

De l'IA à l'idéal



**Le guide concret pour passer
de "Traducteur généraliste" à "Partenaire communication"
et devenir une référence dans ton secteur**

4 étapes claires pour choisir tes pays de travail,
ton secteur de spécialité, ta micro-niche et ton client idéal.

Ce workbook va booster ton business !

Tu es traducteur ou traductrice freelance et tu remarques que quelque chose a changé dans ton activité au quotidien : les contrats ne tombent plus aussi facilement et le moins qu'on puisse dire, c'est que les tarifs ne décollent pas ! Les agences tirent les prix vers le bas, les clients directs sont super rares, et en plus, l'IA débarque en force avec de la post-édition en veux-tu, en voilà.

Du coup, tu dois te demander tout le temps : **comment on continue à vivre de ce métier sans devoir se battre pour chaque centime ?**

Le casse-tête des agences

Les prix sont trop bas, les marges fondent et tu te retrouves à te battre en permanence contre la concurrence.

Les clients directs, mission impossible ?

Pas facile de te démarquer quand tout le monde propose la même chose pour le même prix beaucoup trop bas.

La concurrence de l'IA

La technologie progresse à vitesse grand V et la pression s'intensifie sur toutes les traductions "simples", généralistes ou ultra-normées.

La vraie question à te poser



Pendant pas mal de temps, je me suis dit que la solution, ce serait de "mieux communiquer", de "poster plus souvent", ou d'"apprendre à me vendre". Mais tu sais quoi ? Tout ça, ça ne sert à rien si tu n'as pas d'abord répondu à une question hyper simple :

Qui veux-tu vraiment aider à faire quoi ?

Parce que oui, tu as beau être super fortiche dans ton travail, si tu essaye de parler à tout le monde, personne ne se sentira vraiment concerné.

Le piège quand on veut tout faire

Si tu essaies de plaire à tous les clients, tu ne vas vraiment toucher personne en particulier. Ton super savoir-faire se noie dans la masse, au milieu de tous les autres.

La force du positionnement

Par contre, quand tu sais précisément à qui tu t'adresses, ton message fait mouche ! Ta communication parle directement aux douleurs et aux rêves de ton client idéal.

Pourquoi ça fonctionne vraiment

Ce workbook est là pour t'accompagner dans ce grand pas : **trouver ta spécialité** à la fois rentable et pertinente pour toi, où tu te sens vraiment à ta place (et surtout, où les clients sont super contents de payer pour la qualité unique que tu leur offres.)



Choisir ta voie

On va découvrir ensemble où ton expertise unique fait vraiment la différence face aux besoins les plus pressants du marché.



Trouver ta place

Positionne-toi là où tu te sens vraiment toi-même, et là où ton travail change vraiment les choses.



Créer de la valeur

Attire des clients qui reconnaissent à leur juste valeur la qualité que tu apportes à leurs projets, et qui sont prêts à payer pour ça.

Ce que tu vas découvrir



Les fausses bonnes idées à oublier

Fini de perdre ton temps avec des stratégies qui ne marchent pas ! Ensemble, on va débusquer les mythes de notre métier qui te freinent et je vais te montrer pourquoi certaines "évidences" du secteur sont en fait des culs-de-sac.



Ma méthode simple pour trouver ta niche

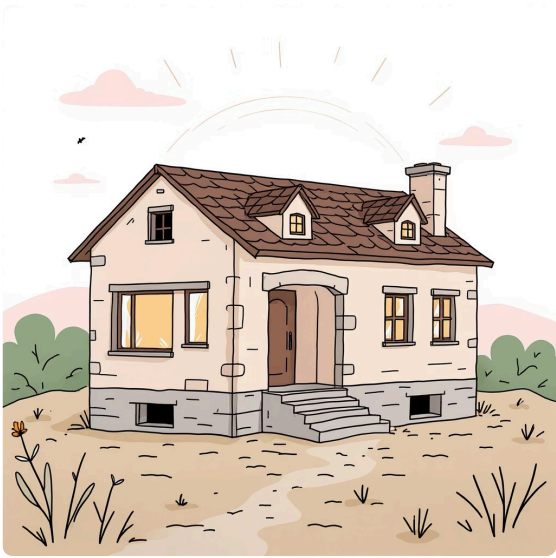
Oublie les formules compliquées et le jargon marketing barbant ! On va suivre un chemin clair et facile pour que tu trouves ton positionnement idéal. Celui qui colle à tes compétences, ta personnalité et aux opportunités du marché.



