



## Traduire

Revue française de la traduction

237 | 2017

La tête dans la toile

---

# En prise directe (ou la traduction sans intermédiaire) !

Christine Cross

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/traduire/951>

DOI : 10.4000/traduire.951

ISSN : 2272-9992

### Éditeur

Société française des traducteurs

### Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2017

Pagination : 74-76

ISSN : 0395-773X

### Référence électronique

Christine Cross, « En prise directe (ou la traduction sans intermédiaire) ! », *Traduire* [En ligne], 237 | 2017, mis en ligne le 01 décembre 2017, consulté le 29 juin 2019. URL : <http://journals.openedition.org/traduire/951> ; DOI : 10.4000/traduire.951

---

# En prise directe (ou la traduction sans intermédiaire) (1) !

 **Christine Cross**

Longtemps salariée dans une organisation internationale, j'ai largement eu le temps de bien remplir mon carnet d'adresses. Le jour où je me suis lancée sur le marché *freelance*, nul besoin alors d'aller à la pêche aux clients... Du coup, j'ignore totalement ce que c'est que de travailler avec les agences de traduction, si on laisse de côté la période où, responsable de communication interne dans une entreprise multinationale, j'ai eu l'occasion de passer commande auprès d'agences en Belgique, en Espagne et en Italie.

Cette expérience en tant que cliente d'agences de traduction a néanmoins été formatrice. Avec l'aide de collègues implantés dans les différents pays, nous avons pu trouver des agences sensibles à notre démarche (dont l'orientation se voulait résolument commerciale) et en mesure de nous proposer des traducteurs disposant des compétences nécessaires. Néanmoins, force est de constater que les partenariats les plus fructueux ont toujours été ceux où j'ai pu opérer en prise directe avec le traducteur. Je suis donc très bien placée pour apprécier la relation sans intermédiaires que j'entretiens actuellement avec ma clientèle.

Le premier avantage est évident : inutile de passer par des intermédiaires. Pour fixer les tarifs et se mettre d'accord sur les délais de livraison avec le client final, tout se passe par mél ou par téléphone. On convient directement des différentes modalités et, en cas d'indisponibilité, ou face à un domaine que l'on ne maîtrise pas, on peut proposer d'autres solutions et transmettre les coordonnées de confrères aptes à intervenir. Il est même parfois nécessaire de constituer ou de mobiliser des équipes, surtout en cas de délais serrés ou de dates butoirs impératives (demandes de subvention européenne, réponses à des appels d'offres...).

Comme toutes celles et ceux qui exercent le métier de traducteur pragmatique, il m'arrive de devoir déchiffrer des textes plus ou moins bien écrits, les ingénieurs n'ayant pas toujours une

---

(1) Cet article est à mettre en miroir avec celui du n° 235 sur la collaboration avec les agences de traduction. Il démontre, à partir d'une expérience professionnelle concrète, qu'on peut exercer notre métier sans avoir recours à de telles agences.

très belle plume. Quoi de plus facile, en cas de doute, que de pouvoir téléphoner ou envoyer un mél directement à l'auteur pour demander les explications nécessaires ? Il va sans dire que ce type de démarche doit être effectué avec tact et savoir-faire, mais les avantages des contacts directs dépassent de loin ces quelques inconvénients mineurs !

Le travail en prise directe permet également de fidéliser plus facilement le client, grâce à une prestation qui peut aller au-delà de la simple traduction. Il m'arrive assez souvent de relever les petites (ou grosses) coquilles qui se glissent parfois dans un document, les incohérences qui ont échappé à la vigilance des auteurs, ces derniers n'ayant pas forcément le recul nécessaire.

Autre avantage d'une clientèle directe : la grande liberté tarifaire qu'elle procure. Ayant travaillé avec des agences en tant que cliente, lorsque j'ai décidé de prendre la clé des champs, j'étais parfaitement au courant des prix pratiqués et à même de calculer mon tarif comme je l'entendais, en fonction du marché, de mes envies et de mes spécialisations. Il est tout à fait possible d'être très concurrentiel par rapport aux agences et de bien gagner sa vie sans devoir partager le gâteau avec elles.

