent de trouver des traducteurs vraiment spécialisés, vraiment qualifiés. Des linguistes capables de pénétrer leur univers et de lire entre les lignes. De poser les bonnes questions, par exemple pour bien comprendre les notions restées involontairement floues dans l'original.

J'ai déjà entendu des traducteurs, qui se disent pourtant experts, affirmer que ces segments de marché sont si minuscules qu'ils ne méritent pas que l'on s'y attarde, voire qu'ils se limitent à deux ou trois combinaisons linguistiques – dont l'anglais, bien entendu.

Ce genre de commentaires me fait sourire, tout en me rappelant à quel point les « silos » figent certaines parties du monde de la traduction : si l'on n'a fait que du vrac, on s'imagine que c'est la terre entière. Et on a le plus grand mal à voir d'autres options, d'autres marchés, d'autres exigences – qui sont pourtant là.

👉 : Justement, qui sont les traducteurs spécialisés qui parviennent à s'implanter sur les marchés premium ? Peut-on dessiner un profil type ou définir des pré-requis communs ? Y-a-t-il des erreurs à ne pas commettre ?

C. D. : D'abord, on ne peut pas débarquer dans le secteur premium comme ça. Certaines compétences sont in-con-tour-nables.

Si maîtriser une langue à la perfection est important, ce n'est pas du tout suffisant : au-delà des techniques de traduction, il faut savoir passer d'une langue à l'autre avec force, conviction et élégance, avoir une excellente plume. Maîtriser à fond un ou plusieurs domaines de spécialisation est également essentiel – mais en annoncer trop

est irréaliste et carrément ridicule. Vous devez parler la langue de votre client.

Au-delà de ces conditions de base, des règles plus ou moins implicites entrent en jeu. On travaille en principe vers sa langue maternelle : les traducteurs capables de produire des textes de qualité dans plusieurs langues cibles sont si rares que vous n'avez pas intérêt à annoncer une brochette de langues cibles. Bien au contraire : il vaut mieux se concentrer sur sa langue maternelle, et travailler avec un réviseur compétent et expérimenté pour viser une qualité supérieure.

Quoi d'autre ? Il faut s'intéresser aux sujets que l'on traduit, poser des questions, proposer des solutions et justifier ses choix – le cas échéant en temps réel lors de (télé)réunions efficaces et ciblées avec les rédacteurs voire avec les dirigeants de l'entreprise. Or, nombre de traducteurs n'ont jamais appris à mener ce type d'interaction : présenter ses choix à l'oral, dans la langue du client, affiner, peaufiner, reformuler en direct, en présence des rédacteurs, des demandeurs ou même des utilisateurs du document à traduire. Proposer des solutions dans un tel contexte est un exercice auquel il faut se préparer, voire se former.

En prime, présenter des références et un portfolio de traductions déjà livrées aide à attirer l'attention du client, à le convaincre.

Enfin, l'erreur à ne pas commettre selon moi serait de se lancer en se disant « je me formerai sur le tas ». C'est une philosophie qu'un certain nombre de confrères et consœurs adoptent, mais c'est très risqué. Cette approche soulève aussi une question fondamentale : que devient notre *duty of care* dans tout ça ? Que faisons-nous de notre responsabilité vis-à-vis des clients qui achètent un texte dans une langue étrangère, avec des enjeux spécifiques ? Il y va de notre éthique professionnelle.

👉 : Selon votre expérience, comment faire pour se positionner sur ces marchés premium ? Avez-vous des conseils à partager ?

C. D. : Il faut sortir du monde souvent fermé de la traduction pour voir de plus près ce qui se passe chez les clients potentiels : quels sont leurs priorités, leurs enjeux ? De quels types de textes ont-ils besoin, dans quels contextes ? Pour cela, il faut lire beaucoup, beaucoup, beaucoup ; faire des recherches en amont – en disséquant la presse, évidemment, mais aussi en compulsant les revues spécialisées, les analyses de grands spécialistes. Le tout dans ses langues sources et cible. Ensuite, vous vous organisez pour participer à des réunions, à des salons et autres colloques où ces clients potentiels se retrouvent entre eux.