Mes outils concrets pour valider ta cible

Je te donnerai des exercices pratiques, des questions bien ciblées et des techniques de recherche pour t'assurer que ta niche est bel et bien réelle, qu'elle est solide, et qu'elle correspond à des clients qui ont le besoin et le budget de s'offrir tes super services.

C'est parti ! 💪



On commence à construire les fondations de ton business ?

Respire un bon coup, prends ton workbook et prépare-toi à construire du solide pour **ton activité sur mesure, pas celle d'un autre traducteur.**

Ce travail sera difficile : tu vas devoir regarder ton parcours avec des yeux tout neufs, remettre en question certaines choses que tu crois et oser affirmer ce qui te rend vraiment unique. Tu vas aussi te lancer dans un univers "business" dont tu n'as pas l'habitude.



Ton carnet

Pour noter et tester toutes tes idées sans filtre (Google Doc, Notion ou papier)



Du temps pour toi

Bloque-toi des moments de concentration pour faire les exercices en profondeur.



L'esprit ouvert

Laisse-toi surprendre par ce que tu vas découvrir sur toi-même et ton activité.



Ta détermination

Le courage de construire un business qui te ressemble vraiment.

« Le vrai voyage de découverte ne consiste pas à chercher de nouveaux paysages, mais à avoir de nouveaux yeux. »

Marcel Proust



Dès que tu te sens d'attaque, passe à la première partie de ton workbook : Pourquoi faut-il te spécialiser ?

Pourquoi tu dois te spécialiser ?



Quand tu te lances en traduction, tu dois d'abord plaire aux agences de traduction. Donc, tu dois savoir faire un peu de tout pour tout le monde.

Mais plus ton positionnement est large, moins il touche les entreprises. Pour attirer des clients directs, tu dois te nicher.

Une entreprise ne cherche pas un traducteur. Elle cherche LE partenaire qui comprend son univers.

Le piège du généraliste

"Je traduis de l'anglais vers le français" : cette phrase, tu l'as peut-être déjà écrite. Et pourtant, elle qui t'efface des radars des entreprises.

Un client direct ne veut pas des juste des jolies phrases bien tournées : il veut un argumentaire de vente efficace ! Et pour ça, il a besoin d'un partenaire qui comprend ce qu'il vit. Quelqu'un qui connaît son vocabulaire, ses contraintes, ses enjeux et le fonctionnement de son audience.

L'importance d'une expertise ciblée

Matériel médical

- Normes ISO
- Réglementation CE
- Jargon des essais cliniques

Énergie

- Termes techniques
- Logiques de production
- Grands acteurs du marché

Finance

- Réglementation bancaire
- Produits dérivés
- Conformité SEPA

Ce que la spécialisation change vraiment

Un cardiologue peut facturer 150 € la séance de 30 min et ça ne te surprendra pas, mais tu n'accepterais jamais ce tarif d'un médecin généraliste. C'est pareil pour toi !



Crédibilité renforcée

Tu deviens LA référence dans ton domaine. On te demande conseil, on valorise ton expertise.



Message clair

Ton positionnement est évident, seuls les prospects chauds te contactent, tu n'as plus à convaincre.



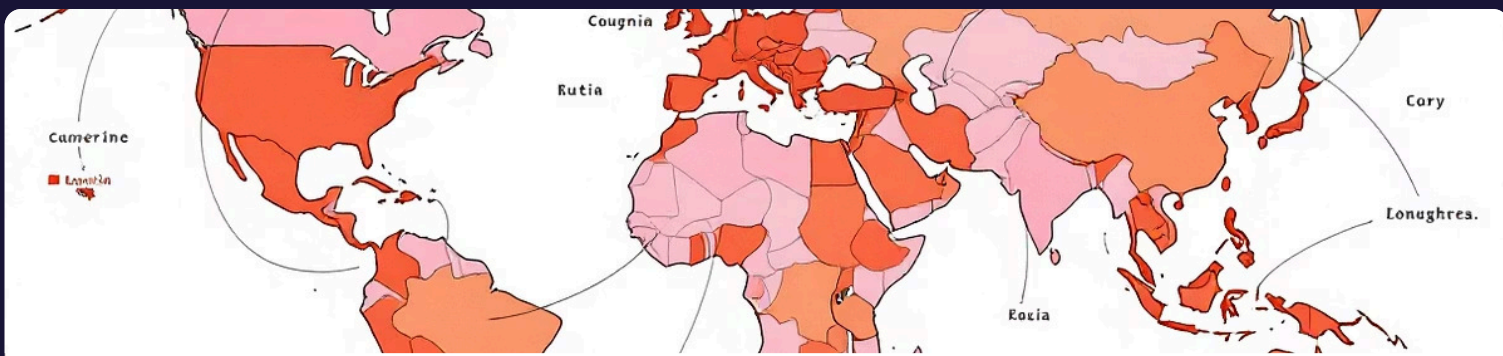
Meilleurs tarifs

Tu peux facturer la valeur perçue de ton service, au forfait ou en abonnement.

