



Traduire

Revue française de la traduction

233 | 2015

Voyage en équipage

La collaboration en traduction : objectifs et mode d'emploi

Eve Bodeux et Corinne McKay

Traducteur : Morgane Boëdec



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/traduire/756>

DOI : 10.4000/traduire.756

ISSN : 2272-9992

Éditeur

Société française des traducteurs

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2015

Pagination : 68-72

ISSN : 0395-773X

Référence électronique

Eve Bodeux et Corinne McKay, « La collaboration en traduction : objectifs et mode d'emploi », *Traduire* [En ligne], 233 | 2015, mis en ligne le 15 décembre 2017, consulté le 03 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/traduire/756> ; DOI : 10.4000/traduire.756

La collaboration en traduction : objectifs et mode d'emploi

 **Eve Bodeux et Corinne McKay**

Si nombre de traducteurs travaillent seuls, un tel isolement n'est pas forcément propice à leur épanouissement professionnel. La mise en place d'un partenariat commercial entre traducteurs peut receler de multiples avantages, dont l'amélioration de la qualité des travaux, la possibilité d'approcher des clients à la recherche de traductions immédiatement publiables et une satisfaction professionnelle accrue. La collaboration régulière peut également accroître la productivité en facilitant l'accès à des projets trop volumineux pour une seule personne. Enfin et surtout, votre binôme peut assurer le relais lorsque vous prenez des vacances, ou que des circonstances imprévues vous empêchent d'être devant votre écran.

Nous vous proposons ci-après quelques conseils issus de nos dix années de collaboration, en espérant qu'ils seront utiles aux traducteurs qui envisagent cette forme de partenariat.

Si vous travaillez avec des agences, un partenariat avec un autre traducteur peut être un atout, sans pour autant constituer une nécessité absolue. Il est à espérer que les agences en question relisent, au minimum, votre travail et qu'elles seront en mesure de trouver une solution de rechange si vous n'êtes pas disponible. Si, en revanche, vous travaillez avec des clients directs, le partenariat prendra tout son sens – sauf, évidemment, si vous comptez ne jamais vous absenter... Voici quelques-uns des avantages que pourra vous procurer une telle organisation du travail :

- La révision systématique de vos travaux, qui vous permettra de livrer à vos clients des traductions prêtes à l'impression.
- La capacité à accepter des projets de traduction trop volumineux pour une seule personne dans les délais impartis par le client.
- La mutualisation des ressources de marketing : répartition des coûts de création d'un site web commun, d'embauche d'une aide administrative pour la mise en place d'une campagne commune de marketing ou de publicité dans une revue spécialisée haut de gamme s'adressant à votre clientèle type.

- La possibilité de prendre des congés et de gérer les imprévus (urgence familiale, panne informatique, etc.), en sachant que le relais est assuré.
- Une plus grande satisfaction dans votre métier de travailleur indépendant, la convivialité diluant la sensation de solitude.

Cela fait plus de dix ans que nous travaillons ensemble, selon différentes formules. Nous sommes aidées en cela par une solide amitié, une excellente entente professionnelle et des compétences complémentaires. Bien que notre collaboration ait inclus des projets aussi variés que la traduction d'un dictionnaire sur les Amérindiens (si, si, rédigé en français !), une traduction audiovisuelle sur les émeutes de Paris en 2005 ou l'adaptation des cartes d'un jeu de rôles sur le thème des zombies, nous opérons en dehors de toute entité juridique et commerciale commune, étant d'avis qu'une structure *ad hoc* est celle qui nous correspond le mieux. Ce type de partenariat, non exclusif, permet à chacune de conserver sa propre activité indépendante, et nous laisse la liberté de collaborer, ou non, sur nos différents projets.

Travailler régulièrement avec le ou la même collègue peut avoir des effets qualitatifs très bénéfiques. Car plus on connaît le style de l'autre, plus on est sensible à ses forces et à ses faiblesses, à la typologie de ses erreurs. L'étape de révision cesse, alors, d'être un moment délicat où l'on craint les réactions de l'autre en découvrant toutes les modifications apportées, et devient l'occasion de peaufiner un texte déjà de qualité en vue de lui donner tout son éclat, à l'immense satisfaction du binôme qui peut se réjouir d'un travail bien fait.

