

Translation of the original post '22 more reasons why an agency might stop working with you' taken from Nikki Graham's blog [My Words for a Change](#).

Article original en anglais rédigé par Nikki Graham et publié sur le blog de l'auteur :

<https://nikkigrahamtranix.com/2016/07/31/22-more-reasons-why-an-agency-might-stop-working-with-you/>

Traduction en français réalisée par Clothilde Radisson, étudiante en M2, [Master TSM à l'Université Lille3](#)

Publié à l'origine sur le [blog du Master TSM](#).

31 juillet 2016

22 nouvelles raisons pour lesquelles une agence peut cesser de faire appel à vous



En octobre 2014, j'avais publié sur mon ancien blog un billet concernant les raisons pour lesquelles une agence pourrait décider de mettre fin à sa collaboration avec vous. Le billet original ainsi que sa version republiée sur ce blog WordPress « *My Words for a Change* » ayant suscité beaucoup d'intérêt et de commentaires, j'ai décidé d'énumérer ci-dessous quelques raisons supplémentaires pour lesquelles une agence pourrait tout à coup cesser de vous contacter par e-mail ou par téléphone. Ces raisons sont fondées sur votre feedback et sur quelques-unes de mes propres observations.

Bien que cet article et le précédent concernent principalement vos collaborations avec des agences, certains des points abordés s'appliquent également à vos collaborations avec des clients directs. J'espère qu'ils vous seront utiles.

Un grand merci à toutes les personnes qui ont pris le temps de répondre au billet original et de partager leurs expériences (Allison Klein Krüter, Allison Wright, Rose Newell, BJ Translation Ltd., Claire

Cox, Galina Green, Igor Vesler, Alison Penfold et tous les autres qui n'ont pas donné leur nom complet ou leur vrai nom). Ce deuxième billet n'existerait pas sans vous.

Raison n° 1. Vous exigez un paiement sous 7 ou 14 jours alors que l'agence, elle, reçoit son paiement sous 30 jours. Je sais que les traducteurs peuvent établir leurs propres conditions, mais exiger un paiement plus tôt que les 30 jours habituels peut engendrer des problèmes de trésorerie, en particulier pour les petites agences et lorsque des sommes importantes sont concernées. Il s'agit vraiment d'une condition que les traducteurs doivent mentionner et faire approuver avant d'accepter un projet, plutôt que de bondir sur le client au moment de la facturation.

Raisons n° 2 et 3. L'agence décide de focaliser son activité sur une combinaison de langues et/ou une spécialisation différente. Cela peut signifier qu'elle se tourne vers un marché haut de gamme et que vos compétences ne correspondent plus à leurs besoins. Ou alors que leurs *besoins diminuent dans votre champ de spécialité* et qu'ils préfèrent *favoriser d'autres fournisseurs* avec lesquels ils travaillent depuis plus longtemps, ce qui explique pourquoi ils ne vous contactent plus.

Si vous avez l'habitude de recevoir beaucoup de travail de la part d'une agence et que cela cesse soudainement, cela vaut la peine de leur envoyer un mot ou de les appeler pour en connaître la raison.



Raisons n° 4 et 5. Vous laissez trop de problèmes de terminologie que le réviseur doit ensuite corriger. Nous travaillons tous principalement avec des délais serrés. Livrer une traduction avec de nombreuses questions sur des termes et/ou sur la structure ou le sens d'une phrase peut semer la pagaille et causer énormément de stress au réviseur et au PM. Si vous trouvez un texte difficile, peut-être parce que l'auteur n'a pas été très clair en premier lieu, et avez besoin d'aide concernant le vocabulaire, il est préférable d'en informer l'agence avant la livraison afin d'avoir plus de temps pour résoudre les problèmes.

Toutefois, il est également important de ne pas poser trop de questions qui feraient perdre du temps au PM, en particulier si la plupart des réponses se trouvent dans les instructions que vous avez reçues (et que vous n'avez visiblement pas lues correctement).

