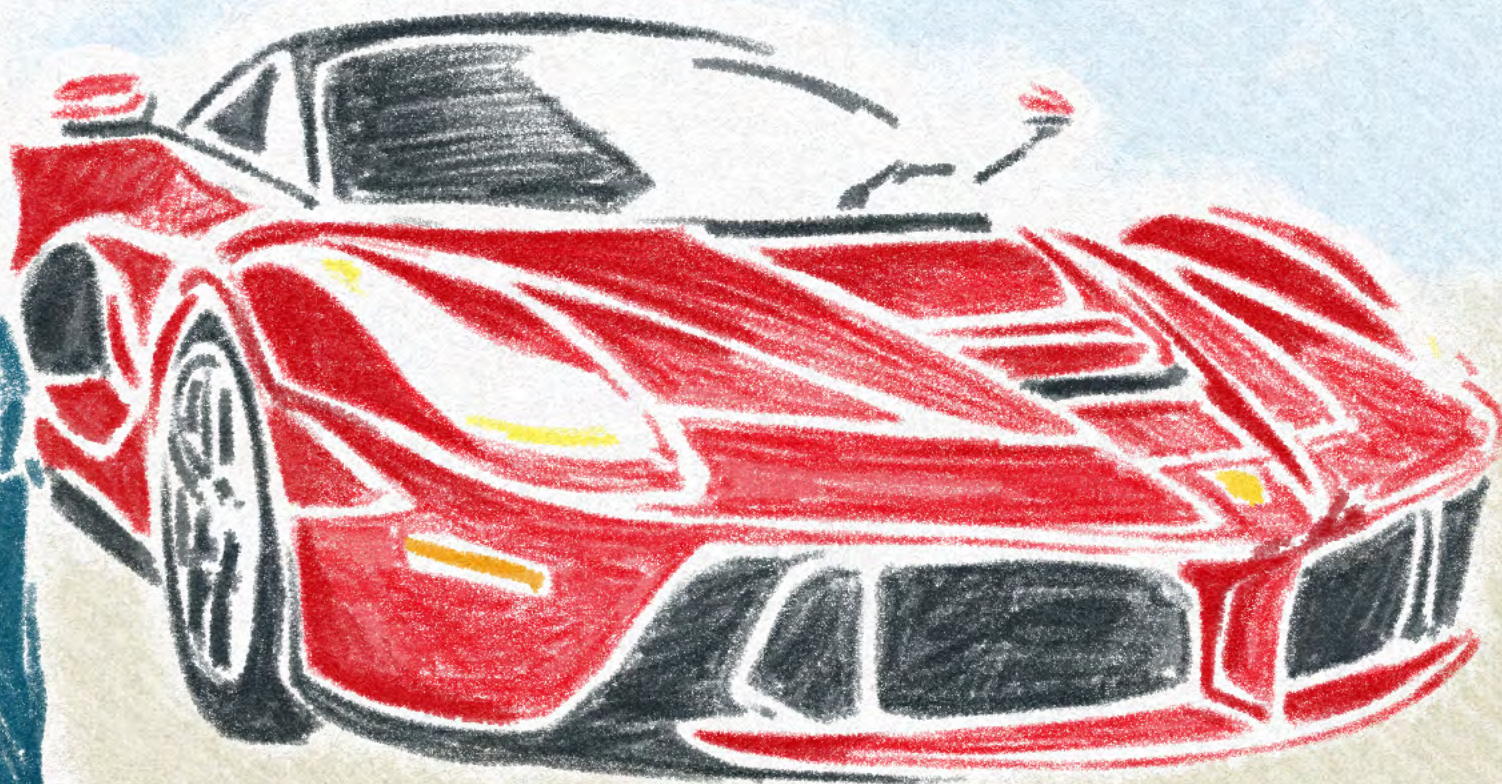


Episode 10 :

Le Juste Prix

Vous économisez pour acheter une voiture de collection. Enfin ! Mais un jour, vous entendez un bruit. La voiture s'arrête net. Qui appelez-vous ? Un garagiste du coin pour une réparation « pas cher et vite fait » ? J'en doute. C'est la même chose avec votre marque. Vous avez investi dans sa réputation. Le soin apporté à la traduction déterminera sa valeur à l'international. Cet investissement a un coût. Mais comment évaluer exactement ce coût ?