Notre collaboration tout au long de ces années nous a permis de mener à bien plusieurs projets de marketing conjoints : il nous est arrivé de recruter un traducteur junior avec pour tâche de créer un tableau Excel réunissant les coordonnées d'une centaine de clients directs potentiels, à qui nous avons ensuite envoyé un courrier commun. L'opération s'est soldée par plusieurs nouveaux clients. Nous avons également, ensemble, fait appel aux services d'un traducteur anglais-français pour la rédaction de la version entièrement française de notre site web. Même si vous décidez de ne pas créer d'entité commerciale commune, collaborer sur ce type de campagne de marketing peut être financièrement avantageux, et bien plus motivant : quand on sait que chacune des parties doit contacter la moitié des 100 prospects, il est beaucoup plus facile de s'atteler à la tâche que lorsque l'on doit agir en cavalier seul.

Dans un partenariat de traduction, il est important de posséder des compétences semblables (mêmes paires de langues et domaines de spécialisation), mais également complémentaires. À titre d'exemple, quand nous travaillons en binôme, c'est souvent Corinne qui réalise les traductions, alors qu'Eve assure la révision ; Eve traduit des livres pour enfants, mais pas Corinne. Ainsi, lorsque nous avons reçu une demande de traduction de la part d'un éditeur de littérature pour enfants par l'intermédiaire de notre site web français, c'est Eve qui s'en est chargée. Le suivi des contacts se répartit en fonction de nos points forts et de nos emplois du temps, sans avoir recours à un système rigide et officiel d'attribution des tâches. Cette solution

nous donne entière satisfaction car nous avons toutes deux déjà beaucoup de travail avec nos clients respectifs. Cependant, si vous collaborez dans le cadre d'une relation qui n'est pas encore très bien établie, vous aurez tout intérêt à vous mettre d'accord au préalable sur la répartition des projets décrochés grâce à vos démarches marketing communes.

Au risque de nous répéter, la flexibilité que nous procure un partenariat sans entité commerciale conjointe nous convient parfaitement. Nous travaillons parfois ensemble, parfois seules ; et il nous arrive également de collaborer avec d'autres collègues. Nous profitons de bon nombre des avantages d'un partenariat de traduction classique, tout en en minimisant les risques. Créer ensemble une structure commerciale dans laquelle vous mettez en commun vos clients présente de nombreux avantages : les clients vous considéreront comme une seule entité et accepteront de travailler indifféremment avec l'une ou l'autre des deux parties. Mais les risques sont également bien réels : si la relation devait tourner mal, la moitié de vos clients pourrait s'éclipser du jour au lendemain. Donc, quelle que soit l'option que vous retiendrez, partenariat *ad hoc* ou structure juridique officielle, faites votre choix en connaissance de cause et en fonction de vos objectifs.

L'état d'esprit et les habitudes de travail sont deux facteurs essentiels à prendre en compte lors de la constitution d'un partenariat en traduction. Dans notre cas, nous sommes, par exemple, toutes deux à la fois très minutieuses dans notre travail et très attachées à la préservation de nos moments de détente. Si nous travaillons beaucoup pendant nos mois d'activité, nous avons également tendance à nous « déconnecter » pendant les vacances. Il nous est donc très utile de pouvoir compter sur une partenaire capable de répondre aux demandes des clients lorsque l'une ou l'autre est en congé (nous reviendrons sur ce point). Avant de forger un partenariat de travail, il est donc impératif d'évaluer non seulement les compétences en matière de traduction, mais également l'attitude professionnelle du partenaire pressenti : si vous adorez travailler sous pression et prenez plaisir à traduire des documents urgents à livrer impérativement dans les délais à des clients très exigeants, ne concluez pas de partenariat avec quelqu'un de peu joignable et peu réactif à vos courriels. Si vous savez que vos traductions sont très précises et fiables, mais que votre style manque de panache, recherchez un partenaire dont la plume est plus enlevée. Si vos clients ont souvent des projets très volumineux que vous ne pouvez gérer à deux mains, préférez quelqu'un qui est friand de projets de grande envergure. Ce sont là des éléments qui peuvent peser très lourd dans la réussite, ou l'échec, de votre partenariat.

Revenons aux clients directs : vous faites très probablement tout pour éviter de refuser leurs propositions de travail, et dans le pire des cas, vous leur recommandez un collègue de confiance. Or, tout le monde sait que laisser un client direct errer dans le cyberspace à la recherche d'un autre traducteur est la meilleure manière de le pousser définitivement à l'infidélité. Un partenaire de traduction peut se révéler immensément utile si vous préférez prendre des vacances « coupées du monde ». Voici comment nous procédons : avant tout départ, nous

envoyons à nos clients un courriel leur annonçant nos dates de congé. Et nous précisons également : « Pour toute question urgente pendant cette période, veuillez vous adresser à ma collègue... que vous pourrez joindre à... ». Pour aller encore plus loin, nous insérons les coordonnées de la partenaire dans notre message automatique d'absence, en employant la même petite phrase. S'ils ont des besoins urgents pendant notre absence, nos clients directs n'ont donc pas à chercher de solution de rechange, et la relation de travail s'en trouve généralement préservée. En plus de dix années de recours à cette technique, aucune de nous deux n'a jamais perdu de client.