La spécialisation agit comme un bar à smoothies sur la plage : les fans de fruits en quête de fraîcheur viendront te chercher et les amateurs de café iront ailleurs. Gain de temps et de prestige !

C'est parti pour le chapitre 1
"Choisir tes pays source et cible"





CHAPITRE 1 : choisis tes pays source et cible

La première chose à faire, c'est de bien choisir les pays avec lesquels tu vas travailler : où iras-tu chercher ton client idéal et où vas-tu l'emmener ?

Pourquoi faut-il choisir un pays d'origine ?



La langue

Évidemment, c'est la base ! Si la langue est parlée un peu partout, tu auras plus d'opportunités, mais aussi plus de concurrence. Pense aussi aux variantes linguistiques d'une région à l'autre.



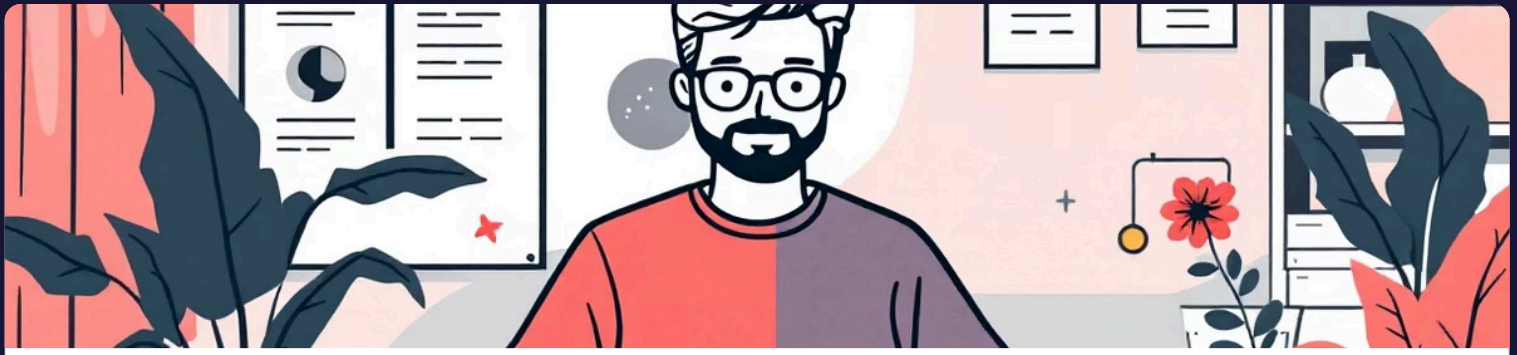
La culture

La culture locale, ça change tout : tu as besoin de savoir comment convaincre tes clients, comment leur parler et où les chercher. Si tu comprends leur culture, ta stratégie commerciale sera efficace.



Les lois

Chaque pays a ses propres règles et sa propre étiquette business. Ton travail ne sera pas le même si tu traduis depuis un pays dont les lois sont très différentes de la France !



CHAPITRE 2 : choisis ton secteur de spécialité

Ce secteur deviendra le pilier de ta réussite : ta décision façonnera l'ensemble de ton positionnement, ta communication et ta rentabilité. Tu l'as compris : c'est un sujet majeur. Ce chapitre te prendra beaucoup de temps !

Pourquoi cette étape est décisive

L'erreur la plus courante des traducteurs débutants est de rester généraliste : accepter tous les projets va forcément payer plus, non ?

Si tu peux travailler avec tout le monde, tu as trois problèmes* :

1 tu n'es vraiment
crédible pour personne

2 Tu ne sais pas où
chercher tes prospects

3 tu ne sais pas
comment engager le
dialogue

**Bon, en fait, tu en as même encore beaucoup d'autres (l'offre de service, l'argumentaire de vente, la relance pour les paiements, etc).*

Ce que tu dois vraiment retenir, c'est que les entreprises ne cherchent pas un traducteur. Elles veulent un **partenaire de croissance**. Elles veulent quelqu'un qui comprend leur industrie, leurs enjeux, et leur vocabulaire spécifique.

Donc, non : tu ne peux pas viser "les entreprises qui parlent anglais". Tu dois choisir **un terrain de jeu précis** : un secteur où il existe une vraie demande de traduction, où les entreprises travaillent déjà avec des prestataires externes, et surtout, où elles ont le **budget** pour te payer à ta juste valeur.

