



Traduire

Revue française de la traduction

233 | 2015

Voyage en équipage

Partager et collaborer : la clé d'une démarche marketing réussie ?

Nelia Fahloun et Cécile Joffrin



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/traduire/723>

DOI : 10.4000/traduire.723

ISSN : 2272-9992

Éditeur

Société française des traducteurs

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2015

Pagination : 5-7

ISSN : 0395-773X

Référence électronique

Nelia Fahloun et Cécile Joffrin, « Partager et collaborer : la clé d'une démarche marketing réussie ? », *Traduire* [En ligne], 233 | 2015, mis en ligne le 15 décembre 2017, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/traduire/723> ; DOI : 10.4000/traduire.723

Partager et collaborer : la clé d'une démarche marketing réussie ?

 **Nelia Fahloun et Cécile Joffrin**

Toutes deux traductrices indépendantes, l'une spécialisée dans la traduction médicale et le développement international (Cécile) et l'autre dans la traduction juridique et rédactionnelle (Nelia), nous avons été confrontées à une baisse d'activité de plusieurs semaines début 2014. Si cette période a été source de doutes, elle a aussi fourni l'occasion à chacune de faire le bilan de sa clientèle et d'analyser précisément son chiffre d'affaires. Au détour d'un échange de courriels, nous nous sommes rendu compte que nous faisons face aux mêmes difficultés : un trop petit nombre de clients, des tarifs établis avec certains depuis longtemps et qui ne nous convenaient plus (trop bas) et l'envie de développer une clientèle directe, plus en phase avec nos spécialisations respectives.

Pour bien comprendre, une présentation s'impose. Diplômée d'un master en traduction, installée à son compte depuis mars 2009, Cécile s'est rapidement spécialisée dans le domaine médical. Début 2014, elle collaborait avec des agences de traduction, des entreprises du secteur médical et pharmaceutique, des organisations non gouvernementales (ONG) et des éditeurs. Traductrice libérale depuis fin 2010, Nelia avait auparavant travaillé près de dix ans dans le secteur public, avant de reprendre ses études et de décrocher également un master en traduction. Début 2014, elle collaborait principalement avec quelques agences de traduction et confrères, ainsi qu'avec une organisation internationale.

À l'époque, nous nous connaissions depuis environ deux ans et avions notamment assisté ensemble à des conférences et des formations. Puisque le courant passait bien, nous avons naturellement décidé de nous épauler dans nos efforts de prospection respectifs. Or, comme beaucoup, nous ne savions pas forcément par où commencer ni quelles méthodes employer.

Sur la base du livre *Get Clients Now!* de C. J. Hayden, conseillé à Nelia par un consœur, nous avons décidé de progresser en binôme. En suivant la trame et les conseils de l'ouvrage, nous avons commencé par définir un objectif (trois nouveaux clients – de préférence directs – en un mois) et répertorier des actions à mettre en œuvre. Pour tenir cet engagement et prévenir toute tentative de procrastination, nous nous sommes donné rendez-vous tous les lundis à

11 heures pour parler de nos efforts et de nos progrès, évoquer les obstacles qui nous semblaient difficiles à surmonter, nous interroger en chœur ou tour à tour et nous motiver mutuellement à poursuivre nos actions. Ce fonctionnement en binôme nous a véritablement poussées à aller plus loin, à ne pas baisser les bras et à suivre le programme que nous nous étions imposé, afin de ne jamais décevoir l'autre. Ces séances de *brainstorming* et l'ensemble de notre démarche reposaient sur une véritable collaboration, fondée sur la confiance (aucun sentiment de concurrence entre nous), l'honnêteté, l'écoute et le partage. Pour mieux avancer ensemble, nous avons utilisé différents outils nous permettant de partager nos réflexions et idées, des articles, des citations, des *podcasts* et des titres de livres d'intérêt pour notre démarche, entre autres. Outre notre rendez-vous téléphonique hebdomadaire, nous avons beaucoup utilisé Skype et les SMS pour partager une petite victoire (une réponse positive d'un prospect, un rendez-vous pour déjeuner avec une personne susceptible de recommander nos compétences, etc.) ou un doute, sans bien sûr hésiter à décrocher le combiné si la situation nécessitait un appel supplémentaire dans la semaine ! La création d'un dossier *Dropbox* commun nous a également été très utile pour partager des documents, voire pour travailler sur un projet : nous avons ainsi préparé une intervention commune en vue de la conférence 2015 d'ITI (l'association britannique des traducteurs et interprètes) entièrement à distance, sans nous rencontrer une seule fois.