Notre catalogue produit a
10 000 mots, dont 3000
répétitions. On veut le
traduire en espagnol et
en anglais. Par contre, c'est
super urgent. Il y aura 10 %
de coûts supplémentaires.
La traduction descriptive, c'est
0,12 euro par mot.
Quel serait le coût alors ?




Nan mais attend moi je veux
pas me taper de la traduction.
Je veux gagner de la thune.





Voilà ! Ça fait 1680€ !
Vous avez pareil ?

J'avais 1650€.



La facturation au mot est une pratique courante. Mais pas si vite ! Il y a d'autres critères importants.

D'abord, le volume de répétitions.
La pratique du secteur de la traduction
est de ne pas facturer les parties
récurrentes. Le coût peut donc varier
selon le % de ces répétitions.



Le délai : un traducteur a
une moyenne de 2500 à
3000 mots par jour. Au
dessus il peut y avoir des
coûts supplémentaires.

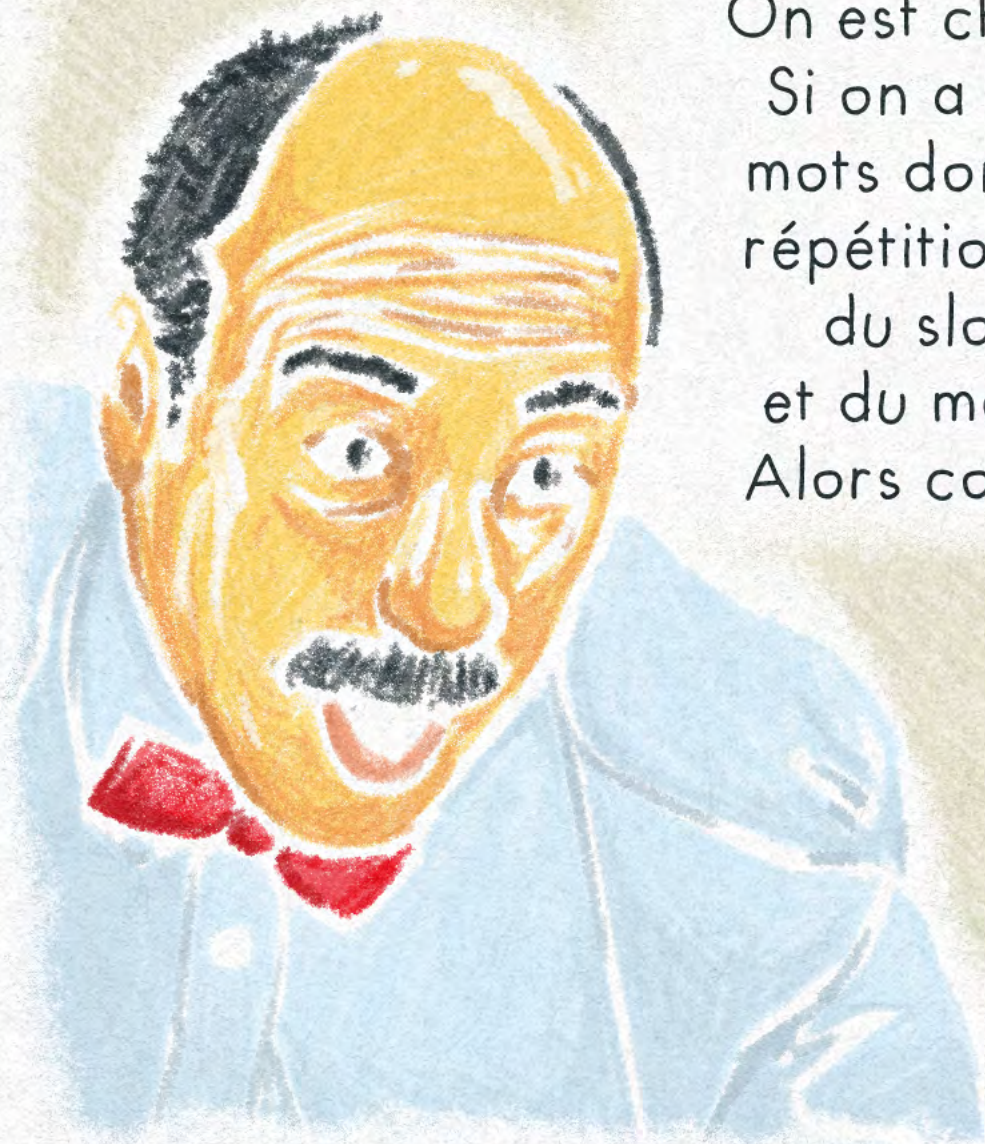


Ensuite, il y a 4
groupes de langues
et le service demandé
(traduction ultra
technique,
transcréation
ou traduction basique
de description).

