



Ingrid Le Boulaire <ingrid@ingreenize.fr>

Tu vends des traductions ? Erreur FATALE.

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

2 juin 2025 à 10:00

Hello Ingrid !

Aujourd'hui, il faut que je te raconte l'histoire de Sandrine. C'est une traductrice de haut vol, avec une belle expertise. En mars dernier, elle m'envoie un message pour me demander d'organiser une formation. Le but ? Aider les traducteurs à prospecter.

Et pendant l'atelier, elle nous explique :

« Voilà 3 ans que je m'épuise à courir après des prospects, que j'envoie des emails et que je fais des devis. Mais pour rien, ou presque. Je n'en peux plus ! Il me faut vraiment des méthodes simples et efficaces. »

Et là, je réalise que Sandrine est exactement comme toi et comme 99 % des traducteurs : elle n'a jamais vraiment "vendu". Elle a aligné ses compétences (évidentes), puis elle a envoyé des centaines de mails en espérant que les contrats allaient tomber tous seuls. D'ailleurs, la méthode marchait plutôt bien jusqu'à la fin de l'année dernière, avec un taux de conversion de 2 à 3 % si c'était bien fait.

Mais en 2025, tout change : l'IA s'est infiltrée partout et les agences ne nous proposent plus que de la post-édition ou presque, tout le monde tire les prix vers le bas et les traducteurs ne s'y retrouvent vraiment plus.

Alors, Sandrine a bossé d'arrache-pied pendant son atelier : on a complètement repensé son offre de service pour qu'elle soit 100 % orientée client, facile à comprendre et facile à acheter en un clic. **Résultat : elle et les autres participantes n'ont plus peur de vendre. Elles savent où elles vont et comment y aller.**

C'est ce que je veux te dire aujourd'hui : ton client achète une solution à son problème. Il n'achète PAS ton métier, ni tes compétences.

Ingrid, il faut vraiment que tu comprennes que vendre à une entreprise, ce n'est PAS :
❌ postuler à un CDI : ton prospect ne veut pas une liste de compétences

❌ vendre des travaux d'isolation de toiture : ton prospect ne veut pas un devis

Vendre à une entreprise, c'est aider ton client à :

- ✅ Dormir tranquille parce que ses contrats seront en béton armé, même sur un autre marché
- ✅ Trouver des financeurs et des partenaires avec une plaquette et une présentation efficaces.
- ✅ Convaincre des clients ou des abonnés avec un argumentaire de vente qui convertit.

Alors, voici le conseil de l'année : **arrêtes de vendre du « service » et commence à vendre un parcours client.**

Un outil concret : la carte du resto

Quand tu vas déjeuner le lundi midi avec des collègues, tu prends souvent le menu du jour, n'est-ce pas ? C'est juste ce qu'il te faut : bon, rapide et juste ce qu'il te faut.

👉 **C'est de la consommation courante, du quotidien. Quel menu du jour proposes-tu à tes clients ? Quelle est la porte d'entrée de tes clients, LE truc qu'ils te demandent 80 % du temps ?**

Mais ce n'est pas tous les jours que tu fêtes ton augmentation ! Là, il te faut quelque chose de spécial : tu choisiras un plat à la carte. C'est plus cher, évidemment, mais ça en vaut la peine.

👉 **C'est un besoin moins fréquent, de temps en temps. Quelle est la demande que tes clients te font souvent, juste après ce qui rentrera dans ton menu du jour ?**

Et si c'est en plus ton anniversaire ce jour-là, tu vas sans doute commander une boisson en plus. Quelque chose pour marquer le coup, pas juste un café. Évidemment, la note sera salée.

👉 **C'est un besoin très spécifique, qui arrive rarement. Quelle est la demande inhabituelle ou plus délicate que tu as déjà reçue au moins 2 fois en 1 an ?**

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

1. Réaffirme ta proposition de valeur : écris en une ligne « J'aide [ton client idéal] à éviter [sa douleur principale] ». Tu cherches la précision et le détail !

2. Ton menu : définis ton menu du jour, ton dessert à la carte et ton digestif. Pense d'abord à ton client, ensuite seulement à ton expertise.

Bonus WTF

1. Télécharge ton mémo de **carte du resto juste ici** !
2. Poste ta proposition de menu dans notre **communauté des Tonic'Preneurs** : on fait jouer le cerveau collectif et je te fais un feedback personnalisé avant la prochaine newsletter !
3. 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 !
4. 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.](#)