

Enquête européenne sur les conditions d'exercice des traducteurs

FIT Europe

Réalisation : Sabine Colombe (SFT), Javier Sancho (ASETRAD), Liisa Laakso-Tammisto (SKTL)

Sommaire

Avant-propos	4
Participation par pays	5
Âge	5
Expérience professionnelle.....	6
Exercice à temps plein ou à temps partiel.....	6
Formation	6
Impact de la norme.....	7
Spécialisation	7
La formation continue	7
Combinaisons linguistiques	8
Fréquence des langues de départ et d'arrivée	8
Les Prix	9
Prix pratiqués en pourcentage des réponses par association	9
Pour quel type de travail accordez-vous des réductions ?	10
Les prix pratiqués avec les maisons d'édition.....	11
Prix de la traduction certifiée	12
Prix forfaitaires et à l'heure	12
Facturation minimum	13
Les majorations de prix.....	14
Urgences	14
Travail de nuit	14
Travail de week-end.....	14
Technicité élevée	15
Listes de mots et nomenclatures.....	15
Mauvaise qualité rédactionnelle	15
Présentations Powerpoint, fichiers pdf et autres logiciels non traitement de texte	15
Mauvaise qualité rédactionnelle	16
Documents source sur support papier	16
Texte illisible (qualité d'impression)	16
Textes publicitaires	16
Gestion de projet	17
Fournitures de glossaires.....	17
Prestations complémentaires.....	17
Mémoires de traduction	18
Utilisation générale d'une mémoire de traduction	18
Marques de mémoires de traduction utilisées.....	18
Établissement de devis	18
Acomptes.....	19
Le bon de commande	19
Type de clientèle.....	20
Satisfaction par rapport au chiffre d'affaire.	20

Contacts clients par les associations professionnelles	20
Assurance Responsabilité civile professionnelle	21

Nous remercions les personnes suivantes pour leur précieuse aide à la rédaction, la traduction et aux tests de cette enquête, en particulier:

SFT: Chris Durban, Caroline Subra-Itsutsuji, Caroline Purcell (traduction anglaise), Benjamin Phister
ASETRAD: Cristina López González (traduction espagnole),
SFÖ: Robert Williams,
ADÜ: Natacha Dalügge-Momme, Maja Reimers (traduction allemande)
AITI: Sandro Corradini.

Avant-propos

Le traducteur d'aujourd'hui, qu'il soit indépendant ou salarié, doit se situer sur un marché très exposé au jeu de la concurrence. La globalisation bat son plein car rien n'est plus facile à exporter ou à importer qu'une feuille de papier virtuelle. Plus que jamais il est donc important pour chacun de connaître la situation du marché pour faire face à la concurrence. Mais confrontation n'est pas synonyme de menace, elle doit encourager, inciter chacun à parfaire son offre, à s'adapter à la demande du marché, à viser un rapport qualité/prix élevé pour assurer sa rentabilité ; sa survie en dépend.

Depuis de longues années, la Société française des traducteurs mène des enquêtes sur les prix pratiqués par ses adhérents. Laborieusement sur papier depuis les années 80 avec des résultats exploitables après un travail fastidieux ; puis ces dernières via Internet. L'outil de la globalisation est aussi l'arme pour s'en défendre. Rien de plus logique que de proposer à Fit-europe de mener une enquête similaire auprès des traducteurs des associations sœurs européennes.

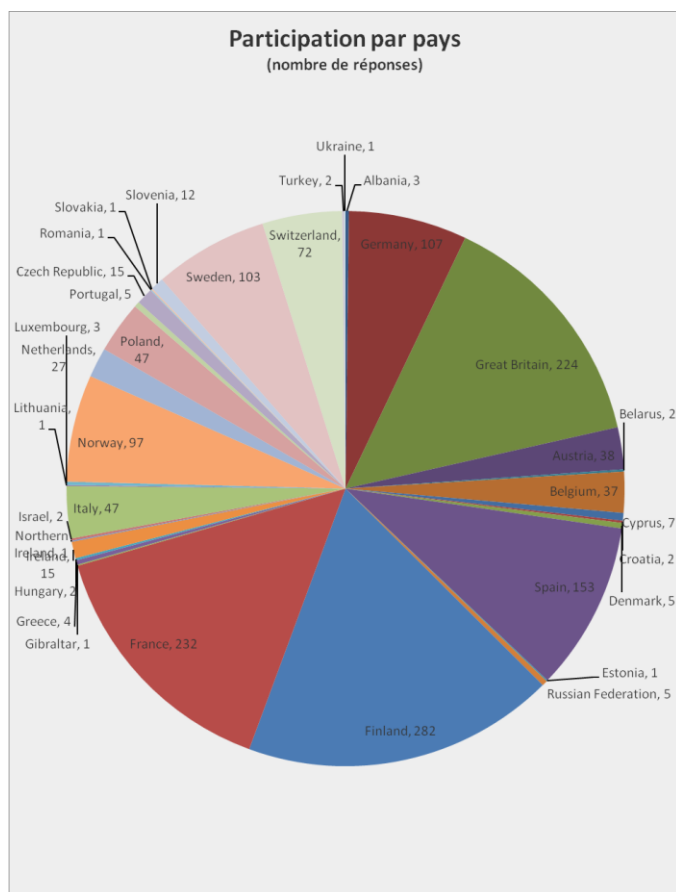
Décidée à Berlin en automne 2008, la mise en place de cette enquête européenne s'est avérée plus complexe que prévu. Non seulement la traduction dans quatre langues européennes était indispensable pour garantir une participation homogène des différents pays, mais la conversion de différentes bases de facturation en un prix par mot en Euro et l'analyse croisée entre différents pays et associations constituaient également des défis nouveaux.

L'enquête a été menée au 2^e trimestre auprès des traducteurs indépendants ou salariés en activité des associations membres ordinaires de la FIT. Conformément à son objectif d'établir une image réaliste de la situation des traducteurs professionnels, les étudiants, les retraités et les membres du corps enseignant de la traduction n'ont pas été consultés.

Les interprètes ont participé dans la mesure où ils exercent la traduction en activité complémentaire.

1377 traducteurs ont répondu à l'enquête.

Participation par pays



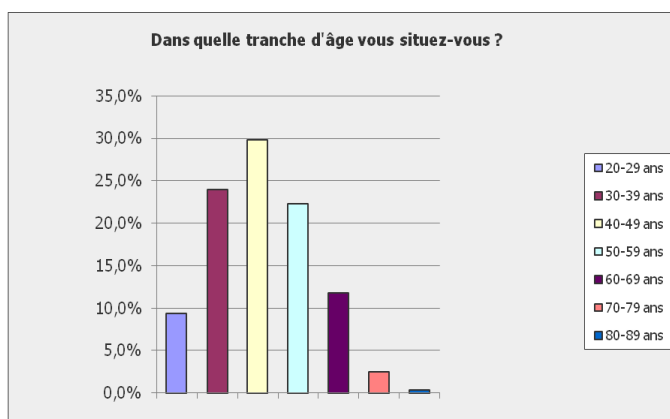
Un très grand nombre de pays ont participé, l'objectif d'une enquête européenne a donc bien été atteint. On remarque aussi que si en nombre de réponses, les grands pays sont très présents, les pays plus petits se sont montrés très assidus : comparé à leur nombre d'adhérents, la palme d'or de la participation revient à l'ASTTI, avec 42 % de votants, et la palme d'argent à l'ASETRAD, avec 41 % de votants.