CHAPITRE 3 : trouve la spécialité qui te rend unique



Quand tu te spécialises, ton expertise devient super précieuse ! On va voir ensemble comment trouver et valider LE domaine qui te correspond parfaitement.

CHAPITRE 4 : définis l'entreprise et la fonction métier de ton client



Savoir précisément qui est ton client idéal, c'est vraiment la base de toute ta réussite ! Dans ce chapitre, je vais t'accompagner pas à pas pour que tu puisses identifier qui a réellement besoin de tes services.

Bravo ! Tu as fait un pas de géant 🎉



Tu viens de poser tous les fondamentaux de ton **plan de bataille stratégique** !

Tu as mis le doigt sur ton pays cible, choisi ton secteur, affiné ta spécialité, et même cerné ton client idéal.

C'est un vrai **tournant pour ta carrière** ! C'est le moment précis où tu arrêtes d'être juste un prestataire qui attend les demandes pour devenir un expert qui choisit ses missions.

Ton bilan de parcours



Tu viens de vivre une vraie transformation dans la manière dont tu abordes ton travail de traduction. On va regarder ensemble tout ce que tu as fait et les compétences que tu as développées.

✓ Tu as commencé à penser comme un **entrepreneur** : un prestataire attend qu'on lui donne du travail, alors qu'un entrepreneur va chercher ses propres opportunités.

✓ Tu as choisi ton **terrain de jeu**, là où tu peux vraiment apporter le plus. En te concentrant sur un secteur et une spécialité précis, tu deviens un expert valorisé.



Ta vision stratégique

Tu comprends maintenant pourquoi une niche est vitale pour ton activité.



Ton positionnement

Tu as trouvé la niche parfaite où ton expertise peut faire la différence.



Ton client idéal

Tu sais à qui parler et qui convaincre pour signer des contrats rapidement.

Et le plus important dans tout ça : tu as commencé à **reprendre les rênes** de ton activité. Fini d'être à la merci des plateformes ou des agences qui te dictent tes tarifs ou choisissent tes projets ! Maintenant, c'est toi qui construis ta propre réussite professionnelle.

Ce que tu as accompli concrètement

Ce module t'a permis de mettre de l'ordre dans tes idées ! On est passé d'une vision un peu floue de ton marché à un vrai choix structuré sur ton client idéal. Voici un petit récap' de ce que tu as maintenant en main.

1

2 secteurs porteurs

Tu as déniché des marchés en pleine croissance, avec des clients qui ont vraiment besoin de tes services. Si ton secteur de prédilection s'effondre demain, tu en as un autre de repli !

2

3 spécialités claires

Tu sais quels sujets tu vas traiter ces 3 à 5 prochaines années ! Et tu peux diversifier ton portefeuille clients pour ne pas mettre tous tes oeufs dans le même panier.

3

Ton entreprise type

Tu sais exactement quel type d'entreprise te correspond : sa taille, sa structure, sa phase de développement. Tu as une cible facile à trouver sur LinkedIn et Google.

4

Ton contact idéal

Tu connais le titre, le rôle et les responsabilités de la personne avec qui tu dois échanger en priorité dans ces entreprises. Plus de temps perdu à chercher le bon interlocuteur !

Cette fiche, c'est ton nouveau guide ! Chaque opportunité, chaque nouveau contact, chaque projet, tu vas le passer au crible de ton portrait de client idéal.

Surtout, ne t'éparpille pas. Accroche-toi à ce profil pendant au moins 3 mois avant de penser à élargir ton champ d'action.

3X

Plus efficace

Une prospection ciblée, ça change tout !

60%

De temps gagné

En ne qualifiant que les bons prospects

Ce qu'il te manque maintenant : des certitudes et une meilleure connaissance de ton client.

1 Son objectif clé

Qu'est-ce que cette personne cherche à accomplir ? Qu'est-ce qu'il veut éviter ?

Tu peux t'aider du concept de la matrice SONCASE.

2 Son problème récurrent

Quel est le "pain point" qui l'empêche de dormir la nuit ?

Tu peux t'aider du concept du problème DUR.

Et si on le faisait ensemble ?

Avoir des doutes, c'est normal, et c'est même une bonne chose !

À ce stade, tu as sûrement encore pas mal de questions : est-ce que j'ai bien visé le bon domaine ? Mon positionnement est-il vraiment au point ? Comment engager la conversation ? Comment passer de la conversation à la vente ?

Rassure-toi, c'est tout à fait normal.

