

François Gauthier

SURTOUT PAS DES PHOTOCOPIEURS INTELLIGENTS!



Linda Caron, trad. a., responsable du congrès, **François Gauthier**, trad. a., conférencier d'ouverture, et **François Abraham**, trad. a., président de l'OTTIAQ

Résumé

« La conférence d'ouverture a été prononcée par François Gauthier, traducteur agréé, auteur et entrepreneur, responsable du groupe de travail sur la valorisation des professions de l'OTTIAQ dans le cadre de la mise en œuvre du programme d'action triennal 2009-2012. Il a présenté l'écart inquiétant entre l'image des TTI (traducteurs, terminologues et interprètes) chez les employeurs et dans le grand public malgré les exigences professionnelles auxquelles ces langagiers sont soumis. Afin de réduire cet écart dans un effort de revalorisation professionnelle, sociale et économique, non seulement l'OTTIAQ doit-il poser des gestes, mais chacun de ses membres doit mettre l'épaule à la roue pour faire valoir son titre en posant des actions concrètes et en offrant toujours un! service supérieur aux attentes de ses clients. » Jeanne Guerbet

* * *

Mesdames et messieurs les distingués invités et dignitaires, chères consœurs, chers confrères...

La semaine dernière, je faisais une présentation aux finissants en traduction de l'Université de Montréal, dans le cadre du cours sur les réalités professionnelles, comme je le fais depuis des années. Et comme d'habitude, je leur ai posé la question suivante : « Pour trop de clients qui ont recours à des services de traduction qu'est-ce qu'un traducteur? » J'ai entendu au fond de la classe une réponse que je n'avais jamais encore entendue formulée de cette façon : « un coût ». Surpris, je me suis demandé si c'était une plaisanterie et j'ai fait répéter l'étudiante : « un coût », a-t-elle répété. Et c'est alors que mon esprit tordu s'est rappelé que coup pouvait aussi s'épeler c-o-û-t. Elle avait raison bien sûr. Mais la réponse que j'entends le plus souvent c'est : « Le traducteur est perçu comme un mal nécessaire ». Ma réponse à moi est la suivante : « trop souvent, le traducteur est perçu comme un photocopieur intelligent » dont on attend un fonctionnement sans faille, transparent, silencieux et le moins coûteux possible. On met une feuille écrite dans une langue à un bout et, miraculeusement, elle sort à l'autre bout traduite dans la langue que l'on veut. À la moindre contrariété, on tape sur le traducteur, (verbalement bien sûr), comme on fait dans le cas d'une machine qui fonctionne mal; autrement on ne s'occupe pas plus du traducteur qu'on s'occuperait d'une machine.

Je vous le demande, sommes-nous des photocopieurs intelligents?

Pour ne pas être considérés comme tels par trop de clients ou de membres du grand public, nous avons peut-être des choses à faire.

Ce que je vous propose aujourd'hui, c'est de vous rappeler ce qui fait notre valeur et de chercher avec vous des moyens de nous rapprocher sans cesse du modèle idéal que je vais vous décrire.

(2) (Groupe de travail sur la valorisation des professions)

En 2009, le président de l'OTTIAQ, François Abraham, à la suite de la rédaction de son plan stratégique 2009-2012 intitulé *Prendre sa place*, a créé un Groupe de travail sur la valorisation des professions régies par l'OTTIAQ dont le mandat, que je résume à sa plus simple expression, était de faire en sorte de changer les mentalités pour qu'on cesse de percevoir le transfert linguistique comme un travail à la portée du premier bilingue venu ou du premier logiciel de traduction offert sur le Web. Il me confiait la responsabilité de ce groupe, après **en** avoir soigneusement choisi les membres, soit **(3)** Dominique Bohbot, Danielle Cuillerier, Hélène Gauthier, Marie-Geneviève Lebrun, Antoine Raimbert et David Warriner. Si je me permets de nommer ces personnes, c'est parce que, sans leur précieux apport, rien de ce que nous avons fait jusqu'à maintenant n'aurait été possible.