Il va sans dire que notre amitié préexistante a joué un rôle primordial dans la réussite de cette collaboration. Nous ne nous sommes jamais considérées comme concurrentes et n'avons jamais hésité à nous dévoiler mutuellement les noms de nos clients, ni même nos tarifs ou notre chiffre d'affaires. La confiance et l'honnêteté sont sans aucun doute les troisième et quatrième membres (fantômes) de ce binôme ! Sinon, impossible de progresser ensemble. Il est indispensable de jouer cartes sur table, de pouvoir entendre qu'on fait fausse route (et de pouvoir le dire sans craindre la réaction de l'autre) ou, au contraire – et c'est nettement plus agréable – qu'on a bien fait, qu'on a eu raison et qu'on doit persévérer.

Le programme à partir duquel nous avons travaillé se déroulait sur 28 jours : pour l'appliquer au quotidien et avancer réellement dans notre prospection, nous avons dû libérer du temps et mobiliser toutes nos ressources, alors que nos activités respectives étaient réparties de plus belle. Malgré les quelques doutes que nous avons exprimés au départ, les résultats ont été plus que positifs : sur la période, nous avons chacune décroché deux nouveaux clients directs et nos efforts ont également payé à plus long terme.

Cécile a pris des contacts très encourageants avec des entreprises du secteur médical et une ONG. Par ailleurs, elle a augmenté progressivement ses tarifs auprès de clients existants et, dans certains cas, cessé de travailler avec ceux qui n'acceptaient pas ses nouvelles conditions. Nelia a obtenu trois autres clients directs dans les six mois qui ont suivi et a également augmenté ses tarifs, notamment auprès des agences, au point d'inverser son ratio agences/clients directs. En définitive, outre notre clientèle, c'est l'ensemble de notre activité



qui a évolué : davantage de clients directs, de meilleurs tarifs, des projets plus intéressants et correspondant mieux à nos spécialisations respectives et davantage de temps à consacrer à la formation, mais aussi à nos familles et loisirs. Plus concrètement, nous avons toutes les deux augmenté notre chiffre d'affaires d'environ 15 %, tout en travaillant moins. L'exercice s'est également avéré utile sur d'autres points, puisqu'il nous a incitées à nous dépasser, à mettre en place des actions directes de prospection, à valoriser nos points forts dans notre communication et à élargir nos réseaux, bref, à sortir de notre coquille !

Et maintenant ? Une fois la prospection intensive terminée, nous avons gardé quelques bons réflexes, fait le bilan de ce qui a fonctionné et de ce qui reste à améliorer. Aujourd'hui, l'une est toujours la première informée et la première à se réjouir des réussites professionnelles de l'autre et cette collaboration a été le ciment d'une amitié plus durable. Nous n'hésitons jamais à demander conseil à notre binôme, à lui exposer les problèmes ou difficultés auxquels nous faisons face, à écouter ses craintes et ses joies et à lui faire part de nos petites et grandes victoires. Témoigner de cette expérience devant nos confrères et consœurs était également un moyen de montrer qu'il est possible, dans une profession pourtant si solitaire, de faire preuve de solidarité et d'entraide.

nelia@babeliane.com
contact@cecilejoffrin.com

Bibliographie

HAYDEN C. J., 2013, *Get Clients Now!™. A 28-Day Marketing Program for Professionals, Consultants, and Coaches (Third Edition)*, New York (États-Unis), Amacom.

*Traductrice de l'anglais et de l'espagnol vers le français depuis octobre 2010, **Nelia Fahloun** est spécialisée en traduction juridique (notamment en droit international) et en traduction rédactionnelle. Elle collabore régulièrement avec plusieurs organisations internationales et intergouvernementales.*

*Traductrice indépendante depuis 2009 et membre de plusieurs associations professionnelles, **Cécile Joffrin** travaille de l'anglais et de l'espagnol vers le français, tout particulièrement en traduction médicale et dans le domaine du développement international. Elle collabore avec des agences de traduction, des laboratoires, des équipementiers médicaux, des ONG et des maisons d'édition.*