Exerçant aussi le métier d'interprète, je suis non seulement en mesure de proposer une offre complète aux clients ayant besoin de prestations tant écrites qu'orales, mais ai également l'occasion d'entretenir des contacts directs et personnels avec mes interlocuteurs, autrement dit de conforter ma position auprès d'eux. Les missions d'interprétation peuvent donc être un excellent vecteur relationnel.

Certains collègues préfèrent laisser aux agences le soin d'accrocher et de fidéliser la clientèle, de gérer toute la partie administrative. Mais si, comme moi, vous commencez avec une belle rampe de lancement, si vous faites cavalier seul, vous aurez à assurer tout le processus de A à Z. Si vous êtes timide, si rien que l'idée de discuter directement avec le commanditaire vous donne des frissons, si le démarchage n'est pas votre fort, l'écran que constituent les agences peut vous rassurer et vous laisser libre de vous concentrer sur votre cœur de métier : la traduction !

Au vu de mon expérience, il me semble plus facile de se constituer un portefeuille de clients directs lorsqu'on a un passé de traducteur salarié, que ce soit dans une organisation internationale, dans une entreprise privée voire même dans une agence de traduction (2). De la même manière, je suis intimement convaincue que les traducteurs ayant commencé leur carrière dans un tout autre domaine que la traduction (comptabilité, droit, génie civil, médecine, etc.) et disposant déjà d'un réseau de contacts utiles sont également en position avantageuse.

La situation se corse cependant lorsque l'on débute sans diplôme ou fraîchement diplômé. Certes, celles et ceux ayant fait des études de haut niveau ont une longueur d'avance sur les

---

(2) En respectant, bien sûr, les éventuelles clauses de non-concurrence.

autres, ne serait-ce que grâce aux stages qu'elles ou ils ont pu réaliser, aux personnes qu'elles ou ils ont pu côtoyer. Toutefois, il leur reste toujours beaucoup de chemin à faire, car c'est souvent parmi eux, et plus encore les non diplômés de la traduction, que les agences constituent leur vivier. Il s'agit en effet de proies faciles et parfois corvéables à merci.

Évitons toutefois les malentendus : les raisons qui poussent les traducteurs vers les agences sont tout à fait justifiées et justifiables. Tout n'est pas négatif, à condition de trouver le ou les bons partenaires. Cependant, j'apprécie tellement les avantages du contact direct que j'aurais du mal à passer par un intermédiaire. Le filtre d'une agence n'est pas pour moi. Mais à chacun d'envisager les modalités d'exercice de son métier en fonction de ce qui lui correspond le mieux.

Quelles conclusions tirer du parcours que je viens de vous livrer ?

Tout d'abord, qu'il n'y a pas de solution universelle : le travail en prise directe avec ses clients, et l'envie de s'y lancer, ne convient pas à tous les traducteurs.

En tant qu'ancienne commanditaire de traductions, j'avoue avoir ressenti une énorme frustration dans mes contacts avec les agences. J'aurais parfois souhaité pouvoir échanger directement avec les traducteurs – anonymes – qui m'aidaient à réaliser des textes de qualité en six langues. J'aurais voulu pouvoir leur préciser mes exigences, leur donner des tuyaux, les féliciter pour un travail bien fait. Je n'ai malheureusement jamais su si l'agence avait fait le nécessaire, et jamais pu avoir de retours des traducteurs. Pour moi qui travaillais dans la communication, ne pas pouvoir échanger directement avec les prestataires était vraiment le comble !

Si vous avez déjà un réseau étoffé de contacts, ou un embryon de réseau de qualité, si vous avez un bon sens du relationnel, si négocier ne vous fait pas peur, si vous avez l'âme d'un entrepreneur, même si vous travaillez actuellement avec une ou plusieurs agences, transformez-vous en commercial : lancez-vous à l'assaut du client direct. Vous pourrez augmenter vos revenus, ou les maintenir tout en travaillant moins. Et vous aurez peut-être bientôt la satisfaction d'avoir contribué directement à l'attribution d'un marché ou à l'octroi d'une subvention à votre client et – qui sait ? – le plaisir de vous faire inviter à déjeuner par un client reconnaissant !

[cross.christine@gmail.com](mailto:cross.christine@gmail.com)

