PROGRAMME DE LA FORMATION

OPÉRATION PROSPECTION : LES AGENCES DE TRADUCTION

Session 4 du 10 février au 7 avril 2026

TRADUPRENEURS

Opération prospection : les agences de traduction

Vous venez de vous lancer sur le marché de la traduction ou de l'interprétation ?

Vous souhaitez vous concentrer sur votre cœur de métier et confier à d'autres la gestion de projets et la relation client ?

Et si vous collaboriez avec des agences ?

Les agences de traduction sont des entreprises fournissant des services de gestion de projets linguistiques. Pour répondre aux besoins de leurs clients, elles sont à la recherche de professionnels qualifiés et expérimentés dans des domaines de spécialité et combinaisons linguistiques variés. Les plus sérieuses sont d'excellentes clientes pour nous, les prestataires indépendants, nous permettant de nous concentrer sur ce que nous faisons de mieux. Encore faut-il les trouver et les convaincre de nous confier des projets...

Dans ce but, Tradupreneurs vous propose une formation qui vous donnera les outils, les méthodes et l'assurance nécessaires pour démarcher efficacement des agences de traduction et travailler sereinement avec elles sur le long terme.

Pourquoi les agences de traduction ?

- 🧭 Vous avez accès à des projets variés qui vous permettent de vous spécialiser progressivement.
- 🤝 Vous collaborez avec des confrères et consœurs qui comprennent votre métier.
- ⏱️ Vous maîtrisez votre temps et votre volume d'activité.
- 🥇 Vous travaillez sur des projets d'envergure, pour des clients reconnus.
- 💪 Vous développez vos compétences pour étoffer votre propre offre de services.

Top ou flop ?

Évaluez vos chances de convaincre une agence de traduction en répondant aux questions de notre test diagnostic.

🎯 (Re)découvrez le confort de travailler pour des agences !

Opération prospection : les agences de traduction

OBJECTIFS

Élaborer une stratégie commerciale ciblant des agences de traduction.

- Comprendre l'univers des agences de traduction : catégories, services, rôles, clients, stratégies...
- Identifier, sélectionner et évaluer les agences avec lesquelles collaborer.
- Se rendre visible et communiquer avec des agences de traduction.
- Créer un fichier de prospection, l'utiliser et le maintenir à jour.
- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en application.
- Se préparer à passer un test de traduction.
- Savoir analyser un contrat et négocier les conditions de sa collaboration avec une agence de traduction.
- Bien gérer ses premiers projets avec une agence de traduction.
- Traiter les retours positifs et négatifs.
- Connaître et adopter les bonnes pratiques pour fidéliser des agences.

PUBLIC VISÉ

Adultes, diplômés ou non de l'enseignement supérieur, professionnels du secteur des services linguistiques, en activité ou en formation initiale.

PRÉREQUIS

- Exercer ou avoir le projet d'exercer professionnellement une activité de prestation de services linguistiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposés théoriques et démonstrations en classe virtuelle (sur Zoom), enregistrée en format vidéo pour pouvoir être visionnée plusieurs fois.
- Mise à disposition de supports de formation (documents et vidéos) sur une plateforme d'apprentissage en ligne (Teachizy).
- Exercices de mise en pratique corrigés individuellement.
- Échanges avec la formatrice et entre pairs à l'oral et par écrit (en classe virtuelle et sur un forum de discussion).

SUIVI & ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement avant et après la formation.
- Évaluation d'exercices de mise en pratique avec compte-rendu écrit.
- Relevés d'assiduité.
- Évaluation de la formation pour mesurer la satisfaction et l'application dans le contexte professionnel.
- Certificat de réalisation.

Programme

1

TOUR D'HORIZON ET MÉTHODOLOGIE

Découvrez les différents types d'agences et leurs critères de sélection pour alimenter un fichier de prospection.