(4) Avant de plonger dans le vif du sujet, j'ouvre une parenthèse ici pour vous dire que je vais employer souvent le sigle « TTI ». Alors, pour que vous vous rappeliez qu'il désigne les professionnels du transfert linguistique, c'est-à-dire les traducteurs, les terminologues et les interprètes, et pour les visuels, dont je suis, voici une diapositive de rappel.

(Vision, mission, objectifs)

Reprenons. Dès la première rencontre du Groupe de travail, nous nous sommes donné pour tâche de définir avec précision quels allaient être notre vision, notre mission et nos objectifs. **(5)**

Notre vision est la suivante :

(Vision)

Que les traducteurs, les terminologues et les interprètes (TTI) ainsi que les clients et le public en général soient au fait de la valeur professionnelle, sociale et économique des langagiers.

À son caractère utopique vous aurez reconnu-là qu'il s'agit bien d'une vision, c'est-à-dire d'un sommet quasi inaccessible qui nous oblige à travailler sans cesse pour tenter de l'atteindre. En fait, à long terme, notre groupe de travail rêve que les professionnels du transfert linguistique eux-mêmes ainsi que leurs clients et le grand public connaissent tellement bien quelles valeurs sont associées à la traduction, à la recherche terminologique et à l'interprétation qu'il ne soit plus nécessaire de les répéter. Il s'agit bien là d'un rêve, dans l'état actuel des choses...

La mission qui découle de cette vision, par ailleurs, est parfaitement réaliste. **(6)**

(Mission)

Déterminer la valeur professionnelle, sociale et économique des professions régies par l'Ordre ainsi que les moyens de la promouvoir auprès des professionnels, des clients et du public en général.

Pour réaliser cette mission, nous nous sommes donné des objectifs dont je vous épargnerai la lecture complète pour n'en retenir que trois : **(7)**

Objectifs

Déterminer comment les professionnels, les clients et le public perçoivent nos professions.

Déterminer les éléments (professionnels, sociaux et économiques) valorisants de nos professions des points de vue des publics cibles.

Élaborer les lignes directrices d'un plan de valorisation de nos professions.

Commençons donc par le premier objectif. (8)

Nous nous doutions bien que les professions de transfert linguistique sont méconnues, mais cela n'était qu'une hypothèse de travail non vérifiée. Avant de formuler des recommandations reposant uniquement sur nos perceptions, il nous fallait connaître l'état réel de la situation.

Le Groupe de travail a donc produit deux sondages. Le premier était destiné à d'autres regroupements de traducteurs d'ici et d'ailleurs dans le monde ainsi qu'à d'autres ordres professionnels du Québec, question de nous comparer. En deux mots, les résultats obtenus prouvaient que oui, les traducteurs ne sont pas reconnus à leur juste valeur partout dans le monde et nos professions sont sans doute parmi les plus méconnues du système professionnel québécois.

(9) Le deuxième sondage, destiné celui-là aux professionnels du transfert linguistique, a connu un succès tel que 784 personnes y ont répondu et que nous avons dû analyser plus de 1 400 lignes Excel de réponses à développement.

J'allais vous promettre de ne pas vous ennuyer avec une avalanche de chiffres, mais je n'ai pas le choix. Les résultats du sondage sont éloquentes, comme vous pourrez le constater. Ils peignent un portrait de nos professions qui n'est peut-être pas aussi noir que certains pourraient le croire. Je ne vous donnerai pas tous les chiffres, bien sûr, et je vous signale que les résultats des deux sondages sont disponibles sur le site Web de l'OTTIAQ.

(10) Pour résumer, je vous dirais qu'au chapitre de la fierté et de l'appartenance, 67 % des répondants se déclarent fiers d'exercer leur profession et 79 % considèrent que leurs clients les traitent comme des professionnels.

En ce qui concerne la valeur qu'ils accordent à leur profession, 76 % des répondants la trouvent enrichissante intellectuellement, et 81 %, créatrice, mais seulement 58 % jugent qu'elle leur permet de s'épanouir. (11) Si 92 % reconnaissent qu'il faut des connaissances spécialisées pour traduire, 70 % jugent que leurs clients n'en sont pas conscients, et 76 % qu'il en est de

même pour le public en général. Mais je vous rappelle qu'il s'agit de la perception des TTI.