C'est curieux : je vois souvent des traducteurs dépenser beaucoup d'énergie pour entretenir un réseau professionnel uniquement constitué d'autres traducteurs là où il faut voir plus loin.

Par exemple, vous venez d'identifier un client potentiel. Que faites-vous ? Eh bien, vous vous préparez : quel est son marché ? Qui sont ses clients ? Quels sont ses produits phare ? Comment l'entreprise est-elle structurée ? Où est-elle implantée, quelle est sa stratégie pour se développer à l'international ?...

Vous devrez aussi creuser des questions plus directement liées à notre cœur de métier : comment cette entreprise s'adresse-t-elle à ses parties prenantes ? Quelle langue de spécialité parle-t-elle, en externe comme en interne ? Quelle est sa langue ?... Impossible pour cette phase de rester superficiel. Il faut l'envisager comme un véritable parcours d'intégration, comme une acculturation approfondie. Nous sommes à notre compte, indépendants, d'accord, mais suivant cette démarche chaque traducteur doit se projeter comme un membre à part entière de l'équipe mobilisée chez le client. Je constate d'ailleurs que les traducteurs qui ont compris cette étape, lorsqu'ils échangent avec leur client sur un projet donné, disent volontiers « nous » et pas « vous ».

Enfin, quelle que soit sa spécialisation, il convient de se forger une solide connaissance du monde économique et du fonctionnement de l'entreprise.

À ce propos, et face aux traducteurs persuadés qu'il n'existe pas de secteurs premium dans leur combinaison linguistique ou leur pays, j'ai pris l'habitude de poser une série de questions, pêle-mêle : quels sont les cinq secteurs les plus porteurs dans votre pays, votre région ou votre ville ? Y-a-t-il une bourse ? Est-elle ouverte tous les jours ? Quelles sont les cinq capitalisations boursières les plus importantes de votre pays, ses deux/trois scientifiques de renommée mondiale, les cinq technologies les plus prometteuses ? Quelles sont les prochaines directives européennes qui vont impacter votre pays, région ou ville, et comment... ?

Ces questions servent à rappeler à quel point on doit s'intéresser au monde des affaires, de la culture, de la science. On doit assurer une veille économique et investir du temps pour comprendre le fonctionnement de son pays. C'est d'autant plus important que durant les études littéraires qui mènent le plus souvent au métier de traducteur, l'univers de la culture est généralement présenté comme un Graal. Car, après tout, nous sommes des intellectuels, n'est-ce pas ? Des intellectuels au parcours « noble », alors que le monde de l'entreprise – et l'économie dans son ensemble – est un peu... vulgaire. Ce biais est largement répandu parmi les traducteurs.

Pourtant, travailler avec des entreprises du CAC 40 ou de grands groupes internationaux peut être très stimulant intellectuellement, y compris quand on aime les défis linguistiques. Et pour travailler avec ces grands comptes, il est capital de bien comprendre leurs enjeux. Quel que soit le chemin choisi, vous former et vous informer en continu sera un passage obligé tout au long de votre

carrière en traduction.

Je suis moi-même régulièrement des formations pour mettre à jour mes connaissances. C'est gagnant-gagnant, d'ailleurs, puisque tout en développant vos compétences, vous rencontrez des clients potentiels. Pensez-y : votre carrière n'est pas un sprint, c'est un marathon.

👉 : Les marchés premium que vous décrivez ont en commun de générer une meilleure rentabilité pour les traducteurs. Comment fixe-t-on ses tarifs dans ce cadre ?

C. D. : Ah ! Quel tarif appliquer ? C'est la question que les jeunes traducteurs me posent le plus souvent.

Je sais que certains « experts » conseillent de lister toutes ses dépenses, d'estimer le nombre de mots que l'on peut produire par heure ou par jour, et d'en déduire un tarif au mot. C'est sans doute mieux que rien, mais à mon avis ça reste une approche assez naïve.