Raisons n° 6 et 7. Autre chose à éviter : *ne jamais répondre au PM pour accuser bonne réception* des fichiers, des instructions, des délais, des prix, etc. Pas besoin d'écrire un roman, une simple confirmation suffit, mais vous devez répondre et le plus rapidement possible.

Pour les agences, les *réponses rapides* sont particulièrement importantes lorsque vous ne pouvez pas prendre en charge un projet, afin qu'elles puissent trouver quelqu'un d'autre. Si vous mettez des siècles à répondre, votre nom va certainement chuter dans leur liste de contacts.

Raison n° 8. Malentendus. Assurez-vous de vous exprimer de façon claire et de vous expliquer correctement. Avec un peu de chance, l'agence aura fait de même, mais si vous avez des doutes et que vous le pouvez, prenez votre téléphone ou appelez votre client sur Skype pour vous assurer que tout est clair d'entrée de jeu. Étant donné que les PM peuvent généralement choisir dans une grande base de données de fournisseurs, vous ne voulez pas que votre nom en soit supprimé pour une raison qui aurait facilement pu être évitée.

Raison n° 9. En matière de communication, assurez-vous d'adopter une approche professionnelle. Les réponses contenant un seul mot peuvent être considérées comme impolies. De la même manière, inclure des détails de votre vie personnelle peut paraître inapproprié si vous n'avez pas encore bâti de relation avec le PM.

Raisons n° 10 et 11. L'agence vous demande de recommander des collègues afin de former une équipe pour un gros projet. Lorsque tout est terminé, le PM se rend compte qu'il possède les noms de traducteurs indépendants ayant fait leurs preuves et qui proposent un tarif plus bas que le vôtre. Pour éviter cette situation, il est préférable de communiquer votre tarif aux collègues que vous recommandez et de leur demander au minimum de s'adapter à votre tarif. (Franchement les gars ! Casser les tarifs de vos collègues de cette façon, en particulier quand ceux-ci vous ont recommandés, ça ne se fait pas. Et sur le long terme, ça n'apportera rien de bon ni à vous ni à la profession.)

La situation mentionnée ci-dessus n'est pas la seule qui puisse mener à la fin de votre collaboration avec une agence, puisque celles-ci sont sans cesse bombardées de CV et d'e-mails de la part de nouveaux fournisseurs potentiels qui cherchent à se faire une place sur le marché. Si les PM *testent un nouveau traducteur*, ils peuvent se rendre compte qu'*ils sont plus intéressants que vous*, en particulier si la qualité de leurs traductions et leurs tarifs sont plus avantageux que les vôtres.

Raison n° 12. En ce qui concerne les tarifs, si les vôtres sont plutôt élevés pour l'agence en question, le *niveau de votre travail doit*, de leur point de vue, *correspondre au montant qu'ils payent*. De nombreuses agences seront prêtes à déboursier plus pour des textes compliqués, mais vous devez vous assurer de livrer la qualité nécessaire et requise.

Raison n° 13. *Vous refusez de revoir votre tarif et de négocier.* C'est de bonne guerre. Après tout, nous sommes des traducteurs indépendants et nous pouvons établir nos propres conditions. Mais une agence lance parfois un projet avec un budget serré et doit vous demander de baisser un peu votre tarif ou de renoncer à votre tarif minimal dans ce cas particulier. Avec un peu de chance, ce type de situation ne se produira pas trop souvent, mais si cela arrive, l'agence saura se souvenir des

traducteurs qui ont apporté leur aide et les récompensera avec plus de travail. Et ceux qui n'ont pas apporté leur aide seront peut-être rayés définitivement de sa liste de contacts.

Raison n° 14. Vous quittez le pays dans lequel l'agence se trouve et une clause de sa politique stipule qu'elle ne travaille qu'avec des traducteurs vivant dans le même pays. Il y a quelques années, lorsque je suis retournée en Angleterre après avoir travaillé en Espagne, certaines de mes agences clientes étaient réticentes à l'idée de poursuivre notre collaboration.