Et comment vous y prendre, si vous souhaitez trouver un partenaire de traduction ? Voici quelques idées :

- Les événements en présentiel ou les réunions constituent la meilleure option, car vous pourrez vous faire une meilleure idée de la personnalité du collègue que vous pressentez et porter un jugement sur votre compatibilité au plan professionnel. Participer aux événements de la SFT est une excellente façon de rencontrer des collègues ayant les mêmes paires de langues et domaines de spécialisation que vous.
- L'inconvénient des rencontres en face-à-face est que vous ne verrez pas le travail de l'autre. Certaines personnes peuvent être de très bonne compagnie tout en étant de piètres traducteurs, ce qui n'est pas l'idéal pour un partenariat de travail. Vous pourrez également choisir un partenaire parmi les traducteurs que vous « rencontrez » dans vos interventions pour le compte d'agences. Si vous êtes appelé à réviser des textes ou à participer à des projets à plusieurs mains gérés par une agence, et si vous avez la possibilité de connaître le nom des autres traducteurs, vous aurez l'occasion de repérer d'éventuels partenaires de qualité.
- Les listes de diffusion et forums de traducteurs (groupes Facebook, etc.) sont une autre possibilité qui s'offre à vous. En participant à des forums en lien avec la traduction, il est relativement facile de se faire une idée des personnes les plus vives et les plus intelligentes. Il ne vous reste qu'à entrer en contact avec elles et à leur faire une proposition de collaboration.
- Vous pouvez également demander à des collègues de confiance de recommander des partenaires éventuels. Nous vous déconseillons de poster un message sur les forums en ligne du type « Recherche partenaire de traduction », car vous êtes en quête d'un profil très précis. Vous pouvez, par contre, contacter des collègues que vous appréciez, en leur indiquant de manière détaillée l'objet de votre démarche. Par exemple : « Je suis à la recherche d'un ou d'une collègue traduisant de l'allemand vers le français, notamment dans le domaine juridique, parfois financier, ayant de bonnes compétences en matière de révision et exerçant dans plus ou moins le même fuseau horaire que moi ».

Les partenariats de traduction peuvent revêtir plusieurs formes. Pour préparer notre présentation sur ce sujet à l'occasion de la conférence annuelle de l'Association américaine des

traducteurs (ATA) il y a quelques années, nous avons interviewé plusieurs collègues travaillant en binôme : le seul point qu'ils avaient en commun était l'absence de point commun ! Un des binômes nous a expliqué que leurs échanges étaient presque exclusivement professionnels : « Nous préférons abattre le travail, et puis passer à autre chose ». Mais ces partenaires partagent quand même un site web, une adresse de messagerie et l'intégralité de leur clientèle. Le premier à ouvrir le courriel de commande se met au travail, tout simplement. Un autre duo de traducteurs partage la même paire de langues, mais chacun dans un sens différent. Selon eux, cela leur permet d'avoir une base de clientèle plus importante, puisque certains clients ont besoin de traductions dans les deux sens. Ils peuvent aussi s'entraider pour saisir certaines nuances de la langue source, qui pourraient sinon leur échapper. Bref, il n'y a pas de solution unique pour un partenariat de traduction : tous les formats sont possibles, dans la mesure où ils vous aideront à atteindre vos objectifs professionnels !

go-global@bodeuxinternational.com
corinne@translatewrite.com

Traduit de l'anglais par Morgane Boëdec

***Eve Bodeux** est traductrice du français vers l'anglais et responsable de projets indépendante à Westminster, dans l'État du Colorado. Elle traduit surtout dans les domaines du développement international, du sport, de la documentation des processus d'entreprise et de la littérature pour enfants. Elle est un membre actif de l'Association américaine des traducteurs (ATA) et actuellement administratrice de sa division « langue française ». Elle a également été vice-présidente de son association locale de traducteurs (Colorado Translators Association).*

***Corinne McKay** est traductrice de l'anglais au français et basée à Boulder, dans le Colorado. Elle traduit principalement dans les domaines du développement international, des communications d'entreprise et de l'édition. Elle est également membre du Conseil d'administration de l'Association américaine des traducteurs (ATA).*

En plus de son travail de traductrice, Corinne tient le blog www.thoughtsontranslation.com et est l'auteur du guide How to Succeed as a Freelance Translator, tiré à plus de 10 000 exemplaires.