La part de l'Allemagne est un peu décevante et s'explique par une difficulté de conversion de la base de facturation entre le tarif à la ligne et le tarif au mot.

Âge

Peu de jeunes traducteurs ont répondu à l'enquête. Tout d'abord, parce que la formation couvre une bonne partie de cette tranche d'âge et, bien que certaines associations les accueillent, les étudiants n'étaient pas concernés par l'enquête. De plus, en début d'activité, les traducteurs sont souvent salariés et ne rejoignent les associations de traducteurs que lorsqu'ils débutent en indépendant.

La fin de carrière arrive progressivement et certains collègues continuent d'exercer au-delà de l'âge de la retraite de 65 ans.

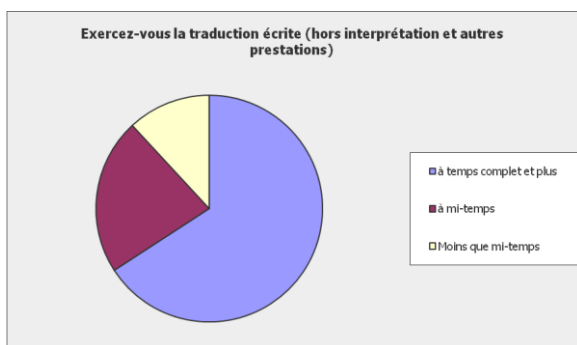


Expérience professionnelle



La question de l'expérience professionnelle a été également posée pour connaître davantage la population des traducteurs ayant participé à l'enquête. Il en ressort que la participation est assez homogène et ne varie pas beaucoup en fonction des années de métier.

Exercice à temps plein ou à temps partiel

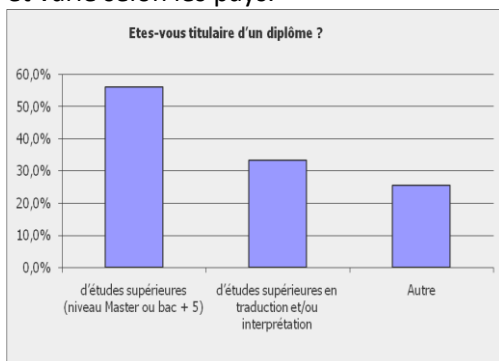


Pour une grande partie des traducteurs, le métier est exercé à plein-temps (66 %). Le nombre de traducteurs à mi-temps est bien inférieur (23 %) et les traducteurs consacrant moins d'un mi-temps ne dépassent pas les 10 %.

C'est un résultat très rassurant qui contredit l'image trop répandue selon laquelle la traduction est un métier accessoire.

Formation

La part des traducteurs diplômés d'une autre spécialité que la traduction est relativement élevée et varie selon les pays.

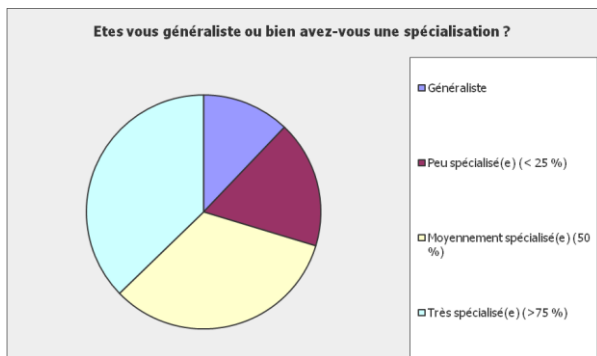


La question permettait d'indiquer plusieurs réponses, par exemple pour permettre d'afficher une formation linguistique et une formation technique. En analysant les formations « Autres », on trouve un très grand nombre de traducteurs ayant terminé leurs études au niveau Bac + 3 (BTS, Bachelor...) ainsi que des précisions pour les catégories précédentes.

Impact de la norme

Sur 1503 réponses à cette question, 1208 traducteurs ont constaté que la norme n'a aucun impact sur leur façon de travailler. Presque 12 % d'entre eux disent pourtant s'y référer pour certains contrats. Et même parmi les 113 traducteurs qui travaillent systématiquement dans le respect de cette norme, seuls 4 sont certifiés. Le nombre de traducteurs certifiés par d'autres normes, 20 au total, est même plus important.

Spécialisation



70 % des traducteurs sont moyennement ou très spécialisés. La part des traducteurs peu spécialisés et généralistes ne dépasse pas 29 %.

C'est un autre signe de la professionnalisation du métier du traducteur, surtout lorsque l'on considère que les traducteurs des langues de faible diffusion, qui pour des raisons évidentes ne peuvent pas être spécialisés, sont pris en compte dans ces moyennes.

Interrogés sur l'importance des différents domaines de spécialisation dans leur activité, le secteur Industrie et technique est le plus important suivi des domaines Juridique & politique et Économie & gestion.

Pour la plupart des répondants, les secteurs Communication et Tourisme & loisirs restent d'importance moyenne.

Les domaines Arts & littérature ainsi que Sciences pures & appliquées, quant à eux, sont jugés secondaires pour leur impact sur le chiffre d'affaires. Un résultat intéressant pour s'orienter entre les préférences personnelles et l'intérêt économique de sa spécialisation.

La formation continue



Presque la moitié des traducteurs n'ont suivi aucune formation continue, malgré les offres proposées depuis de nombreuses années par les associations. Bien qu'elles y soient encouragées financièrement par l'état, les professions libérales, en général, ne sont pas parmi les plus assidues. Dans ce contexte, le taux de plus de 54 % des traducteurs ayant participé en 2008 à au moins une formation est probablement un score assez acceptable. Mais d'autres

professions libérales ne sont pas aussi exposées que les traducteurs à la globalisation.

Pourquoi alors ne sont-elles pas mieux suivies ? Est-ce un problème d'argent, de temps ou pour une autre raison économique ou simplement parce que le besoin en soi n'est pas ressenti ? Une question que nous devrions étudier dans une future enquête. Pour casser le cercle vicieux "baisser

les prix pour travailler plus" dans lequel bon nombre de traducteurs sont enfermés, seule l'amélioration permanente des compétences peut assurer notre valeur ajoutée face aux machines.

Combinaisons linguistiques

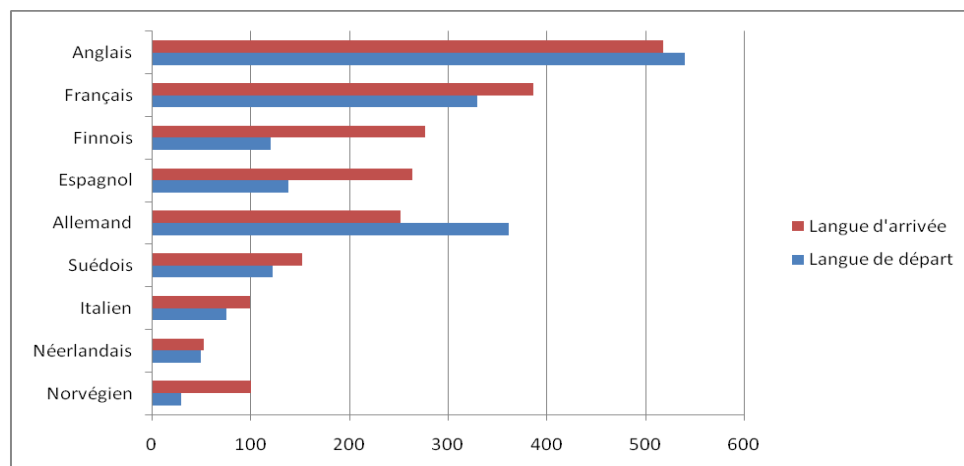
La question de la combinaison linguistique permet de connaître les langues les plus demandées en traduction. C'est une donnée essentielle du marché qui permet d'orienter sa formation et son activité professionnelle.