(12) 71 % déplorent que, pour les donneurs d'ouvrage, leur valeur semble reposer en premier lieu sur la quantité de travail qu'ils produisent. Seulement 53 % pensent que, pour leurs clients, leur valeur tient plutôt à la qualité de leur travail. Enfin, 79 % ont le sentiment que le grand public croit qu'il suffit d'être bilingue pour traduire.

(13) En ce qui a trait à la valeur sociale de la profession, selon 58 % des répondants, les clients oublient que la traduction fait partie intégrante du processus de communication et, selon 59 %, la traduction est pour les clients un mal nécessaire. Une majorité de répondants (64 %) constatent que leur rôle dans le partage des connaissances et de l'information entre les différentes cultures demeure méconnu dans le public.

(14) Bonnes nouvelles pour les défenseurs de l'agrément, 75 % des répondants estiment que l'agrément est une attestation de leurs compétences, 63 % qu'il démontre leur engagement envers leur profession, et 65 % qu'il justifie une augmentation de leur tarif. Le rôle de l'Ordre est reconnu à 82 % comme un facteur de valorisation de nos professions. Enfin, 16 % seulement des répondants changeraient de profession si la possibilité se présentait.

Tout n'est pas noir, mais nos sondages nous révèlent que nous avons encore un peu de chemin à faire. Bref, les TTI se considèrent comme des professionnels, ils sont fiers de l'être, mais ils voient un écart entre leur perception et celle du grand public et parfois de leurs clients.

(Deuxième objectif)

(15) Passons maintenant au deuxième objectif dont s'est occupé le Groupe de travail. C'est pour moi, le plus important, parce que c'est sur la valeur professionnelle, sociale et économique que doit se fonder toute l'action de ceux qui veulent valoriser les professions de transfert linguistique.

Déterminer les éléments (professionnels, sociaux et économiques) valorisants de nos professions des points de vue des publics cibles.

Il importe, je crois, de parler d'abord de la valeur sociale de nos professions, c'est-à-dire de la valeur première et essentielle du transfert linguistique.

Cette valeur sociale se décline comme suit : **(16)**

(Valeur sociale)

○ **(Échanges)**

Le traducteur professionnel facilite les **échanges** artistiques, culturels, technologiques, commerciaux, industriels, économiques et autres entre les communautés de langues différentes.

○ **(Qualité de la langue)**

Si le transfert linguistique se fait suivant les règles de l'art, c'est-à-dire dans le respect des règles grammaticales, stylistiques et terminologiques, il contribue au maintien de la qualité de la langue de communication au sein d'une société donnée. Les logiciels gratuits de traduction automatique accessibles sur le Web **ne permettent pas** d'en faire autant.

○ **En ce qui a trait à la localisation,**

les traducteurs professionnels sont rompus aux spécificités des communautés dans lesquelles ils travaillent et sont en mesure d'adapter leurs traductions au vocabulaire et aux particularités culturelles des destinataires locaux.

○ **(Lois linguistiques)**

Dans les contextes québécois et canadien, les TTI contribuent à l'application des lois à caractère linguistique.

La valeur sociale des TTI me paraît incontestable.

(17) Vient ensuite une valeur fondamentale dans le monde des affaires : la valeur économique.

Voyons d'abord le profil économique de la traduction au Canada.

(Valeur économique)

- **(Profil économique de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation au Canada)**
 - L'impact économique de la traduction au Canada, en 2004, était de 1,2 milliard \$.
 - En 2001, 25 200 emplois directs, indirects ou induits, dont 2246 dans l'administration publique appartenaient au monde du transfert linguistique.
 - En 2001 toujours, il y avait 6665 TTI au Québec.
 - En 2004, le revenu du travail pour la composante traduction, terminologie et interprétation de l'industrie de la langue équivalait à 437,3 millions \$¹.
 - En 2010, les revenus moyen et médian des TTI au Québec, étaient respectivement de 61 284 \$ et de 57 000 \$².

Après avoir vu le profil économique de la traduction, voyons maintenant comment les TTI peuvent contribuer au bien-être économique de leurs clients. **(18)**

- **(Accroissement du chiffre d'affaires)**

La traduction contribue à ouvrir de nouveaux marchés, à élargir le bassin de clientèle et à accroître le chiffre d'affaires d'une entreprise. Elle facilite aussi les activités d'importation et d'exportation.