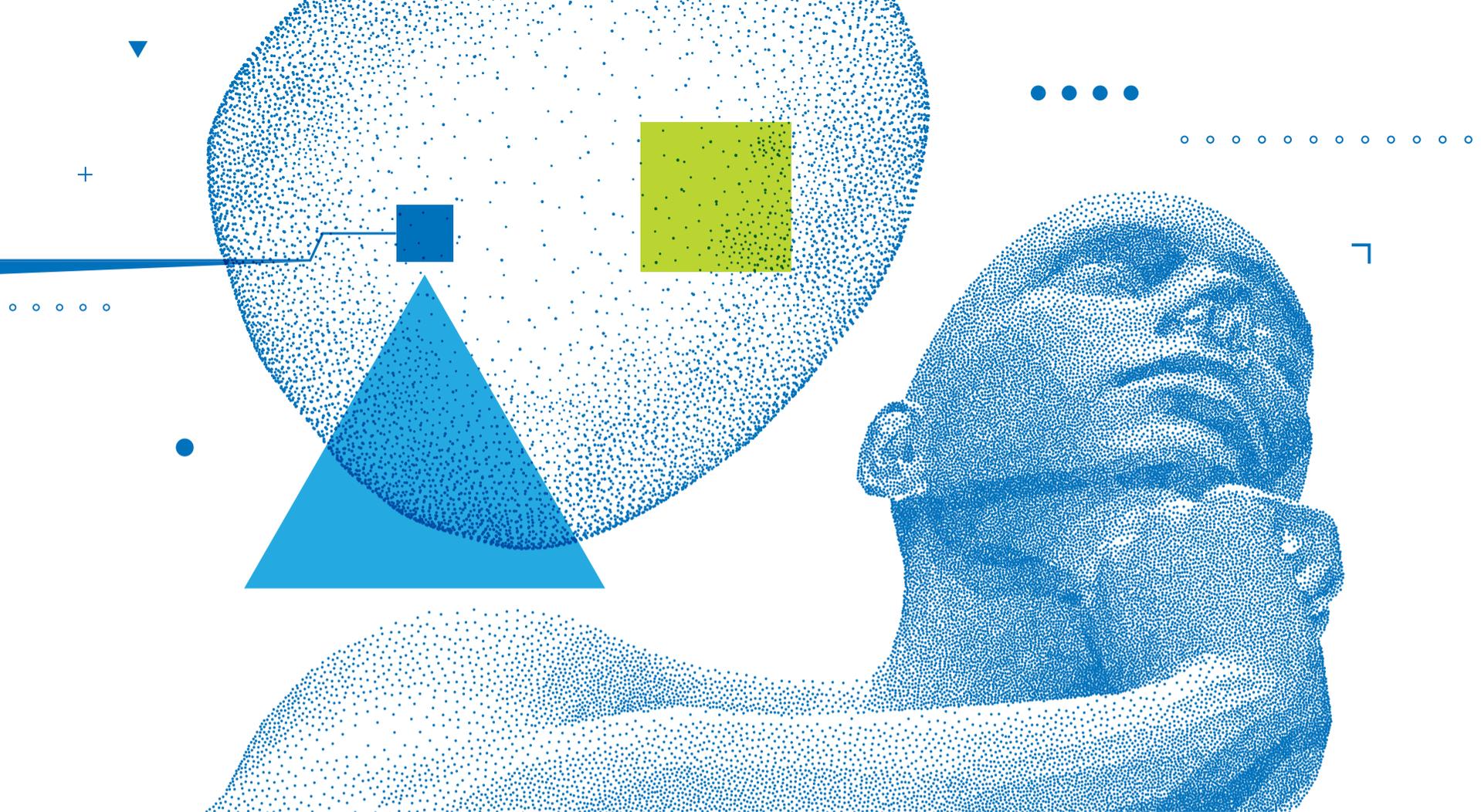
Ce que je veux savoir en début de projet, c'est le budget global – du moins avoir un ordre d'idée qui m'aidera à me positionner sur un pourcentage. Mon objectif n'est pas de vous inciter à devenir trop gourmand, mais plutôt de vous inviter à aborder les choses sous des angles différents et à vous libérer de ce malaise que ressentent beaucoup de traducteurs dès qu'il s'agit de parler d'argent. Il y a même des chances que les clients vous prennent plus au sérieux !

