



Ingrid Le Boulaire <ingrid@ingreenize.fr>

Ta solution clé en main pour garder ton client même s'il passe à l'IA

Ingrid <ingrid@pulpetonbizz.com>
À : Ingrid <ingrid@pulpetonbizz.com>

5 mai 2025 à 09:02

Hello Ingrid !

Bienvenue dans la toute première édition de Tradinergie, la newsletter mensuelle des traducteurs qui veulent vendre ! Cette newsletter, on va la construire ensemble : si tu prends la peine de me lire et si je prends le temps de l'écrire, c'est pour t'apporter des vraies solutions concrètes, pas du blabla. On embarque ensemble pour un voyage vers la réussite ! ✈️



Bon, maintenant, il faut que je te raconte mon dernier coup de chaud avec une cliente.

Elle est directrice d'un centre de recherche appliquée dans la cristallographie en Suisse. Le mois dernier, elle m'a écrit : « On va tester l'IA avec ton brief de recommandations sur la page de capture de l'événement Trucquitue. »

Tu vois d'ici la petite sueur froide, non ? 😬 Et les visions d'horreur : mon super glossaire, mon workflow en béton et surtout ma connaissance pointue de son marché, tout ça balayé en quelques mots par une machine gratuite. Mais c'est vite passé, parce que je connais ma valeur. Et ça n'a pas raté : elle est revenue la semaine dernière, plutôt en colère.

« Je ne comprends pas, le taux de rebond a explosé le mois dernier sur notre page de capture pour l'événement Trucquitue. Pourtant, on a bien appliqué toutes tes recommandations ! »

Eh oui. C'est le risque quand on confie tout à un bot qui n'est pas intime avec une audience. Même en le guidant dans ses choix, ça reste un bot. La page de capture de cette cliente respectait absolument tous les codes marketing. Sauf que dans l'univers de la cristallographie métallurgique, il faut accrocher les émotions d'experts métier ultra-

spécialisés, qui ne se laissent pas convaincre par un joli slogan. Ils ont besoin qu'on emballe des chiffres et des graphiques dans des résultats quantifiables et de sentir déjà le doux fumet de la réussite rien qu'en voyant les visuels des analyses qu'ils pourront faire avec ces nouvelles machines. Et si tu n'es pas vraiment intime avec cet univers, tu peux toujours t'accrocher pour arriver à créer ces émotions-là !

Tout ça pour te montrer que l'IA n'est pas vraiment une concurrente.

Enfin, à condition que ta vraie valeur ajoutée ne soit PAS juste de transcrire des mots. Parce que pour ça, bien sûr, elle se débrouille de mieux en mieux. Au plus tard en 2030, elle sera capable de rédiger aussi bien que toi (voire mieux) et d'infuser de l'émotion un peu partout.

Mais elle ne saura pas convaincre ! Les biais cognitifs et les leviers décisionnels sont profondément ancrés dans la culture, la classe d'âge, la catégorie socio-professionnelle et le domaine de spécialité des gens. Par nature, L'IA est trop généraliste pour comprendre tous ces micro-détails. Mais TOI, tu peux.

Tu vois, c'est simple : si tu as une compétence ultra-nichée, l'IA ne pourra rien contre toi.

Conclusion : les traducteurs généralistes deviendront interchangeables et seront rapidement remplacés par l'IA. Mais toi, maintenant, tu sais que tu peux tenter une autre voie.

Et pour ça, je te donne un outil concret : ta matrice de différenciation

Enfin, je te donne la mienne et tu pourras l'adapter à ton activité. En tout cas, je l'utilise pour matérialiser clairement la valeur ajoutée que j'apporte à mes clients.