¹ Les données citées proviennent de la source suivante : Industrie Canada, *Évaluation économique de l'industrie de la langue au Canada*, préparée par le Conference Board du Canada, mars 2007.

² GAUTHIER François. *Sondage de 2010 sur la tarification et les revenus*, Ordre des traducteurs, terminologues et interprètes agréés du Québec. 2011, p. 8.

- **(Image de marque)**
La traduction améliore l'image de marque d'une entreprise auprès de ses clients, de ses employés, voire de ses fournisseurs et de ses partenaires d'affaires. Tous les interlocuteurs d'une entreprise, à l'intérieur comme à l'extérieur, apprécient que cette dernière respecte leurs particularités linguistiques.

- **(Productivité et efficacité)**
Le fait qu'une entreprise communique clairement **avec ses** employés dans leur langue, contribue à faciliter les échanges, à éviter les malentendus et les pertes de temps, donc à accroître l'efficacité et la productivité du personnel. Le recours à une terminologie uniformisée va dans le même sens.

- **(Rayonnement)**
Les TTI favorisent le rayonnement national et international d'une entreprise. Ils facilitent sa participation à des événements et à des échanges qui la font connaître d'un océan à l'autre de même qu'à l'étranger.

- **(Qualité de la langue)**
L'entreprise qui a recours à des TTI facilite ses échanges et ses communications avec ses interlocuteurs. Son souci d'utiliser une langue de qualité conforme aux usages ainsi qu'un vocabulaire uniformisé lui confère une réputation de respectabilité et, du même coup, une longueur d'avance sur ses concurrents qui n'ont pas la même préoccupation. De plus, si elle a recours à des TTI agréés, elle se met à l'abri de nombreuses poursuites et dépenses inutiles résultant de traductions erronées faites par des machines ou des amateurs.

La valeur sociale et la valeur économique des TTI sont toutefois fonction de leur valeur professionnelle. C'est-à-dire de leur valeur intrinsèque. **(19)**

Voyons maintenant ce qui fait la valeur professionnelle des TTI.

- **D'abord, leur connaissance d'une ou de plusieurs langues de départ**

Les professions de transfert linguistique exigent en effet une excellente connaissance d'au moins une langue de départ.

Je ne vous apprend rien.

- **Les TTI maîtrisent une langue d'arrivée.**

Ils ont une connaissance pointue de la langue vers laquelle ils traduisent. Ils en maîtrisent toutes les règles et ils sont en mesure d'adapter le vocabulaire et le style d'un texte à tous les destinataires.

- **(Capacités en rédaction)**

Parce qu'ils maîtrisent leur langue d'arrivée dans ses moindres détails, les TTI ont aussi d'excellentes capacités en rédaction et peuvent facilement transposer en textes impeccablement rédigés et adaptés aux destinataires les idées que cherchent à véhiculer leurs clients.

- **Les TTI connaissent le processus ainsi que des outils de transfert linguistique.**

La maîtrise du processus tient à la fois de la formation et de l'expérience pratique. Elle suppose l'utilisation de mémoires de traduction, de logiciels de traitement de texte et de tableurs, de bases de données, voire de logiciels de mise en page. Les TTI se doivent de maîtriser les outils qu'ils utilisent, particulièrement ceux dont leur profession leur donne un usage quasi exclusif.

- **Les TTI connaissent un ou plusieurs domaines.**

Sans nécessairement avoir approfondi leurs domaines de travail autant que leurs clients, les TTI les connaissent habituellement suffisamment pour poser les bonnes questions

et bien orienter leurs recherches. Plus ils approfondissent un domaine, mieux ils sont en mesure de répondre aux attentes de leurs clients. **(20)**

○ **Les TTI ont une formation universitaire.**

La majorité des TTI accèdent à leur profession à la suite d'un cours universitaire qui leur confère un haut niveau de connaissances et de compétences. Pour être agréés, les TTI doivent détenir une formation universitaire reconnue ou l'équivalent.

