



Ma TPE franchit les frontières :  
comment communiquer à l'écrit  
avec nos voisins

(en français et dans les autres langues)

Christine LECLUSE VOIRIN

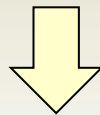
Tout pour ma com'

Chavigny, le 29 octobre 2015



# Etat des lieux

- Erreurs d'orthographe, de grammaire et de syntaxe sont de plus en plus courantes,
- Même les grands quotidiens réputés pour la qualité de leurs écrits n'en sont plus exemptés,
- **UNE SEULE COQUILLE** peut diviser par deux le chiffre des ventes sur un site de e-commerce.



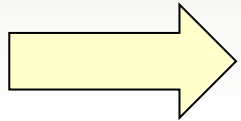
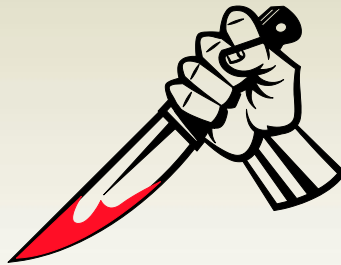
Une **FÔTE D'ORTAUGRAFE** ou de **TRADUXION** peut vous coûter de l'argent !



Le diable se niche souvent dans les détails

**On mange, les enfants !**

**On mange les enfants !**



Une virgule vous manque et c'est la mort assurée !



# Question de confiance

Peut-on raisonnablement faire confiance à une entreprise dont les écrits présentent des erreurs ?

Si l'entreprise n'accorde pas d'importance à sa communication écrite, qu'en est-il de ses produits ?

Et le SAV, comment sera-t-il géré ?

Les erreurs écrites peuvent être désastreuses pour l'image de marque.

# Les conséquences

- Le client n'a pas confiance, il passe son chemin,
- Une simple erreur peut prêter à sourire, MAIS...
- Si des erreurs conduisent à des non-sens ou des contresens...
  - Le client achète, mais ne comprend pas le message
  - Le client se trompe dans l'utilisation du produit
  - Le client se blesse en utilisant le produit !



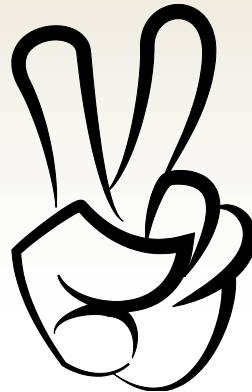
Source: Bescherelle ta mère



# Avantages d'écrits sans fautes

- Le client a confiance, rien n'est négligé,
- Le message est clair et compris,
- Le client ne peut attaquer le vendeur sur un point de détail.

Permet de se démarquer de la concurrence



# Comment faire ?



Sinon, faire appel à un professionnel

# J'exporte : pourquoi traduire ?

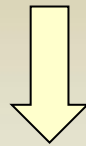
- Vos prospects étrangers ne parlent pas forcément français (ni anglais),
- Pour vous faire comprendre
- Pour donner confiance à vos prospects,
- Pour vous aider à assurer le service après-vente.



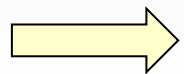


# Comment traduire ?

- Vous-même
- Une connaissance
- La traduction automatique



Risqué si vous ne maîtrisez pas la langue cible



Faire appel à un traducteur professionnel



# La traduction

- Ce qu'une traduction n'est pas:
  - Une juxtaposition de mots,
  - Un travail à la portée du premier bilingue venu,
  - Quelque chose que les lecteurs arriveront bien à comprendre.
- Ce qu'est une traduction:
  - Un texte dont la qualité est en rapport avec le texte source,
  - Un texte qui transmet le sens et l'idée plutôt qu'une soupe de mots,
  - Un texte sans fautes (orthographe, grammaire, syntaxe),
  - Un texte adapté à la cible (localisation).

La traduction demande du travail,  
donc a un certain coût.



# Le traducteur professionnel

- Le métier de traducteur n'est pas protégé,
- Le traducteur pro :
  - est déclaré,
  - se forme tout au long de sa carrière,
  - est spécialisé,
  - respecte une certaine déontologie,
  - vous conseillera,
  - se tournera (vous enverra) vers des confrères pour les langues qu'il ne maîtrise pas.
- Dans le cas de documentation marketing, un natif de la langue cible est plus que préférable.



# Faire traduire sa com' par un pro

Le traducteur est un professionnel dont le style, l'orthographe, la grammaire et la syntaxe sont irréprochables.

Le traducteur pro saura trouver le mot juste pour optimiser votre communication.

Le traducteur est  
un passeur de sens