Ma matrice de différenciation

Critère	IA	Moi
Terminologie technique & précision	Récupère des termes fréquents, mais peut confondre des unités ou négliger des variantes de jargon très pointues	Glossaire validé en collaboration avec les ingénieurs, mise à jour continue, vérification des unités et propriétés spécifiques, vérification de la source en cours de traduction, correction simultanée d'éventuelles coquilles ou erreurs d'unité
Contexte d'application & cas d'usage	Comprend le texte de façon statistique, sans saisir les enjeux pratiques en laboratoire ou humains derrière les machines proposées	L'argumentaire commercial s'inscrit pleinement dans le flux de travail du client (préparation d'échantillons, interprétation des données), adaptation au processus réel, effet barnum "je suis dans sa tête"
Adaptation marketing & discours cible	Traduction avec connotation US dans le ton de voix, création de landing page avec propositions basiques et sans profondeur	Refonte du message pour intégrer les usages des ingénieurs métallographistes et les leviers de décision des investisseurs français, tout en valorisant l'expertise allemande
Normes & réglementations	Aucune spécialisation juridique et aucune alerte sur le risque de non conformité, pas d'adaptation automatique des normes de référence, risque d'incohérences, absence de veille normative	Vérification et intégration des normes DIN, ISO, NF, EN dans les descriptions produits, manuels utilisateurs et certifications en lien avec l'exportationVérification des mentions légales, CGV et certifications spécifiques au matériel de laboratoire en France
Multimédia & illustrations	Sous-titrage automatique très axé réseaux sociaux (peut être un atout selon les vidéos et l'objectif du client)	Sous-titrage selon les standards du métier + accessibilité + vérification des contenus + adaptation des diagrammes et schémas aux conventions locales (unités, couleurs, symboles)
Conseils stratégiques produit	Conseils généralistes qui manquent de profondeur, souvent influencés par les stratégies US et peu adaptés au marché de la recherche fondamentale ou appliquée en Europe	Recommandations précises pour différencier l'offre sur le marché, accès à un réseau d'experts, laboratoires et universités, soutien dans le choix des stratégies de communication et analyse des propositions soumises au client en langue française
Responsabilité & confidentialité	Risque de fuite des données du fait de l'utilisation d'un serveur public ou obligation d'utiliser un modèle business très cher, sans réelle garantie, dans un secteur où la confidentialité des données est critique	Signature d'un NDA, respect des normes dont ISO9001, responsabilité contractuelle, assurance professionnelle, garanties techniques de confidentialité et suivi post-livraison

Ingrid Le Boulaire
Pour une com' vitaminée



Comment l'exploiter :

1. Copie ce tableau dans ton espace de travail.
2. Pour chaque nouveau projet, enrichis la colonne "Moi" avec des exemples précis (outils utilisés, retours d'ingénieurs, cas clients, etc.)
3. Intègre ces points clés dans ta proposition commerciale et dans ta communication (mail, pitch LinkedIn, posts, etc.) pour montrer concrètement en quoi tu es un complément nécessaire à l'IA.

Et si on passait à l'action ? C'est l'heure du défi 🏆

1. À partir de cette matrice, écris une phrase qui explique pourquoi ton client ne PEUT PAS te remplacer par une machine.
2. Réfléchis comment intégrer ce facteur de différenciation dans tes publications sur LinkedIn et dans ta stratégie de prospection.

🎁 Bonus WTF

Tu peux **télécharger ta matrice de différenciation avec l'IA** et t'entraîner à la remplir pour ton activité. N'oublie pas que ces facteurs sont la partie visible de ta valeur ajoutée très forte et qu'il faut les mettre sous le nez de tes clients aussi souvent que possible !

Réserve ta place à **mon atelier "Vendre plus pour vivre mieux"** ↗ pour rejoindre la team des traducteurs qui vivent de leur travail avec 3 clients directs par mois en te positionnant comme partenaire de croissance business de ton client !

Voici le lien de **notre session TradiLive** du mois prochain 😊 C'est 30 minutes pour ne plus être seul(e) face à la rentabilité. On apprend à se connaître, on fait jouer le cerveau collectif pour surmonter une difficulté, on répond à une question, ou on te donne juste une tornade de vitamines pour le mois !

Ingrid, stop ! Je ne veux plus recevoir tes emails.