La question portait sur les deux principales combinaisons linguistiques bien que de nombreux traducteurs en proposent davantage. Pour les besoins de l'enquête, il s'agissait de viser les contrats réalisés en termes de chiffre d'affaire, synonyme d'une activité réelle, et de faire abstraction de ce qui est accessoire.

Fréquence des langues de départ et d'arrivée

Langues A (50 réponses et plus)

Le schéma ci-dessous présente le nombre d'indications de langue de départ et d'arrivée pour la première et deuxième combinaison linguistique.

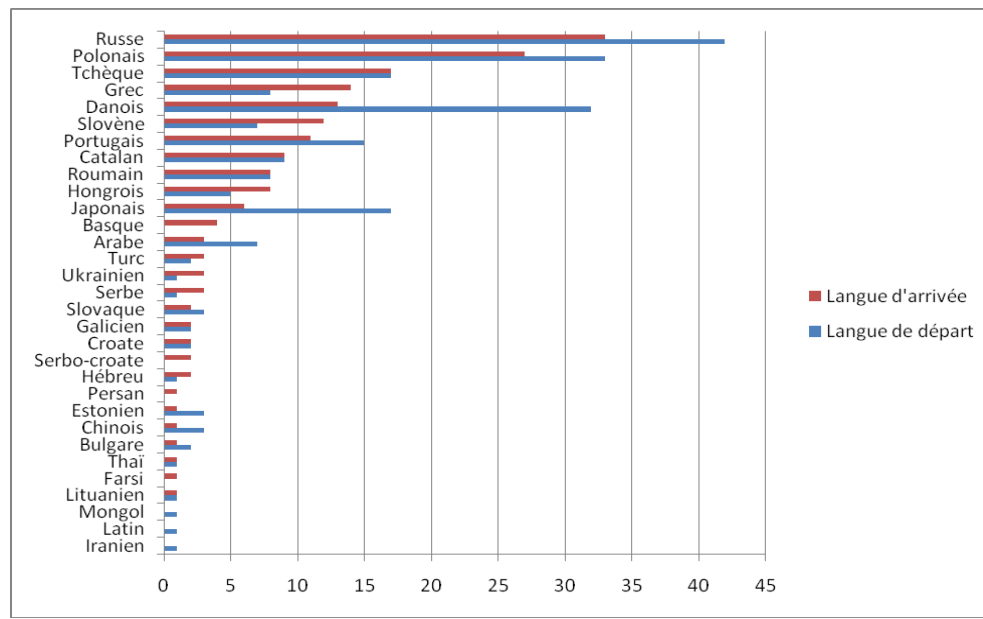


Pour des raisons d'échelle, la présentation en deux schémas était indispensable. Le schéma ci-contre présente le nombre de réponses pour les langues de départ et d'arrivée les plus courantes, dans l'ordre des langues d'arrivée de plus de 50 réponses.

Si le besoin en traduction de et vers l'anglais est quasiment identique, pour d'autres langues, le marché requiert soit plus de traduction vers la langue du pays (finnois et espagnol) ou à partir de celle-ci (l'allemand).

Pour les langues du deuxième tableau qui relate, pour le rappeler, les combinaisons linguistiques en termes de chiffre d'affaire pour les traducteurs installés en Europe, cet écart est beaucoup plus prononcé.

Langues B (moins de 50 réponses)



Les Prix

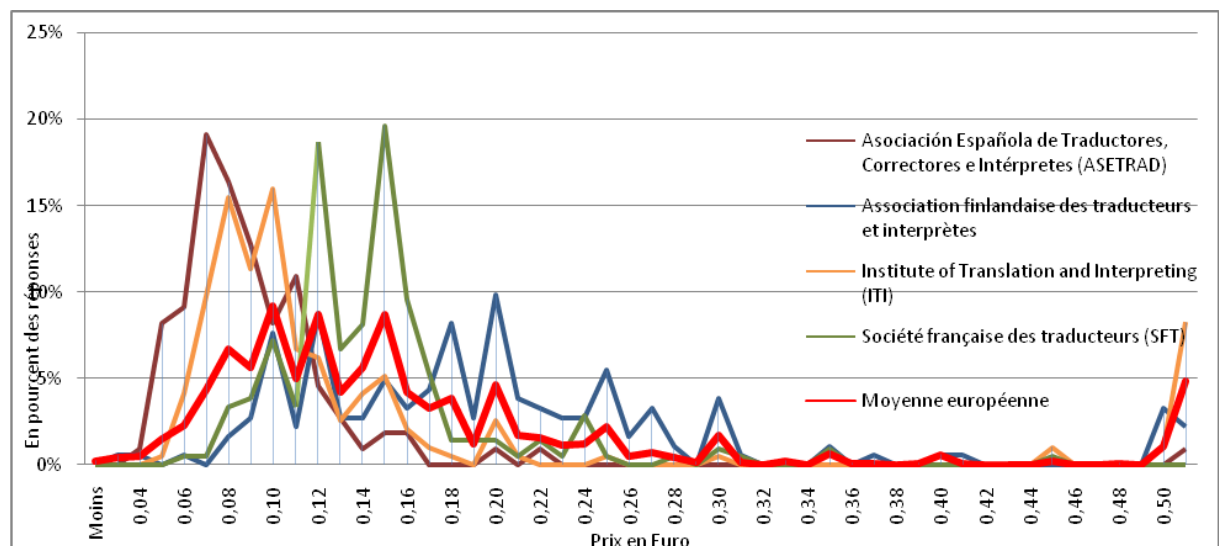
Prix pratiqués en pourcentage des réponses par association

Le diagramme a été établi sur le prix indiqué par chaque répondant pour ses combinaisons linguistiques principale et secondaire. Il ne reflète donc pas un prix pour certaines langues mais pour toutes langues confondues.