🗓️ **Classe virtuelle n° 1 (mardi 10 février 2026 de 10 h à 12 h)**

- Qu'est-ce qu'une agence de traduction ?
- Pourquoi travailler avec une agence ?
- Petites ou grandes agences : à quoi s'attendre ?
- Où trouver et comment trouver des agences ?
- Comment qualifier une agence de traduction ?
- Comment être « trouvable » ?

🖋️ **Travaux pratiques (3 semaines en asynchrone : du 10 février au 3 mars 2026)**

- Définir son profil
- Préparer une liste de 20 agences vérifiées (selon la méthode vue en classe virtuelle n° 1) et les ajouter au fichier de prospection fourni. Participation à la constitution et au maintien à jour d'un fichier collectif.

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 1
- E-mail type « Demander conseil à un collègue traducteur »
- Fichier de prospection
- Fichier type « Liste de mes projets »
- Quelques conseils pour dépoter sur LinkedIn
- Liens utiles

Programme

2

PROPOSER SES SERVICES

Préparez-vous en adoptant une méthode et en vous fixant des objectifs pour prospecter efficacement.

🗓️ **Classe virtuelle n° 2 (mardi 3 mars 2026 de 10 h à 11 h 30)**

- Retour sur expérience : liste de 20 agences
- Proposer ses services à une agence de traduction :

> Comment envoyer un message de prospection ?
> Qui traite les messages de prospection ?
> 3 éléments fondamentaux au moment de contacter une agence
> L'outil de TAO, un indispensable ?
> Les tarifs : combien, quand les annoncer et comment les négocier ?

✍️ **Travaux pratiques (3 semaines en asynchrone, du 3 au 24 mars 2026)**

- Rédiger un e-mail de prospection
- Créer un portfolio

🗂️ **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 2
- Exemple d'e-mails de prospection
- Exemple de portfolio
- Checklist - E-mail de prospection + CV

Corrections

- Rédiger un e-mail de prospection : correction personnalisée
- Créer un portfolio : correction personnalisée

Programme

3

NÉGOCIER LES CONDITIONS D'UNE COLLABORATION

Gérez les premières réponses positives et négociez le cadre de vos futures collaborations.

🗓️ **Classe virtuelle n° 3 (mardi 24 mars de 10 h à 11 h 30)**

- Travaux pratiques : correction groupée (e-mail)
- S'informer et contractualiser la collaboration : tarifs, délais de paiement, processus de facturation
- Assurer le suivi et relancer
- Effectuer un test de traduction : conseils et mises en garde, réagir au résultat (positif ou négatif)

🔬 **Travaux pratiques (2 semaines en asynchrone du 24 mars au 7 avril 2026)**

- Lancer ses premières actions de prospection

> Alimenter son fichier de prospection
> Gérer les retours positifs et négatifs
> Assurer les relances

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 3
- Vidéo : Prospecter les agences de traduction (entretien avec Sara Freitas)
- Vidéo : Lire et négocier un contrat de prestation de services (Alix Lacombe)
- E-mails types de réponse au résultat d'un test
- Checklist - Livrer un test de traduction

Programme

4

FIDÉLISER UNE AGENCE

Adoptez les bons réflexes pour donner satisfaction à vos clients et les inciter à faire à nouveau appel à vous.

🗓️ **Classe virtuelle n° 4 (mardi 7 avril de 10 h à 12 h)**

- **Travaux pratiques : correction groupée (portfolio)**
- **Découvrir l'envers du décor : comment est géré un projet de traduction ?**
- **Avant d'accepter un projet**
  > De l'autre côté du miroir : processus de gestion de projet de traduction
  > Analyser la demande : 5 bons réflexes
  > Gérer des demandes spécifiques
  > Répondre à une proposition
- **Pendant le projet**
  > Avant de commencer à traduire : éléments de vérification
  > Poser des questions
  > Traiter les documents de référence
  > Réagir en cas de blocage
  > Gérer les aléas
  > Recommendations générales
- **À la fin du projet**
  > Livrer le projet : 6 étapes clés
  > La relecture : quelles réalités ?
  > Demander et/ou traiter un feedback