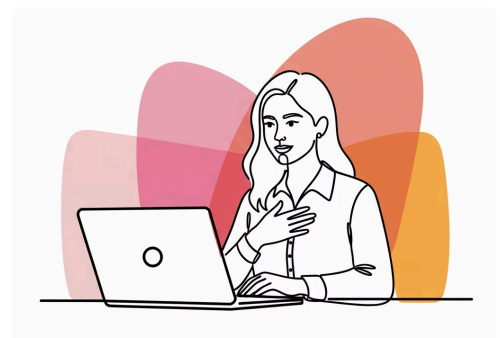
Tes doutes et tes questions montrent que tu prends ce travail très au sérieux ! Chaque entrepreneur qui a vraiment construit quelque chose de solide est passé par là.

La vraie différence entre ceux qui tournent en rond dans leurs pensées et ceux qui osent passer à l'acte, c'est qu'ils ont cherché un avis extérieur, des confirmations pour avancer en toute sécurité. Ils ont bien compris qu'un bon accompagnement ciblé n'est pas une dépense, mais un raccourci qui t'évite des mois et des mois d'erreurs et de tâtonnements.

Prochaine étape : on valide tout ensemble !

On passe **60 minutes ensemble** pour **analyser ton positionnement et valider ta spécialité**.

Pendant cette session, on plonge en profondeur dans *ton* positionnement spécifique, avec des réponses hyper personnalisées pour *tes* questions et des ajustements vraiment concrets pour *ta* situation, qui est unique.



01

On analyse ton positionnement

On va revoir chaque élément de ta stratégie pour voir ce qui est fort et ce qu'on peut rendre plus clair.

02

On valide ta niche

Je vais vérifier si ton secteur, ta spécialité et ton client cible vont bien ensemble pour te donner le maximum de chances de réussir.

03

On donne vie à ton client

On définit ensemble les 7 leviers décisionnels et les 3 problèmes les plus urgents de ton client, pour que tu saches exactement quoi dire.

04

Tu repars avec un plan d'action concret

Je te donne les 5 prochaines étapes précises à mettre en place dans ton activité dès demain pour obtenir des résultats très concrets et rapides.

Tu vas gagner du temps, prendre confiance et gagner en efficacité : en une seule, je te donne toutes les infos qui t'auraient pris des mois à trouver dans ton coin.

Ta checklist pré-entretien

Pour que cette heure de travail intensif soit vraiment efficace, il faut que tu saches répondre à ces 4 questions.

Élément de positionnement	Statut
Tu as choisi un seul pays cible, bien clair et réaliste, et tu comprends ses particularités culturelles et économiques.	
Tu as identifié un secteur qui marche, avec une vraie demande et des entreprises prêtes à investir dans la traduction.	
Tu as défini une spécialité précise qui met en avant ton expertise unique et te distingue des autres traducteurs.	
Tu as décrit ton client idéal de façon concrète : le type d'entreprise, sa taille, le rôle de la personne qui prend les décisions.	

On passe à l'action !



Avant la session

Tu arrives avec ton positionnement, même s'il est encore un peu brouillon, et toutes tes questions.



Pendant la session

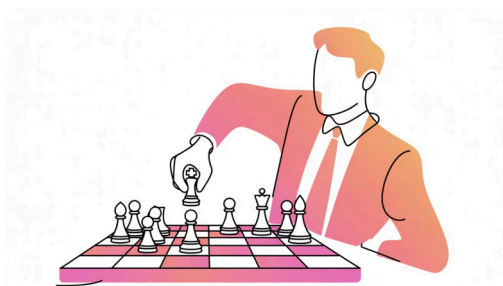
On va plonger dans ton projet pour valider ensemble chaque point et comprendre ton client.



Après la session

Tu repars avec un plan d'action, précis qui te permettra de passer à l'action sans hésiter.

C'est bon pour toi ?



Réserve ta session tout de suite !

Allez, ne laisse pas tes doutes te freiner. En juste 60 minutes, on va transformer toute ta réflexion en une vraie stratégie, validée et prête à être mise en action.

Réserve ton coaching stratégie pour 97 €*

60

minutes

Une heure intense, qui peut te faire gagner des semaines de galère en solo !

97€

d'investissement

pour un rendez-vous qui va vraiment changer la donne pour toute ta prospection

100%

Personnalisé

On va analyser *ton* positionnement unique et on met en place *ton* plan

*Attention, les places sont limitées. Je veux vraiment garantir un accompagnement au top pour chacun. Donc, si tu sens que c'est le bon moment, ne remets pas ça à plus tard. Ton futur toi te remerciera d'avoir pris cette décision maintenant, plutôt que d'attendre encore six mois !