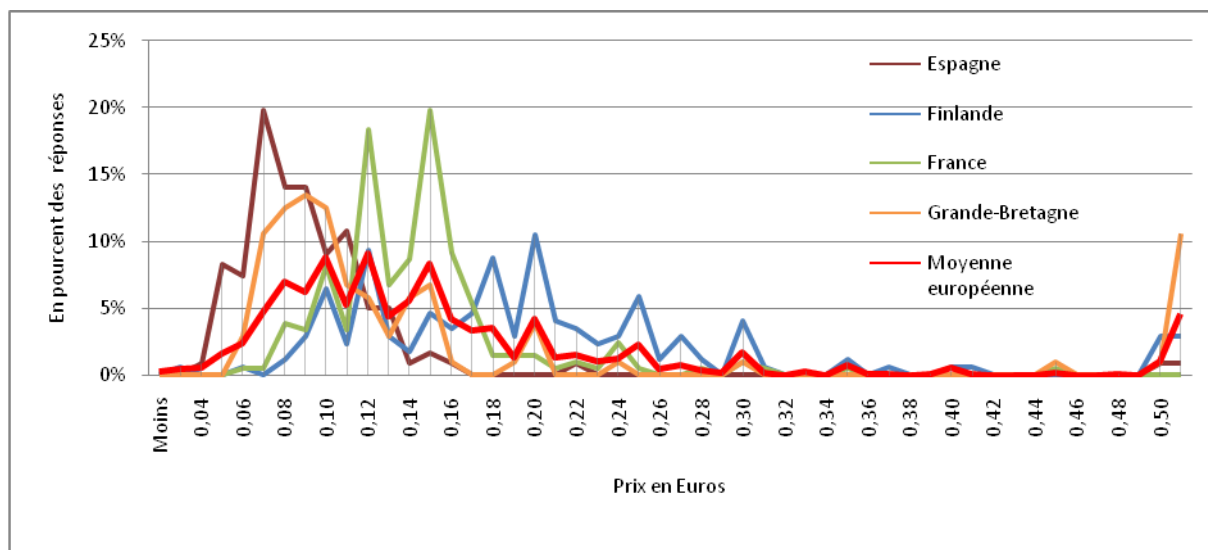
Il présente le nombre de réponses pour chaque prix par rapport au nombre de réponses total d'une association. Dans ce diagramme, seuls les 4 pays et associations dont le nombre de réponses dépasse 100 sont représentés. La courbe dite « moyenne » est le nombre de réponses total pour chaque prix par rapport au nombre de réponses reçues.

On remarque que les prix les plus courants se situent dans la plage entre 0,07 et 0,15 Euros.

Au-delà de 0,15 Euros, les prix diminuent progressivement et augmentent finalement de nouveau à partir de 0,50 Euros.



La situation est similaire pour l'analyse par pays :



En Espagne et en France, la fourchette de prix pratiqués est assez serrée. Si en France, deux prix, 12 et 15 centimes d'euros, sont particulièrement pratiqués (par 18 et 20 % des traducteurs) en Espagne, c'est le prix de 0,07 centimes qui est le plus courant (également 20 % des traducteurs). En Grande Bretagne et surtout en Finlande, la fourchette est beaucoup plus étendue. En Finlande, les prix les plus courants vont de 12 à 20 centimes, mais beaucoup de traducteurs travaillent à 25 et 30 centimes.

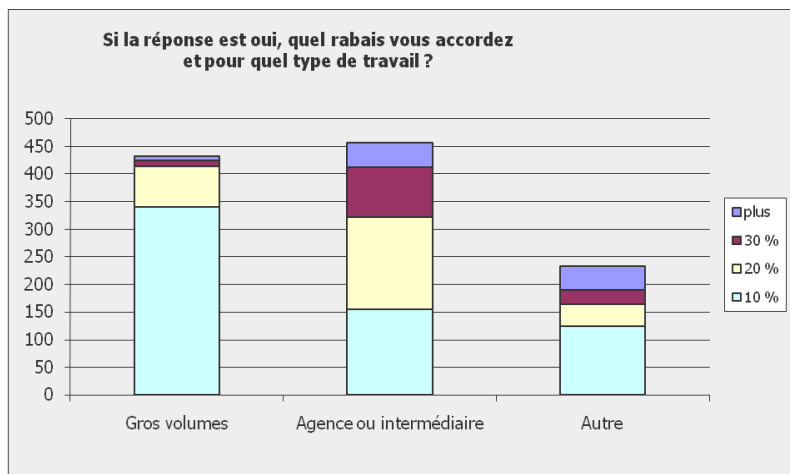
Relativement peu de traducteurs allemands ont répondu à l'enquête en raison d'un problème de conversion des prix. En effet, la langue allemande utilise beaucoup de mots composés. Une facturation par nombre de mots, comme dans d'autres pays, serait donc très pénalisante pour le traducteur allemand. Il est par ailleurs impossible d'indiquer un taux de conversion général du nombre de caractères (ou de lignes) en nombre de mots car cela dépend largement du type de texte. Les textes allemands administratifs et techniques comprennent en général des mots bien plus longs que les textes courants et que les textes publicitaires ou journalistiques, surtout. Le traducteur est le seul à pouvoir connaître son taux de conversion. Pour indiquer le prix par mot, il était indispensable de relever pour quelques-uns de ces textes typiques le nombre de caractères et le nombre de mots pour obtenir son taux de conversion personnel.

Pour quel type de travail accordez-vous des réductions ?

Une bonne attitude commerciale consiste à établir un prix public et à le défendre.

Mais comme tout acteur du marché, les traducteurs aussi doivent négocier et sont amenés à accorder des réductions. Il en est ainsi notamment avec les agences de traduction si celles-ci apportent une plus-value, soit en matière de soutien terminologique, soit en contrôle qualité.

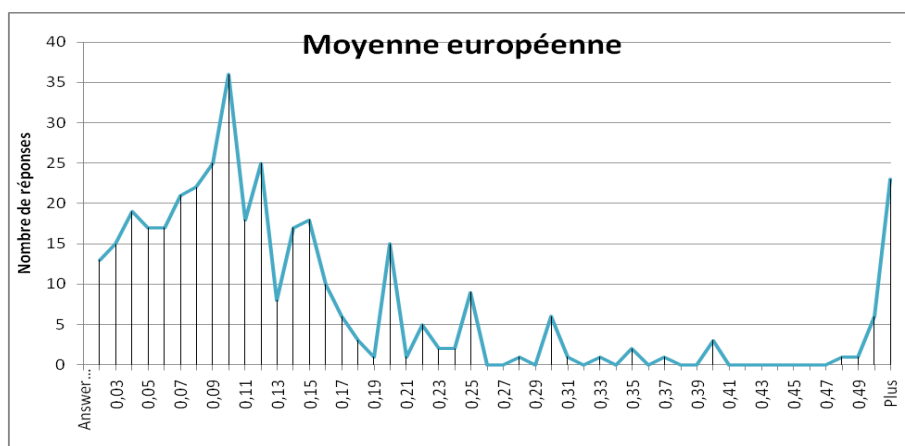
Le schéma ci-dessous montre que la réduction pour gros volumes est peu élevée. Cela n'est guère surprenant si on tient compte de l'effort demandé pour assurer la cohérence terminologique dans un gros document du début à la fin.



En moyenne, 65 % des traducteurs accordent des rabais.