✍️ **Travaux pratiques**

- Quiz final

📚 **Supports pédagogiques**

- Replay de la classe virtuelle n° 4
- Extrait du livre de Corinne McKay, *Finding and Marketing to Translation Agencies: A Practical Guide for Freelance Translators*, traduit par Antoine Robardey
- Checklist - Avant d'accepter un projet
- Modèle de Q&A FR/EN
- Outil de suivi des projets
- Checklist - Avant de livrer un projet
- Feedback négatif : modèle de contestation

✓ **Accès à la plateforme d'apprentissage en ligne maintenu pendant 1 mois.**
✓ **Discord des alumnis**
✓ **Consultation de suivi à tarif préférentiel (en option)**

Les + de la formation

Des échanges motivants

Participez aux classes virtuelles et aux discussions sur le forum de la plateforme d'apprentissage en ligne, avant de rejoindre le Discord des alumnis de la formation pour vous motiver à passer à l'action.

Une expertise à votre service

Bénéficiez de l'expérience de votre formatrice : cheffe de projets et vendor manager pour plusieurs agences de traduction, elle connait parfaitement les critères et processus de sélection de leurs prestataires de services.

Des ressources pratiques

Gagnez un temps précieux en téléchargeant tous les documents et modèles dont vous avez besoin pour prospecter et collaborer efficacement avec des agences de traduction.

Un annuaire d'agences qualifiées

Démultipliez vos efforts de prospection en alimentant un annuaire partagé de prospects qualifiés, mis à jour par les apprenants de chaque session et accessible à vie à tous les alumnis.

Un accès illimité

Retrouvez tous les supports et les enregistrements des classes virtuelles sur notre plateforme d'apprentissage en ligne pendant toute la durée de la formation + 1 mois. Utilisez l'annuaire d'agences de Tradupreneurs sans limite de durée.

Modalités

DURÉE ET FORMAT

Formation dispensée en **langue française à distance**, en visioconférence et via une plateforme de formation en ligne (Teachizy).

La formation dure **42 heures** au total, réparties sur **8 semaines** :

- **7 h de formation en groupe** (2 x 2h et 2 x 1 h 30) en classe virtuelle sur une application de visioconférence.
- **35 h en autonomie** (7 x 5 h) avec des exercices, corrections, contenus et supports pédagogiques mis à disposition sur une plateforme d'apprentissage en ligne.

Suivi administratif et pédagogique individuel par courrier électronique et via la plateforme d'apprentissage en ligne Teachizy (messagerie et forum).

Maintien de l'accès à la plateforme et aux ressources pédagogiques pendant 1 mois après la dernière classe virtuelle et à l'annuaire des agences **sans limite de durée** (sous condition d'avoir terminé l'exercice).

DATES ET LIEUX

Formation à distance.

Dates de la session :
du 10 février au 7 avril 2026

Dates et horaires des classes virtuelles :

- 10 février de 10 h à 12 h
- 3 mars de 10 h à 11 h 30
- 24 mars de 10 h à 11 h 30
- 7 avril de 10 h à 12 h

GROUPE

- Entrée en cohorte de **5 à 15 personnes** par session.
- Deux sessions par an.
- Réseautage encouragé et facilité par l'accès à un forum de discussion privé sur la plateforme d'apprentissage en ligne.

OUTILS ET MATÉRIEL NÉCESSAIRES

- Un ordinateur fixe ou portable équipé d'un système d'exploitation Windows ou Mac, d'un navigateur internet et de logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, lecteur PDF).
- Un équipement audio et vidéo (casque ou écouteurs, micro et caméra).
- Une connexion internet stable et rapide.

ACCESSIBILITÉ

Tradupreneurs facilite la formation continue des personnes en situation de handicap.