👉 : Merci beaucoup, Chris, pour tous ces conseils ! J'invite nos lecteurs à visionner votre intervention lors du dernier forum Traduire l'Europe s'ils souhaitent en savoir davantage sur ce thème (disponible sur la chaîne YouTube @TranslatingforEurope).



Chris Durban est traductrice (du français vers l'anglais) et rédactrice, spécialisée en communication financière et institutionnelle, communication de crise, relations investisseurs et stratégie d'entreprise.

Ses clients sont des sociétés cotées, des grands groupes et des PME, et des institutions financières, en France et à l'étranger.



OÙ VA LA TRADUCTION AUTOMATIQUE ?

Longtemps tournée en dérision, la traduction automatique a non seulement survécu (certains en doutaient), mais s'est bonifiée avec les années, sans encore atteindre sa maturité. Les avancées technologiques sont considérables, nous y reviendrons. Mais en l'état des connaissances et des projections, l'homme derrière la traduction (son style, son intelligence, sa plume, sa compréhension d'un contexte, son imprégnation d'une culture, etc.) ne peut être remplacé, du moins pas sur la plupart des contenus traités en traduction. Brève revue des futurs possibles et des présents factuels en matière de traduction automatique et autres IA.

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait. »

Il y a 20 ans, le projet d'un outil comportant une intelligence artificielle capable de se substituer aux traducteurs était risible et, d'ailleurs, largement moqué. Puis progressivement, autour de 2014, les moteurs de traduction automatique se sont mis à produire des contenus qui tenaient un peu plus la route grâce aux réseaux neuronaux. Aujourd'hui, l'intelligence artificielle est capable de traduire un texte simple ou sans ambiguïté en autonomie. Elle permet ainsi à monsieur et madame Tout-le-monde de comprendre n'importe quel site internet ou article — dans ses grandes lignes — à la condition que celui-ci soit rédigé et lu dans l'une des quelques langues les plus utilisées au monde. C'est fou, c'est une avancée formidable et ce n'était pas imaginable il y a encore quelques années. Mais ne vous y méprenez pas ! Les besoins en traduction des grands acteurs internationaux restent concentrés sur des livrables requérant un niveau de qualité supérieur à celui atteint à l'heure actuelle par toutes ces technologies. Néanmoins, la traduction automatique a su se tailler la part du lion dans certains segments de marché à gros volumes. Elle tend notamment à s'imposer dans ce que l'on pourrait appeler la « traduction pour information ». Il s'agit de traductions dont l'usage reste principalement interne et n'ayant donc pas vocation à être publiées : contenus d'appels d'offres, veille technique destinée aux services de R&D... En outre, les systèmes de traduction automatique sont aujourd'hui directement intégrés dans les modes opératoires de certains grands acteurs internationaux, qui s'appuient sur ces technologies pour se constituer de gigantesques glossaires ou gérer leur patrimoine terminologique, entre autres. Si la traduction automatique regroupe des usages nombreux

et disparates pour les entreprises, c'est une réalité déjà bien ancrée dans l'environnement professionnel de la traduction.

Tout ce qui nous lie

Aujourd'hui, la qualité des textes traduits par des outils de traduction automatique ou par toute IA de traduction reste largement améliorable. Si les phrases s'avèrent globalement correctes, bien construites et tout à fait compréhensibles, la qualité d'ensemble est à la peine. Les grossières erreurs propres aux premiers outils de traduction automatique ont tendance à disparaître. Les imperfections se font plus subtiles : ici, l'emploi d'un registre inapproprié, là, un léger glissement de sens, et là encore, une prise en compte insuffisante du contexte. Combinées, toutes ces imprécisions forment un texte déséquilibré qui ne peut faire illusion bien longtemps. Le lecteur avisé se rendra compte au bout de quelques lignes qu'il se trouve face à un texte produit par une machine. C'est bien cela l'enjeu actuel : produire, à l'aide de l'intelligence artificielle, un texte cohérent, juste et fluide dans son entièreté. Ce n'est qu'en étant irréprochable sur l'ensemble de ces aspects qu'il pourra passer pour ce qu'il n'est pas, c'est-à-dire un texte traduit par un humain. Aujourd'hui encore, à tout le moins, l'action de post-édition humaine reste indispensable dès lors que le livrable requiert un certain niveau de qualité.