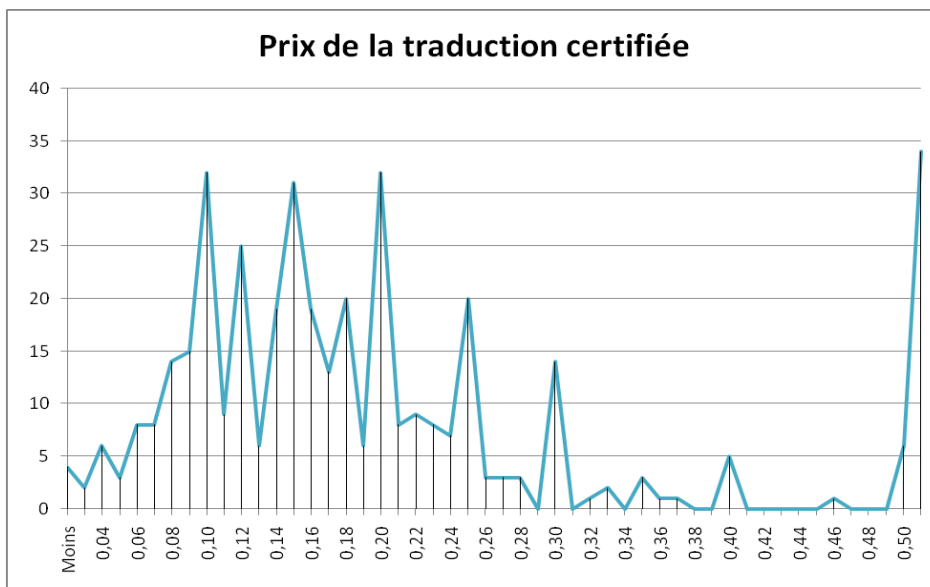
Les réductions pour gros volume de 10 % sont les plus fréquentes, suivies de réductions de 20 % pour les agences et intermédiaires. Mais les réductions de 10 % pour les agences sont presque aussi nombreuses. Beaucoup moins de traducteurs accordent 30 %, et si oui, surtout aux agences (11 % des réponses).

Les prix pratiqués avec les maisons d'édition



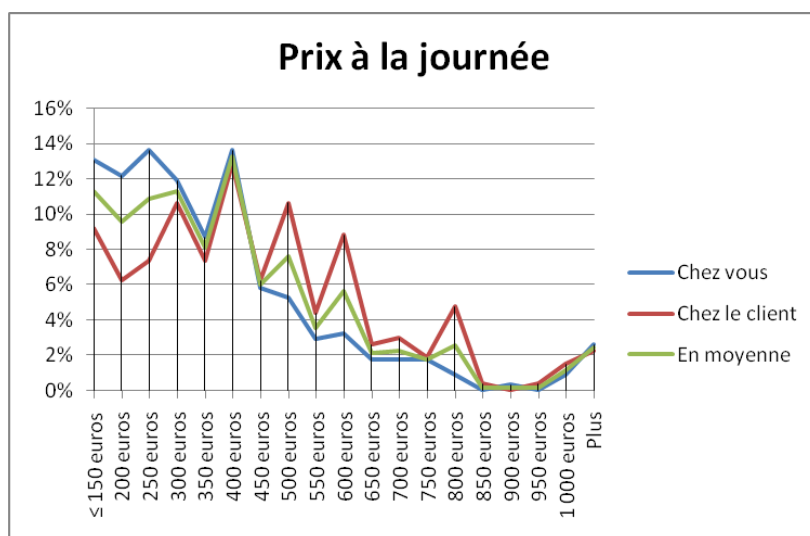
Prix de la traduction certifiée

En nombre de réponses sur un total de 441 traducteurs ayant répondu à la question.



La fourchette est nettement plus large que pour toutes les autres prestations.

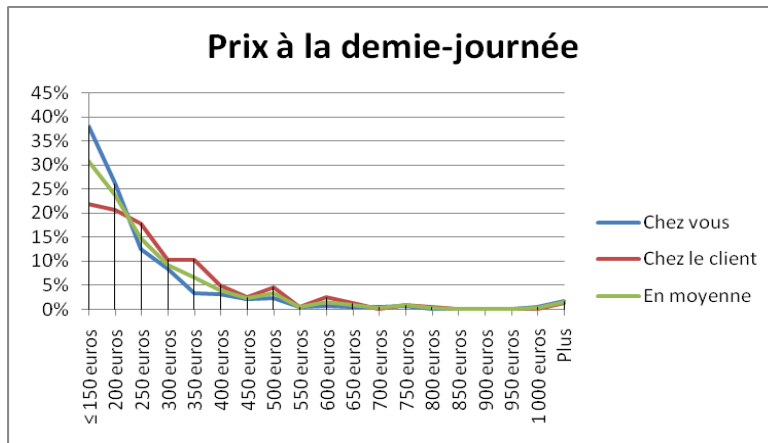
Prix forfaitaires et à l'heure



Nombre de réponses
345 (chez vous) et 273
(chez le client).

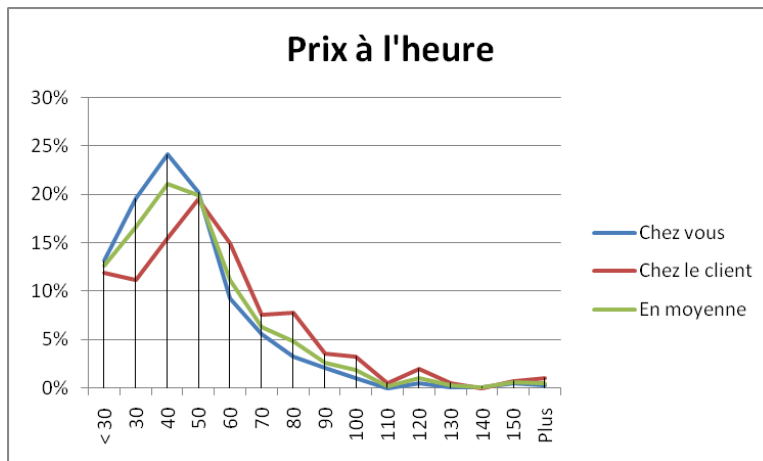
Les montants
« ronds » sont plus
souvent pratiqués que les
montant intermédiaires.
L'écart entre le prix « chez
le client » et « chez vous »
dans la zone inférieure à
450 Euro peut s'expliquer
par le nombre de
commandes à ces
conditions. Si un

traducteur travaille chez le client, il facture en général plus cher qu'à son bureau. En revanche, le travail à la journée, au cabinet, n'est pas courant.

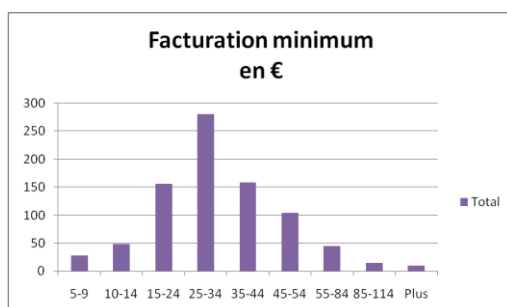


Nombre de réponses :
299 (chez vous) et 241 (chez le client).

Nombre de réponses : 746 (chez vous) et 395 (chez le client).
(Prix indiqués en euro)



Facturation minimum



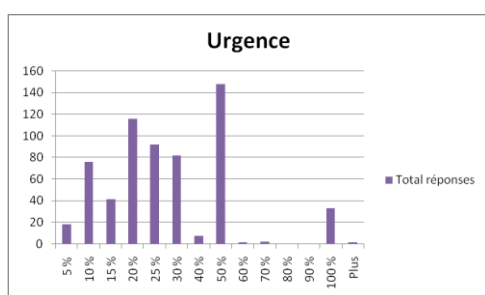
Le résultat des 841 réponses reçues est sans équivoque : la facturation minimum est une coutume dans toute l'Europe. Les montants minimums sont très variables, mais montrent une répartition uniforme avec un pic entre 25 et 34 Euros.

