

FICHE PARCOURS entreprise

1 – L'entreprise

Depuis plus de 18 ans, ALTICA Traductions accompagne les entreprises de Rhône-Alpes dans leur développement international grâce à :

- des experts linguistiques et techniques **de proximité**
- des propositions de services établies **sur mesure** et conformes aux exigences de la norme **ISO 17100**
- une **démarche RSE éthique** assumée, notamment avec la signature de la Charte Global Compact de l'ONU en janvier 2016.



2° Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

La dirigeante fait un double constat sur l'évolution du marché. D'une part des prix qui diminuent, du fait de la structure du marché ainsi que de l'explosion du nombre d'acteurs sur le marché et d'autre part une baisse drastique du niveau de qualité global. L'apparition des moteurs de traduction automatique, dont certains accessibles gratuitement sur internet, a fortement accentué ces deux tendances.

Les projets de traduction font généralement intervenir différents acteurs du secteur en cascade. Une grande agence est en relation directe avec le donneur d'ordre, elle fait sous-traiter en grande partie à une autre agence (grande ou petite) qui sous-traitte elle-même tout ou partie du projet à d'autres agences ou indépendants en fonction des spécificités des projets (langues source et cible, domaine...). Cette chaîne comporte fréquemment 4 à 5 maillons, ce qui réduit d'une part les marges de manœuvre des intervenants et la qualité du fait d'un manque de vision globale du projet.

La dirigeante a donc la volonté de développer un nouveau modèle en trouvant un moyen de simplifier les chaînes et d'augmenter la qualité globale du marché.

3 – Quelle solution innovante allez-vous proposer ?

La réflexion sur l'économie de fonctionnalité a permis de prendre du recul et d'imaginer une offre complètement intégrée pour les clients ayant des besoins de traduction. Cette offre se matérialise par une solution internet (plateforme) qui va orienter le client sur le bon processus de traduction à suivre selon ses projets et usages. La plateforme permettra ensuite de proposer une équipe de traduction compétente et connaissant les outils et méthodes, permettant d'optimiser les coûts de traduction pour les clients.

La plateforme mettra également à disposition des traducteurs les outils professionnels et proposera des formations pour faire monter continuellement le niveau de compétences du secteur ainsi que d'autres bouquets de service.

4 – Quels sont les bénéfices pour vos clients

Cette nouvelle offre permettra de faire baisser les budgets globaux de traduction des clients à qualité équivalente, mais aussi d'avoir une augmentation de la qualité de traduction en fonction des usages stratégiques des clients.

5 – Quel est l'impact sur votre entreprise et vos équipes ?

Il y a un fort enjeu à créer une plateforme web qui possède :

- d'une part un outil d'analyse de besoin et d'identification d'un processus de traduction (traduction humaine, machine ou mixte) en fonction des usages décrits par le client.
- d'autre part le référencement de traducteurs, la mise à disposition d'outils de traduction professionnels, la gestion et la mutualisation possible de bases mémoires et enfin la possibilité de faire de la gestion de projets.



C'est donc un changement radical dans le mode d'organisation de l'entreprise, et même du secteur.

6 – En quoi, est-ce que cela déplace les facteurs clef de performance ?

La capacité à monter rapidement une base importante de traducteurs utilisant la plateforme sera un facteur clé de succès fort. En effet, afin d'avoir une plateforme attractive, il faudra pouvoir proposer des couples de langues variés, assurer la disponibilité des traducteurs pour répondre aux urgences clients.

Le référencement sur internet est également un point essentiel pour une bonne visibilité.

7 – Quel a été l'apport de l'accompagnement reçu dans cette action ?

A la fin de l'accompagnement, la décision de poursuivre le projet a été prise par la dirigeante.

D'après son retour, la démarche NOVUS a été utile pour formaliser ses idées, identifier les segments de valeurs de son secteur en fonction des usages, et donc de concevoir un positionnement innovant et précurseur.

8– Quels sont les nouveaux besoins de votre entreprise pour votre transition vers cette offre d'économie de fonctionnalité ?

L'entreprise a bénéficié d'une subvention de la BPI pour l'AFI (aide à la faisabilité de l'innovation), d'une subvention de la Région Rhône-Alpes pour le développement de la partie ERP de cet outil, ainsi que d'un prêt d'honneur de 70k€ du Réseau Entreprendre Isère dont la dirigeante est lauréate (promotion 2017). Le développement informatique a été lancé en mars 2018 et la plateforme devrait voir le jour d'ici fin 2018.