Plus loin, plus fort, plus vite

Pour autant, la traduction automatique, les technologies de traitement du langage et plus généralement les intelligences artificielles, n'ont pas fini de nous surprendre. La recherche bat son plein. Ses acteurs ne sont autres que les géants de la Silicon Valley aux moyens illimités (Alphabet, Meta, Amazon...) et quelques anciens outsiders devenus licornes. C'est

le cas de DeepL, notamment. Bien conscients de la puissance de ce qu'ils touchent du bout des doigts sur le terrain de l'intelligence artificielle et de la traduction, ils s'affrontent sans merci, à grands coups d'innovations de rupture. Les annonces d'avancées majeures pleuvent ces derniers temps (lire l'article « 5 innovations qui mettent le monde de la traduction en ébullition » en page 7 de ce journal).

Même pas peur ?

Soyons clairs, la puissance de tels outils peut effrayer. Pour compenser la complexité infinie des langues, ils doivent accumuler puis analyser un nombre de données gigantesque. Quid de la confidentialité des données sensibles passées au filtre de tels outils ? Et notamment des outils gratuits ? On se souvient de l'adage « quand c'est gratuit, vous [et vos données] êtes le produit ». Les politiques de confidentialité des mastodontes du secteur sont peu lues et parfois opaques. C'est l'un des écueils à prendre en compte pour les sociétés travaillant sur des projets ultra confidentiels, et pour celles souhaitant tout simplement garder la maîtrise totale des contenus qu'elles produisent et de leurs données. Plus que jamais, sécurité, fiabilité et transparence sont des arguments que les traducteurs se doivent de mettre en avant pour convaincre les clients de revenir à une approche plus qualitative plutôt que de céder trop rapidement aux sirènes de la technologie et aux promesses de réduction des coûts.

La standardisation voire l'appauvrissement de la langue constitue un autre écueil vers lequel on se dirige. Plus le nombre de contenus traduits automatiquement irriguera notre vie (des sous-titres aux notices et aux contenus marketing en passant par la presse internationale), plus notre langage risque de se standardiser et de perdre en nuances, en mots et en fantaisie... Quelle tristesse si cela devait arriver !

L'avenir de la traduction automatique est difficile à prédire tant il est lié à des avancées technologiques qui nous échappent. La machine vient occuper un terrain jusqu'ici réservé à l'humain sans parvenir pour autant à le remplacer totalement. Toutefois, les usages évoluent et un nouveau paysage commence à se dessiner, où chacun a un rôle à jouer. En matière de traduction créative, le style d'un bon rédacteur ou d'une bonne rédactrice paraît difficile à égaler, aucun moteur, aucune intelligence artificielle n'étant aujourd'hui capable de capter et de transmettre toutes les nuances et tous les sous-entendus d'un texte source, d'adapter des traits d'humour ou de prendre en compte les spécificités de chaque contexte. Parés à aguiser votre plume ?

5 INNOVATIONS QUI METTENT LE MONDE DE LA TRADUCTION EN ÉBULLITION

● Décembre 2022

OpenAI dévoile ChatGPT, un robot conversationnel en langage naturel capable de converser avec un humain (de façon assez sidérante), mais aussi de rédiger un article journalistique, d'inventer des blagues, de résumer un livre ou encore de traduire un contenu ! La presse française a largement couvert ce lancement. Faire l'exercice de converser avec ce robot disponible gratuitement en ligne (contre quelques données personnelles, il faut bien le reconnaître) est une expérience troublante mais intéressante.

● Octobre 2022

Alphabet, la maison mère de Google, a dévoilé son « Translation Hub », un assistant intelligent à destination des entreprises et administrations. Ce système permet de traduire en tenant compte du contexte et en reprenant la mise en page, faisant miroiter de très importants gains de productivité. Ouch.