Les majorations de prix

Les raisons des majorations peuvent être des plus diverses. On note toutefois que de nombreux traducteurs appliquent leur taux horaire lorsque le travail présente des difficultés particulières ou est fourni sur un support ou logiciel qui ralentit la traduction.

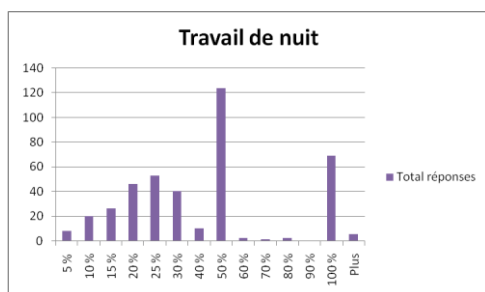
Ainsi, globalement, 4120 réponses ont été reçues des traducteurs pour toutes les difficultés confondues dont 1306, donc presque un tiers, recourent à l'application du taux horaire si de telles difficultés se présentent.

Urgences



668 traducteurs appliquent une majoration pour les cas d'urgence, la plupart à 50 %. Seuls 51 d'entre eux facturent à l'heure les urgences.

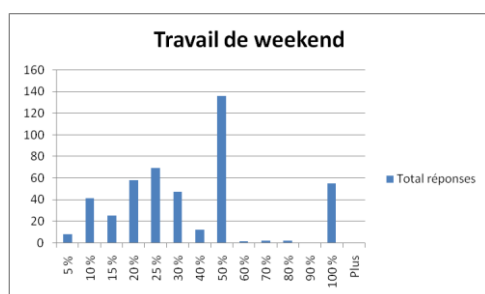
Travail de nuit



438 traducteurs ont indiqué une majoration pour travail de nuit (après fermeture habituelle des bureaux). Il s'agit d'heures supplémentaires sur demande du client, correspondant par exemple, à une commande arrivée le soir et à livrer pour le lendemain matin.

La majoration de 50 % est la plus répandue.

Travail de week-end

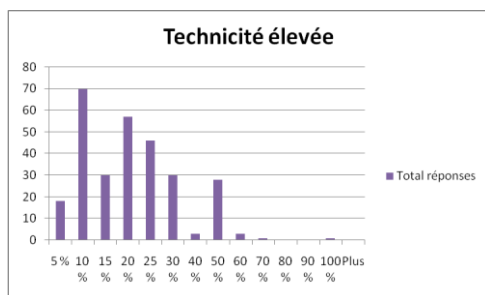


479 traducteurs sur 1710 appliquent une majoration pour travail de week-end. Elle est de 60 % dans la plupart des cas.

À l'exception des quelques traducteurs n'appliquant qu'une majoration de 5 pour cent, le tarif de week-end est supérieur au tarif de nuit, même si les deux graphiques se ressemblent.

41 traducteurs ont indiqué facturer le travail de week-end sur une base horaire.

Technicité élevée



346 traducteurs appliquent une majoration pour technicité élevée.

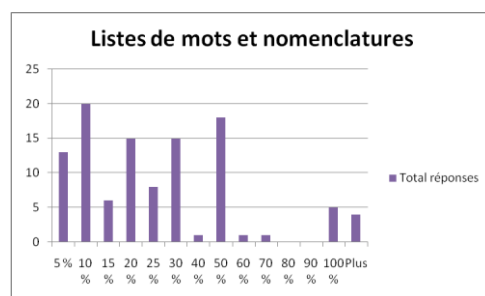
Le problème de la technicité est à double tranchant. Le traducteur spécialisé dans la matière concernée a déjà intégré ses compétences dans son prix et ne facturerait pas un supplément. Cette majoration est donc appliquée par les traducteurs non spécialisés dans un domaine qui doivent faire un effort de recherche d'informations sur le sujet.

Le client peut se trouver dans deux situations :

Il n'a pas encore un traducteur ou cherche à changer, ou il a un traducteur mais non spécialisé en la matière. Dans le premier cas, il pourrait chercher le traducteur spécialisé sur le marché. S'il préfère confier le document à son traducteur habituel mais non spécialisé, cette majoration est quasi un indicateur de fidélité pour ce dernier.

59 traducteurs facturent à l'heure pour ce type de documents.

Listes de mots et nomenclatures



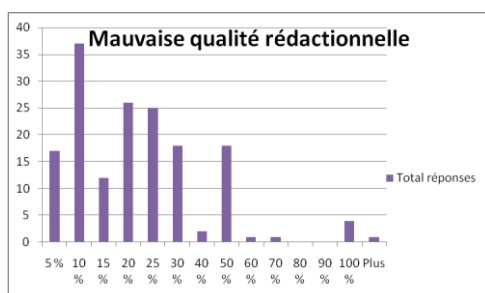
Les listes de mots et nomenclatures, comme tout texte non courant, demandent au traducteur beaucoup plus de temps, de recherches et de communication avec le rédacteur qu'un texte ordinaire.

Sans le soutien du rédacteur, le résultat peut être incohérent et insatisfaisant.

La majoration d'un tarif au volume ou le recours au tarif à l'heure sont donc indispensables pour garantir au traducteur un revenu en adéquation avec le travail fourni.

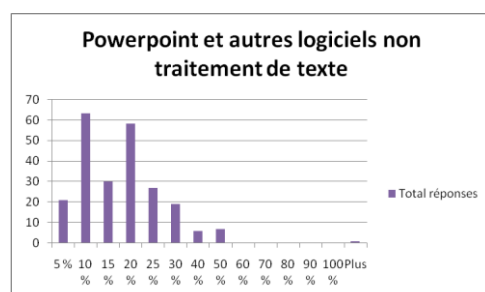
La très grande majorité des traducteurs (256 sur 363) ayant répondu à cette question affirment d'ailleurs appliquer un tarif horaire.

Mauvaise qualité rédactionnelle



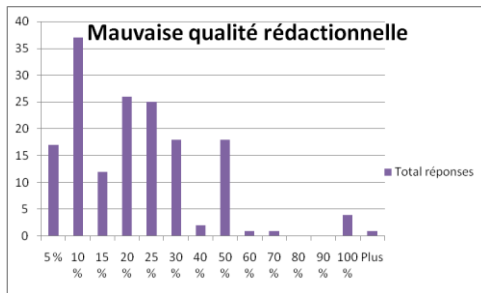
281 traducteurs sur 1710 appliquent une majoration sur les documents sources de mauvaise qualité rédactionnelle et 119 traducteurs ont indiqué travailler à l'heure pour ce type de document.

Présentations Powerpoint, fichiers pdf et autres logiciels non traitement de texte



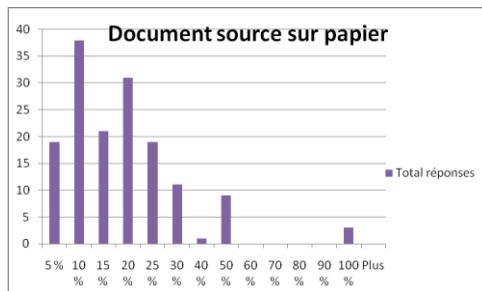
Sur 381 traducteurs qui ont répondu à cette question, 149 traitent ces documents sur une base horaire. Les autres appliquent une majoration du prix au mot.