Contactez-nous pour étudier la possibilité d'une adaptation de la formation à vos besoins spécifiques.

Référente handicap :
Gaële Gagné gaele@tradupreneurs.fr

Modalités

PRIX DE LA FORMATION

800 € net de taxes (exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI).

Un **acompte de 30 %** (240 €) est à verser à la signature du contrat. Le solde, facturé le 1er jour de la formation, peut être réglé en 1 seule fois ou en 2 paiements mensuels sans frais.

La formation doit être réglée en totalité avant la fin de l'accès à la plateforme d'apprentissage en ligne.

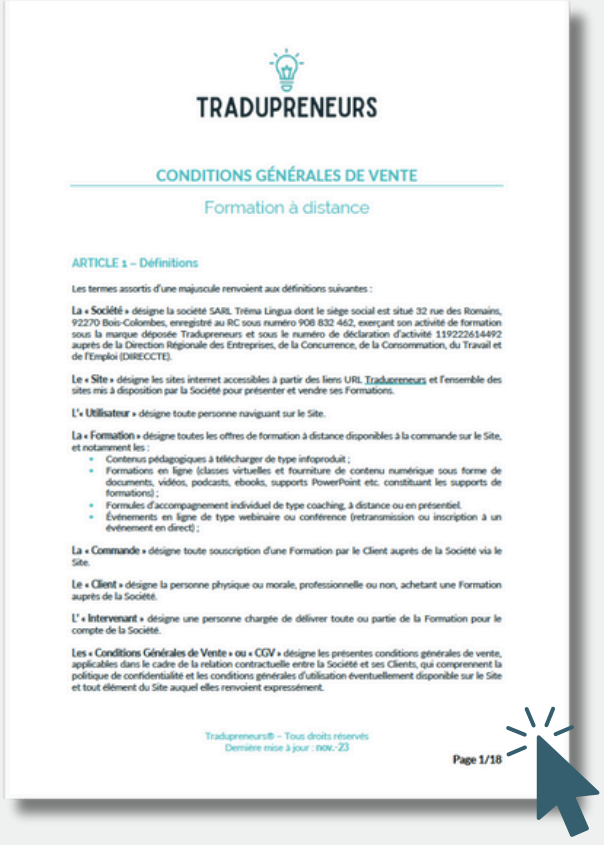
MODALITÉS D'INCRIPTION

La demande d'inscription s'effectue **au minimum 15 jours avant le début de la formation**.

Le processus d'inscription implique de remplir un **questionnaire**, afin d'analyser les attentes et besoins et de valider les prérequis éventuels. Un entretien individuel peut être organisé.

La demande d'inscription est examinée par la référente pédagogique et confirmée à la **réception de la convention de formation signée** et du **règlement de l'acompte**.

CONDITIONS GÉNÉRALES



TRADUPRENEURS

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Formation à distance

ARTICLE 1 – Définitions

Les termes assortis d'une majuscule renvoient aux définitions suivantes :

La « Société » désigne la société SARL Trêma Lingua dont le siège social est situé 32 rue des Romains, 92270 Bois-Colombes, enregistré au RC sous numéro 908 832 462, exerçant son activité de formation sous la marque déposée Traduprenеurs et sous le numéro de déclaration d'activité 119222614492 auprès de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE).

Le « Site » désigne les sites internet accessibles à partir des liens URL Traduprenеurs et l'ensemble des sites mis à disposition par la Société pour présenter et vendre ses Formations.

L'« Utilisateur » désigne toute personne naviguant sur le Site.

La « Formation » désigne toutes les offres de formation à distance disponibles à la commande sur le Site, et notamment les :

- Contenus pédagogiques à télécharger de type infoproduit ;
- Formations en ligne (classes virtuelles et fourniture de contenu numérique sous forme de documents, vidéos, podcasts, ebooks, supports PowerPoint etc. constituant les supports de formations) ;
- Formules d'accompagnement individuel de type coaching, à distance ou en présentiel.
- Événements en ligne de type webinaire ou conférence (retransmission ou inscription à un événement en direct) ;

La « Commande » désigne toute souscription d'une Formation par le Client auprès de la Société via le Site.

