

## ***Réussir son installation et se constituer une clientèle Pour les professionnel·les de la Traduction et de l'Interprétation***

**Thème : Gestion d'entreprise**

**Organisateur : SFT Services**

**Responsable pédagogique, administrative et Référente handicap :** Lorena Sorel

**Courriel du responsable :** [formation@sft-services.fr](mailto:formation@sft-services.fr) – [referenthandicap@sft-services.fr](mailto:referenthandicap@sft-services.fr)

**Tél. du responsable :** +33 02 43 42 79 86

**Organisme de formation :** déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 75 47042 75 auprès du Préfet de région d'Île-de-France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

**Date :** samedi 11 décembre 2021 - **Horaires :** de 9h30 à 17h30

**Durée :** 01 jour, soit 07 heures

**Lieu** [Université de Bourgogne](#), Bâtiment Droit-Lettres - Esplanade Érasme, 21000 Dijon

### **Quels sont les objectifs de la formation ?**

Encourager les personnes motivées, permettre à celles qui hésitent de voir si elles sont faites pour ce métier.

Aider les traducteurs installés à trouver de nouveaux repères et à se positionner sur le marché. Fournir des informations nécessaires et utiles à tous.

### **À qui s'adresse cette formation ?**

Traducteurs débutants, étudiants, enseignants et autres personnes intéressées par le métier de traducteur. Traducteurs en exercice cherchant à se repositionner ou à dynamiser leur activité.

### **Prérequis et niveau des connaissances requis :**

Avoir un projet d'établissement ou être en activité comme traducteur ou interprète indépendant. Maîtrise de la langue maternelle et de la langue cible.

### **Moyens d'encadrement :**

Le responsable pédagogique se charge de la coordination entre les stagiaires et les formatrices.

Les formatrices se chargent de l'accueil des stagiaires et s'assurent de l'émargement et distribution des supports de cours et documents à remettre au stagiaire.

**Sanction de la formation :** à l'issue de la formation, une attestation de présence et un certificat de formation sont remis à chaque participant.

Un questionnaire d'évaluation, donné à la fin de la formation, permet de mesurer la satisfaction des stagiaires.



### **Méthodes et moyens pédagogiques mis en œuvre:**

Des supports de cours de chacune des sessions, sous forme de power point, sont envoyés à chaque participant à l'issue de la formation.

Salle de cours avec paperboard et vidéoprojecteur.

*2 traductrices expérimentées intervenant sous forme de conférence (powerpoint + Q&R)*

### **Méthodes et moyens d'évaluation des connaissances :**

Activation des connaissances par des exercices participatifs.

Présentation des textes produits à l'ensemble des stagiaires et aux formatrices, avec discussion et évaluation.

Deux questionnaires d'évaluation :

- un questionnaire en ligne à remplir quelques semaines avant le début de la formation afin de déterminer le niveau des participants et
- un deuxième questionnaire en ligne soumis aux stagiaires après la formation pour mesurer les connaissances acquises.

### **Formatrices :**

#### **Nathalie Renevier**

Traductrice-terminologue libérale depuis 1997, Nathalie Renevier est spécialisée dans la traduction de documents médicaux et juridiques. Elle a notamment traduit différents ouvrages dans le domaine santé/médecine, pour les éditions De Boeck, Larousse ou encore Robert Laffont ou Désiris. Membre de la Société française des traducteurs et de la Société française de terminologie depuis plus de 10 ans, elle participe aux travaux de la Commission spécialisée de terminologie et de néologie dans le domaine de la santé et du social depuis environ 4 ans. Elle anime un blog de ressources pour les traducteurs et les terminologues (<http://www.ressources-alp-traduction.com/>).

#### **Chris Durban**

Établie à Paris, Chris Durban est spécialisée dans la traduction rédactionnelle en anglais pour le compte de clients exigeants, essentiellement du secteur privé : les actionnaires, les clients et les partenaires d'un éventail d'entreprises et d'institutions françaises. Elle anime régulièrement des conférences et ateliers sur la traduction spécialisée, et a rédigé de nombreux articles soulignant les avantages pour les traducteurs et les clients d'une approche linguistique proactive. Consultez à ce sujet : <http://bit.ly/13mGfGh> et <http://bit.ly/Z0ZD5Y>.

Tous les deux ans, elle coorganise l'Université d'été de la traduction financière pour la Société française des traducteurs (SFT), qui réunit pendant trois jours des traducteurs financiers.

Chris est aussi l'auteure de *Translation, Getting it Right*, un guide de 30 pages à l'intention des acheteurs de services de traduction publié par l'ATA et traduit en quatorze langues dont le français (*Traduction : faire les bons choix*), ainsi que *Interpreting, Getting it Right*. Elle est co-auteur de *Translation — Buying a non-commodity*, disponible en anglais et en français (*Traduction : les mots au kilo ?*). Chris est membre de l'ATA et de la SFT et « fellow » de l'ITI (Royaume-Uni). Anciennement présidente de la SFT, elle a reçu de l'ATA la médaille Alexander-Gode en 2001.



## **Programme**

### **MATIN**

#### Réussir son implantation en France

##### **Objectifs :**

- Vous aider à prendre une décision
- Vous aider à évaluer vos objectifs
- Vous aider à gérer le quotidien

##### **1. Aspects administratifs :**

- Les différents statuts juridiques (*Salariat ou indépendance; Portage et CAE ; Couveuses et pépinières d'entreprise ; SARL et EURL ; EURL ; Profession libérale*)
- Les régimes fiscaux (*Micro-social ; Spécial BNC ; Régime réel normal ou simplifié*)
- Le travail au noir

##### **2. La gestion au quotidien :**

- Devis
  - Bon de commande
  - Facturation
  - Quelques principes de droit
  - Conditions d'achat des clients
  - Conditions générales de prestation de service
  - RCP
- Q&R

### **APRES-MIDI**

#### Se constituer une clientèle

##### **Objectifs :**

- Vous aider à analyser « le marché » mais surtout ses différents segments
- Vous aider à identifier des clients potentiels
- Vous aider à construire un réseau pour vous constituer une clientèle intéressante

##### **Introduction**

1. Notre perception du marché (vs celle des clients) ; les bonnes questions à poser
  2. Identifier ses points forts/faibles
  3. Qui sont vos clients potentiels? Où sont-ils ?
  4. Pourquoi se spécialiser ? (et : quelle spécialisation ?)
  5. Comment proposer ses services ?
  6. La panoplie du traducteur (l'essentiel et le reste)
  7. Tarifs : ne vous trompez pas
  8. Comment se rendre indispensable
- Q&R