● Août 2022

Meta AI (filiale de Meta au même titre que Facebook) transforme nos pensées... en langage audio grâce à un système de capteurs « non invasifs » capables d'écouter notre activité cérébrale « avec jusqu'à 73 % de précision à partir d'un corpus de 793 mots. C'est-à-dire la plupart des mots que nous utilisons le plus souvent quotidiennement », précise Meta AI. Wow.

● Février 2022

Meta (encore) a annoncé un nouveau système qui pourrait permettre, à terme, de traduire les langues qui n'existent pas à l'écrit, soit près de la moitié des quelque 7 000 langues qui existent, grâce à la traduction vocale et en se basant uniquement sur la parole comme unité de référence.

● Avril 2021

250 chercheurs et entreprises issus d'une dizaine de pays s'allient au sein du projet Big Science pour faire mieux que les géants de la tech en matière de traitement automatique des langues. Leur objectif : développer un modèle de langue open source à partir du supercalculateur français Jean Zay. Leur démarche se veut plus éthique et inclusive en combattant « l'anglo-centrisme, la non-représentativité des populations, ou encore la prédominance de stéréotypes de genre » selon la revue « We Demain ». Cocorico et bonne chance.

Translate

Le podcast des traducteurs

imaginé par edvenn

PODCAST TRANSLATE, DES TRADUCTEURS DANS VOS OREILLES

Régulièrement, nous partons à la rencontre de traducteurs qui ont une expérience, une histoire ou des conseils à transmettre. Nous partageons toute cette richesse sous la forme d'un podcast « fait maison » par Edvenn. À écouter entre deux projets...

Par ici : <https://www.edvenn.com/category/podcast-translate/>



TUTO MINUTE : COMMENT FIXER SES TARIFS EN TANT QUE TRADUCTEUR ?

Si vous êtes traducteur indépendant, c'est la question incontournable à se poser. Comment fixer ses tarifs ? La réponse ne va pas vous plaire : cela dépend, et les facteurs à prendre en compte sont multiples.

● Votre combinaison de langue : elles n'ont pas toutes la même valeur sur le marché. Selon la dernière étude publiée par la SFT*, le tarif médian pour une traduction du français vers l'espagnol sera de 9 centimes du mot, tandis que celui d'une traduction du français vers l'allemand sera de 12 centimes du mot. Soit une différence de 150 € sur un corpus de 5 000 mots !

● Votre efficacité : plus il est expérimenté, plus un traducteur traduit vite, augmentant de fait son taux de productivité et ses revenus. En ce sens, avant de réaliser tout devis, il est recommandé de traduire un échantillon de texte source, afin d'évaluer le temps que pourrait prendre la traduction complète et, ainsi, de proposer le tarif le plus adapté à son client (au mot ou à l'heure, si le texte source est très technique ou mal traduit par une machine...).

● La technicité du document à traduire : plus la traduction requiert une spécialisation pointue (médecine, chimie, industrie, énergie...), plus le tarif demandé pourra être élevé.

● Les délais et les tarifs de nuit : en fonction du degré d'urgence ou si une partie de ce travail est à réaliser de nuit, des majorations tarifaires pourront être demandées (de 30 à 40 % environ).

● La mise en page : si votre prestation inclut un travail de mise en page, celle-ci doit faire l'objet d'une majoration (environ 20 %).

Si l'adaptation de votre devis au projet de traduction proposé est importante, vous devez également conserver la maîtrise des tarifs que vous proposez.



Pour cela, il convient de chausser vos lunettes de chef d'entreprise et d'avoir les idées très claires sur le chiffre d'affaires que vous devez réaliser chaque mois afin de vous dégager le salaire net minimum ciblé. N'oubliez pas de prendre en compte les charges sociales et fiscales, les frais de fonctionnement, le temps passé sur les aspects administratifs et la prospection. Et si vous testiez notre simulateur de tarification en traduction pour faire l'exercice ?

Découvrez le simulateur de tarif en ligne : www.edvenn.com/traducteurs-comment-fixer-tarifs

*Source : SFT - « Rapport de l'enquête 2022 sur les pratiques professionnelles en traduction »