Le « Client » désigne la personne physique ou morale, professionnelle ou non, achetant une Formation auprès de la Société.

L' « Intervenant » désigne une personne chargée de délivrer toute ou partie de la Formation pour le compte de la Société.

Les « Conditions Générales de Vente » ou « CGV » désigne les présentes conditions générales de vente, applicables dans le cadre de la relation contractuelle entre la Société et ses Clients, qui comprennent la politique de confidentialité et les conditions générales d'utilisation éventuellement disponible sur le Site et tout élément du Site auquel elles renvoient expressément.

Traduprenеurs® – Tous droits réservés
Dernière mise à jour : nov.-23

Page 1/18

Intervenantes

FORMATRICE

Harmonie Blondel Henderson
Traductrice et cheffe de projets indépendante

D'origine normande, Harmonie se passionne pour les langues et les cultures étrangères dès le plus jeune âge. Un bac littéraire en poche, elle se dirige vers les classes préparatoires où sens de la rigueur, exigence personnelle et culture générale sont les maîtres-mots. La passion des langues et de l'écriture ne cesse de grandir : elle s'imagine déjà traductrice !

Marquées par des rencontres personnelles et professionnelles variées, ces années d'études supérieures sont rythmées par une expérience Erasmus, de multiples stages et des enseignements riches et variés qui confirment sa vocation. Sa persévérance est récompensée par l'obtention d'un Master 2 en Communication interculturelle et Traduction de l'ISIT.

Forte d'une expérience entrepreneuriale au cours de ses études, en 2016, Harmonie décide de franchir le pas et de créer son entreprise : L'Harmonie des mots. Traduisant de l'anglais et l'espagnol vers le français, elle est spécialisée dans les domaines de la santé, la gestion de crise, les cosmétiques et le tourisme.

Harmonie bénéficie de plusieurs expériences réussies au sein de petites et grandes agences de traduction dans lesquelles elle a occupé les postes de traductrice, relectrice, cheffe de projet et vendor manager. Un parcours qui lui a donné une nette longueur d'avance lorsqu'elle s'est installée à son compte puisqu'elle connaissait parfaitement l'envers du décor. Elle a ainsi rapidement commencé à travailler avec des agences de traduction, dont certaines figurent toujours parmi ses clients.

harmonie@tradupreneurs.fr
harmonieblondelhenderson

Intervenantes

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE ET ADMINISTRATIVE

Gaële Gagné
Fondatrice de Tradupreneurs et gérante de Trëma Lingua

Diplômée de l'École supérieure d'interprètes et de traducteurs (ÉSIT) de Paris Sorbonne-Nouvelle et de l'Université de Toronto, Gaële exerce la traduction en libéral depuis 2005.

Elle traduit exclusivement de l'anglais vers le français et est spécialisée en marketing et communication dans les domaines du transport et de l'agroalimentaire. Sa société, Trëma Lingua, propose des services de traduction et de création de contenus en français à des agences et des clients directs fidèles.

Avant de devenir traductrice, Gaële a fait des études de commerce et conseillé des créateurs et dirigeants d'entreprise au Canada. Outre une passion pour l'entrepreneuriat, ce parcours lui a donné des bases solides pour réussir en tant qu'indépendante ; des compétences essentielles qui, faute d'être enseignées dans les écoles de traduction, font souvent défaut aux linguistes à leurs débuts (et même parfois après plusieurs années d'expérience).

Pour informer ses confrères et ses consœurs, Gaële a créé un blog dès 2012 qui est devenu Tradupreneurs, un portail de ressources et de services sur l'entrepreneuriat pour les professionnels de la traduction.

gaele@tradupreneurs.fr
+33 (0)6 30 43 94 10
gaelegagne

Témoignages

Lauriane Crozier
Traductrice et lectrice-correctrice

« J'ai (re)trouvé la motivation de m'atteler à une tâche que je ne cessais de repousser.