Mauvaise qualité rédactionnelle



Les réponses concernant le travail sur des logiciels autres que traitement de texte sont d'ailleurs très similaires aux réponses sur la mauvaise qualité rédactionnelle du document source.

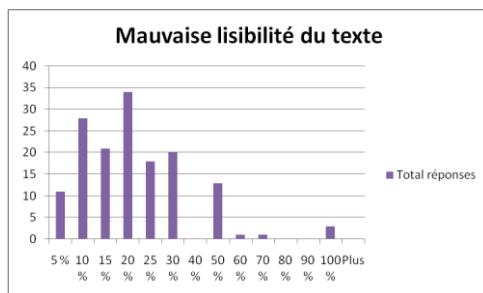
Documents source sur support papier



Sur 226 réponses, 74 traducteurs travaillent sur une base horaire. Les autres appliquent les majorations relevées dans le schéma ci-contre.

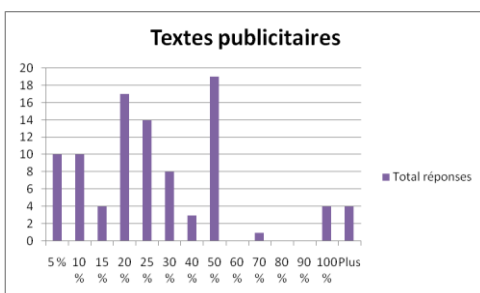
La majoration s'explique par le processus de réalisation des traductions avec des logiciels d'aide à la traduction. Leur utilisation suppose l'existence d'un document traitable et la préparation de documents papier a donc un surcoût.

Texte illisible (qualité d'impression)



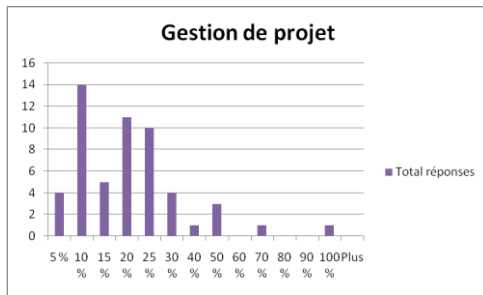
Sur les 249 traducteurs ayant répondu à cette question, 99 appliquent leur tarif horaire. Les autres (148) appliquent les majorations indiquées par le diagramme.

Textes publicitaires



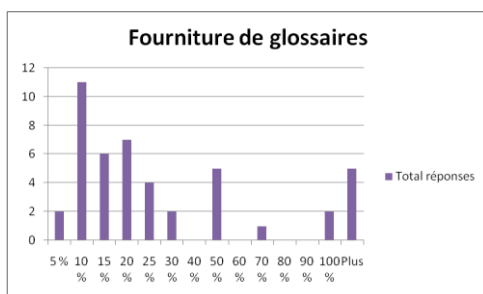
Sur 210 traducteurs ayant répondu à cette question, 114 appliquent leur tarif horaire, les autres (96) procèdent à une majoration.

Gestion de projet



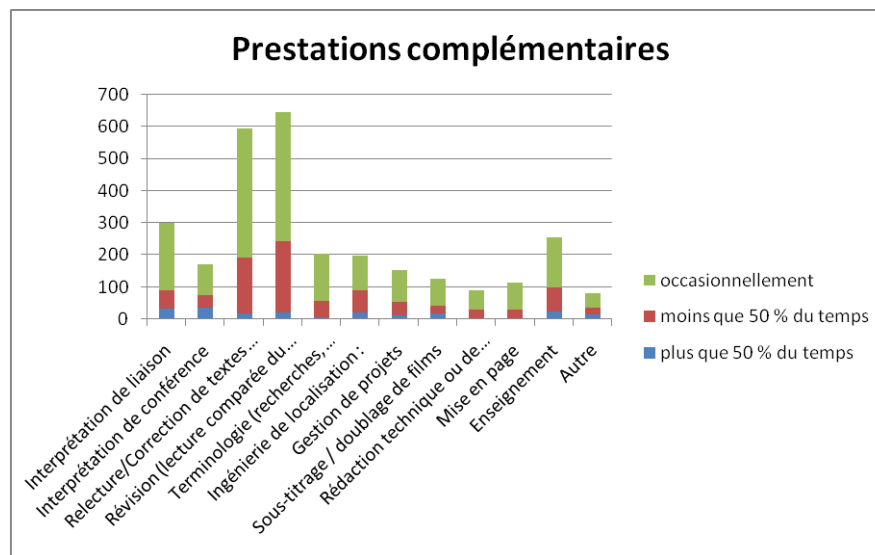
Sur 169 traducteurs ayant répondu à cette question, 115 travaillent sur une base horaire. Seuls 54 traducteurs appliquent une des majorations ci-contre.

Fournitures de glossaires



Sur 193 traducteurs concernés, 148 facturent le temps passé pour la fourniture de glossaires. 45 traducteurs appliquent une majoration.

Prestations complémentaires



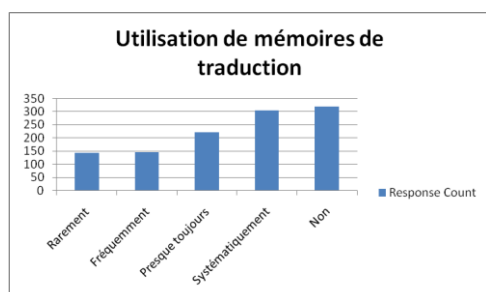
Combien de traducteurs complètent leur activité par d'autres prestations ?

Le nombre total de réponses à ces questions est de 2932, les réponses multiples étaient autorisées.

La révision/relecture, l'interprétation de liaison et l'enseignement sont les activités secondaires les plus fréquentes.

Mémoires de traduction

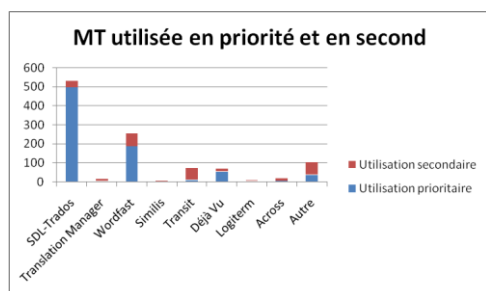
Utilisation générale d'une mémoire de traduction



1135 traducteurs ont répondu dans quelle mesure ils utilisaient une mémoire de traduction.

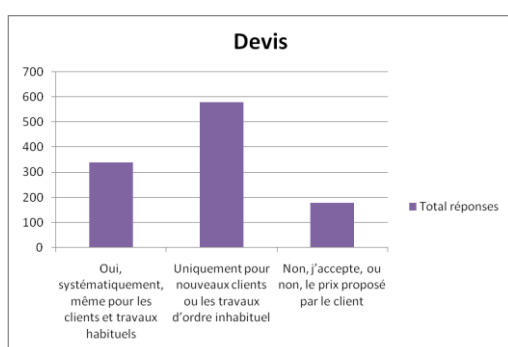
Le groupe des traducteurs utilisant fréquemment, presque toujours et systématiquement une MT représente environ 60 %, celui des traducteurs utilisant rarement ou pas du tout une MT est d'environ 40 %.