Raison n° 15. Vous partez en congé maternité et découvrez que vos services ne sont plus requis quand vous en revenez. Lorsque ma fille est née, peu de temps avant mon retour ici, je n'ai pas arrêté de travailler complètement très longtemps, seulement trois mois environ. Après ça, j'ai travaillé quelques heures chaque jour, ce qui m'a permis de conserver les clients que je souhaitais le plus garder. Bien sûr, chaque bébé est différent, mais je me suis rendue compte que je pouvais tout à fait m'asseoir à mon bureau et réaliser quelques traductions pendant qu'elle dormait.

Raisons n° 16 et 17. L'agence décide que tous leurs fournisseurs doivent *utiliser un outil de TAO spécifique* (Trados, MemoQ, etc.), au mépris de toute compatibilité avec celui que vous possédez, et se sépare de vous si vous n'achetez pas ledit outil de TAO.

De la même manière, l'agence peut décider de commencer à utiliser un *outil de TAO basé sur le cloud* et, si vous refusez d'alimenter leurs mémoires de traduction plutôt que les vôtres, vous serez bien rapidement jeté aux oubliettes.

Raison n° 18. L'agence décide qu'il est temps de se tourner vers un marché plus bas de gamme et emprunte le chemin de la traduction machine, et *vous refusez d'effectuer des tâches de post-édition.*

Raison n° 19. Vous ne *soignez pas suffisamment votre propre marketing*, et *l'agence oublie tout simplement* votre existence. Si certaines agences ne vous proposent que quelques projets par an dans vos combinaisons de langues et domaines de spécialisation, il est important de leur rappeler que vous êtes toujours disponible en leur envoyant régulièrement des messages, en particulier si vous vous trouvez dans une période creuse et que vous avez du temps.

Raison n° 20. Vous *n'avez pas de police d'assurance.* S'il s'agit là d'une condition obligatoire, elle est généralement précisée dans le contrat ou dans l'accord de confidentialité que l'on vous demande de signer au début de la collaboration.



Raison n° 21. Votre traduction comporte une erreur que vous ne remarquez qu'après l'avoir livrée, donc vous la livrez à nouveau. Et vous la renvoyez peut-être encore une fois après avoir remarqué une autre erreur. Ce n'est pas comme ça que l'agence aura confiance en vos aptitudes. Et s'ils n'ont pas révisé votre travail et l'ont déjà envoyé au client final, ils pourraient se retrouver dans une situation compromettante, à devoir expliquer pourquoi ils fournissent une nouvelle version de la traduction au client.

Raison n° 22. Vous tenez publiquement sur les réseaux sociaux des propos qu'ils n'apprécient pas. Même si cela n'a pas forcément de rapport avec eux ou la traduction, ils peuvent s'indigner de vos opinions concernant la politique, la religion mais aussi, dans mon cas, le réchauffement climatique, les questions environnementales, la défense des animaux... C'est pourquoi nombreux sont les collègues qui refusent d'alimenter leurs profils publics sur les réseaux sociaux avec des publications controversées et hors-sujet, ce qui paraît être une décision sage et justifiée.

Cependant, vous devez également faire attention à ce que vous dites dans le cadre de groupes fermés, tels que Things Translators Never Say et Watercooler sur Facebook (le groupe The League of Extraordinary Translators est public). Vous ne pouvez jamais savoir qui va lire vos plaintes au sujet d'une agence et l'en informer. Bien sûr, nous avons tous besoin de relâcher la pression de temps en temps, et la plupart d'entre nous n'ont pas l'occasion de râler au bar avec les collègues en fin de la journée : c'est pourquoi nous le faisons en ligne. Mais, s'il vous plaît, faites de votre mieux pour vous assurer que les personnes dont vous parlez ne soient pas reconnaissables si vous souhaitez garder votre client.