Je ne peux que recommander cette formation utile aussi bien aux traducteurs et traductrices qui débutent qu'aux personnes plus expérimentées. »

Valérie Cothenet
English to French translator

« Je recommande à 200 % !
Cette formation m'a permis d'y voir plus clair dans la manière de prospecter les agences de traduction.

Elle m'a équipée avec de nombreux outils très utiles que je vais pouvoir activer.

J'ai également beaucoup appris au contact des autres apprenants (création d'un fichier de prospection commun, échange des portfolios notamment). À plusieurs, on est plus fort. »

Témoignages

Olivia Boissel
Japanese and English to French Translat

« Travaillant jusque là surtout avec des clients directs, cette formation m'a permis de comprendre le monde des agences de traduction et de lancer ma prospection avec assurance grâce à une méthode claire, testée et approuvée par d'autres traducteurs et traductrices.

Les résultats se sont toute suite fait sentir avec deux solides perspectives de collaboration avant la fin de la formation. »

Stéphanie Gobley
Traduction DE, EN>FR

« Je travaille avec des agences depuis une dizaine d'années, et cette formation m'a permis de mettre le doigt sur des points à corriger, notamment pour me présenter. J'ai trouvé la séance consacrée au portfolio particulièrement instructive.

Enfin, j'ai beaucoup apprécié d'avoir le ressenti de Harmonie-cheffe de projet, tout comme celui de Harmonie-traductrice :). Je recommande vivement cette formation à toutes celles et ceux qui débutent dans le métier et/ou qui n'ont pas la fibre commerciale ! »

... Découvrez d'autres témoignages sur la page de la formation

Tradupreneurs en bref…

Tradupreneurs est un **portail de ressources dédié à l'entrepreneuriat en traduction**.
En plus de la page présentant cette formation à la prospection,
vous trouverez sur son site les services suivants :

🎓 une offre de **formations** en catalogue, en partenariat ou à la demande

👩‍💻 un service de **consultation individuelle**

🔎 des **sources d'information** sur le secteur et le marché de la traduction

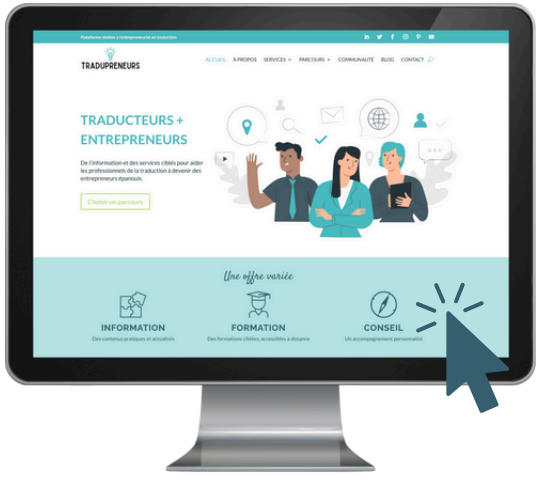
🧭 des **parcours personnalisés** pour explorer le site

✍🏻 un **blog** pour faire le plein d'idées

🎙 un **podcast** pour s'inspirer

📩 une **infolettre** mensuelle pour ne rien manquer

🗂 des **modèles de documents** à télécharger



www.tradupreneurs.fr

TRADUPRENEURS

INFORMATION + FORMATION + CONSEIL

Tradupreneurs est une marque déposée de **Trëma Lingua**, SARL à associée unique au capital de 5 000 €
SIRET 90883246200018 RCS Nanterre | Siège social 32 rue des Romains – 92270 Bois-Colombes (France)
TVA : FR 58908832462

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 11922614492 auprès du préfet de région d'Île-de-France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.