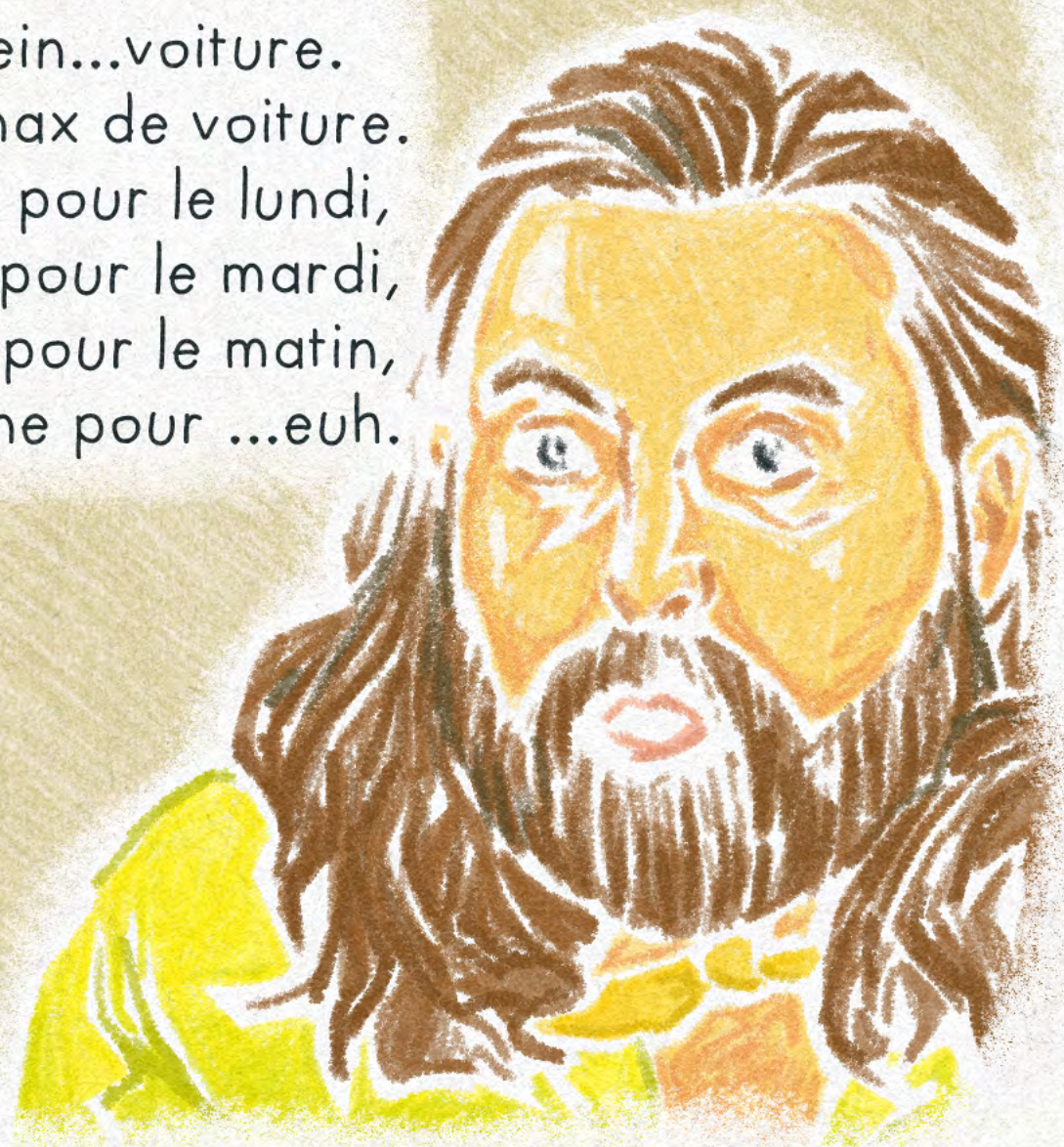
Ou encore le format : certains
formats requièrent des services
d'ingénierie et de filtre ou de
DTP Desktop publishing.