Marques de mémoires de traduction utilisées



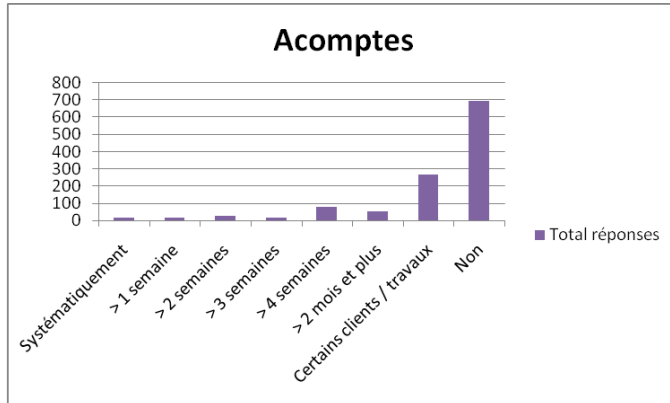
805 traducteurs ont indiqué le logiciel qu'ils utilisent en priorité et 267 un deuxième. 123 traducteurs utilisent un logiciel qui ne figure pas dans la liste proposée.

Établissement de devis



Le devis est devenu habituel. Sur un total de 1099 réponses à cette question, plus de la moitié des répondants établissent un devis pour des nouveaux clients ou des travaux inhabituels et 30 % de façon systématique. Le nombre de traducteurs n'établissant pas de devis ne dépasse pas 16 %.

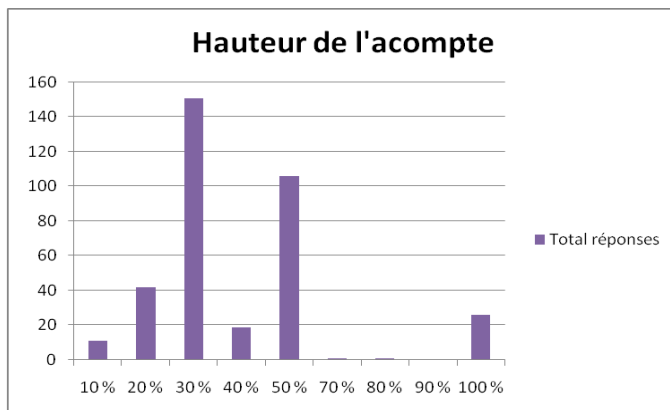
Acomptes



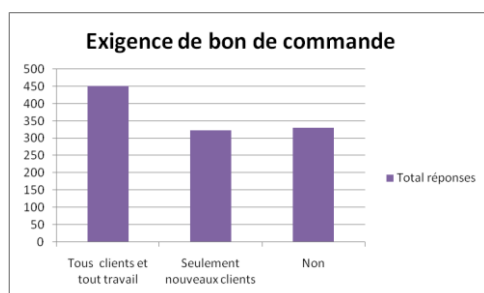
1157 traducteurs ont répondu à la question « Avez-vous l'habitude de demander un acompte » en précisant le type de projet (longue durée, pour certains clients ou travaux).

Il en ressort que 60 % des traducteurs ne demandent pas d'acompte. Pour les autres (40%), l'acompte est demandé si la durée d'un projet excède 4 semaines ou pour certains clients ou travaux.

Le cas échéant, le montant de l'acompte (357 réponses) représente généralement 30 ou 50 %.



Le bon de commande

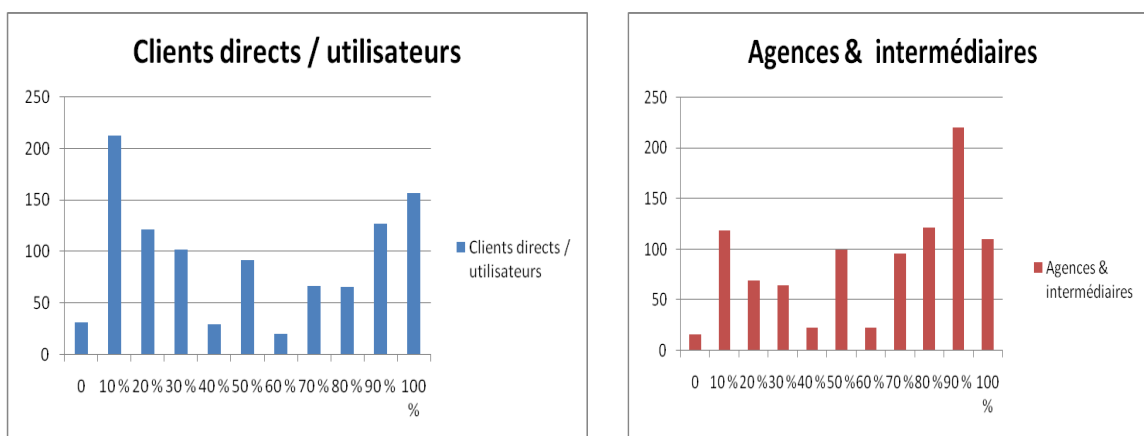


1105 réponses reçues.

Si pour la plupart des traducteurs le bon de commande pour tout travail est entré dans les habitudes, ils sont toujours 30 % à ne pas être si rigoureux. Il est pourtant fortement recommandé pour tout travail afin d'éviter les malentendus, souvent sources de litiges.

Type de clientèle

Il s'agissait de distinguer entre les clients directs, particuliers ou sociétés demandant la traduction pour leurs propres besoins et les intermédiaires qui la revendent tels que les agences.



1992 réponses ont été obtenues au total. Les diagrammes montrent le nombre de traducteurs pour chaque pourcentage indiqué. Le maximum de réponses pour les clients directs se situe à dix pour cent à 90 % pour les intermédiaires. On peut remarquer une diminution vers le milieu (peu de traducteurs ont autant de clients directs que de clients agences), pour augmenter de nouveau à la fin (clientèle composée de 90 % à 100 % de clients directs).

Satisfaction par rapport au chiffre d'affaire.

En moyenne, en Europe, 52 % des traducteurs sont satisfaits de leur chiffre d'affaire. La variation est de quelques pour cent seulement.

Contacts clients par les associations professionnelles



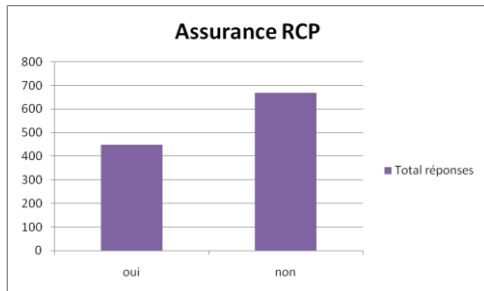
1119 traducteurs ont répondu à la Question « En 2008, avez-vous obtenu des contacts professionnels par les moyens d'information de votre association professionnelle (par ex. annuaire en ligne, réunions, manifestations, etc.) ? ».

En moyenne européenne, 57 % des traducteurs ont obtenu des contacts clients par leurs associations.

L'efficacité de l'adhésion à une association de traducteurs pour obtenir des contacts professionnels ressort clairement mais varie selon les langues du questionnaire. Les francophones et anglophones donnent des résultats plus positifs (56 % et 65 %) que les hispanophones et

germanophones avec seulement 39 % des répondants ayant obtenu des contacts par leur association.

Assurance Responsabilité civile professionnelle



Sur un total de 1120 réponses, 420 traducteurs avaient souscrit une assurance de responsabilité civile professionnelle.