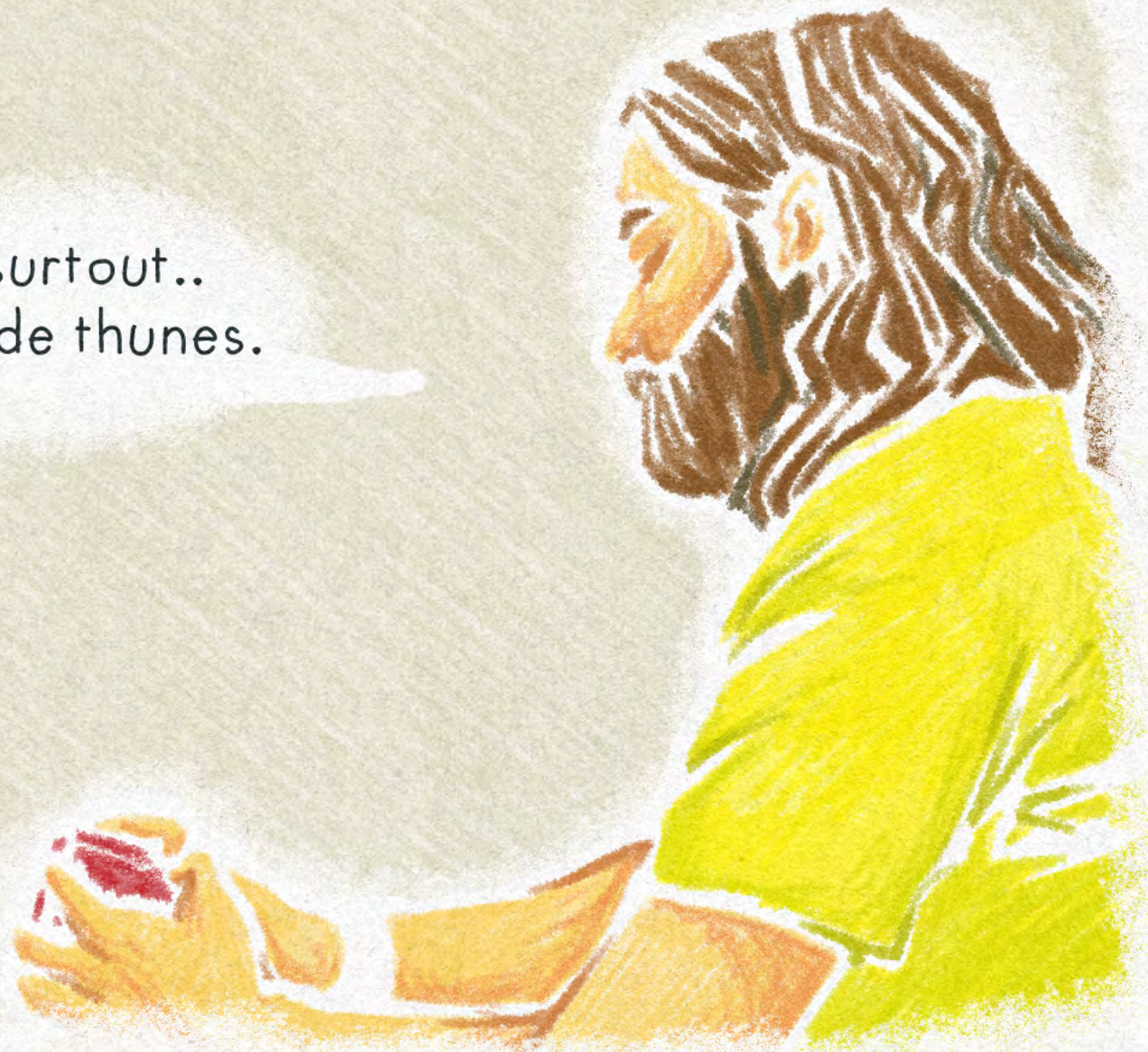
Attendez, attendez.
On est chaud, là.
Si on a 20 000
mots dont 4000
répétitions avec
du slovène
et du mongole.
Alors combien ?



Plein de voiture...
plein...voiture.
Un max de voiture.
Une pour le lundi,
une pour le mardi,
une pour le matin,
et une pour ...euh.



Et surtout..
plein de thunes.



Vous devez prendre en compte
tous ces aspects pour évaluer
et pour maîtriser vos coûts.
Plus de détails dans
le prochain épisode !