○ **Les TTI ont des capacités en communication.**

De par la nature de leur profession, les traducteurs savent ce que signifie communiquer. Eux-mêmes doivent également échanger sans cesse avec leurs pairs, des tiers et leurs clients pour mieux comprendre et traduire. Enfin, ils sont conscients de leur rôle dans la chaîne de communication.

○ **Les TTI ont une grande culture générale et participent activement à des activités de formation continue.**

Ils s'intéressent à tout ce qui touche la langue et leurs domaines de travail et ils n'ont de cesse de se perfectionner par des cours, des lectures ou autrement. Ils sont ouverts à l'égard de la nouveauté et des possibilités d'apprentissage.

○ **Les TTI ont des capacités de recherche.**

Le doute est l'une des caractéristiques du transfert linguistique. Cela amène donc les TTI à faire des recherches dans des ouvrages de langue, des monographies, des bases de données et surtout sur le Web. Ils ont été formés à exercer un jugement éclairé quant à fiabilité des sources consultées.

○ **Les TTI se soucient des détails.**

On nous reproche parfois d'être pointilleux, de chercher toujours la faute, l'erreur, le détail que personne ne verra.

Mais est-ce un défaut? La rigueur et l'efficacité sont des qualités essentielles des TTI. **(21)**

○ **Les TTI sont des conseillers en matière de langue et de communication.**

En raison de leur formation, de leurs connaissances et de leurs compétences, les TTI sont des références dans l'art de communiquer. Ils peuvent notamment participer à l'élaboration d'un projet de communication, déterminer la terminologie à privilégier, répondre à toutes les questions relatives à la langue, participer à la rédaction des textes... et la liste pourrait s'allonger.

○ **(Les TTI sont des gens responsables.)**

Les TTI sont des gens responsables, en mesure de répondre de leurs actes sur la foi de leurs connaissances et de leurs compétences. Ils peuvent être autonomes et faire preuve de créativité à l'intérieur des balises imposées par leur code de déontologie et leurs règles de pratique professionnelle. En outre, ils sont tenus au secret professionnel.

○ **Les TTI sont des leaders.**

Encore une fois, la formation, les connaissances, les compétences et les capacités des TTI leur donnent le pouvoir d'exercer du leadership en matière de langue et de communication. Ils peuvent guider, influencer et inspirer. Ils sont en mesure de participer à l'élaboration d'une vision et d'une stratégie. Leurs connaissances linguistiques leur donnent le pouvoir de trouver les mots pour persuader.

○ **En ce qui concerne les TTI membres d'un ordre professionnel,**

ils appartiennent au système professionnel québécois dont ils respectent la réglementation. Leur Ordre assure la protection du public, notamment grâce à son code de déontologie, son *Guide des normes de pratique professionnelle en traduction*, son

système d'inspection des compétences, ainsi que ses mécanismes de formation continue. Ses membres autonomes doivent également souscrire une assurance responsabilité professionnelle. Les clients des TTI agréés sont assurés d'être protégés.

(Retour à la réalité)

Après cette longue énumération de nos qualités, arrêtons-nous maintenant et réfléchissons un peu. Je viens de vous décrire ce qui fait la valeur sociale, économique et surtout professionnelle des TTI. En somme, je vous ai fait le portrait du professionnel du transfert linguistique idéal. N'est-ce pas là l'image que nous voulons tous projeter de nous-mêmes?

(22) À part vous-mêmes, bien sûr, en connaissez beaucoup des traducteurs, des terminologues ou des interprètes qui ont toutes ces qualités? En tout cas, moi je n'en connais pas.

(23) Posons-nous maintenant trois questions : au jour le jour, dans l'exercice de nos fonctions, sommes-nous assez conscients du rôle social et économique que nous jouons pour en faire la promotion? Possédons-nous pleinement toutes les qualités qui font notre valeur professionnelle? Que faisons-nous pour tenter de les posséder toutes? Pour ma part, je vous avouerai que pour que je puisse un jour en posséder à fond ne serait-ce que quelques-unes, j'ai encore bien du chemin à faire.

Maintenant, pour parodier la phrase la plus célèbre du président John F. Kennedy, je vous dirais : « Ne nous demandons pas ce que l'OTTIAQ peut faire pour nous, mais ce que nous-mêmes pouvons faire pour nous. »

Je ne veux pas dire par là que l'Ordre ne fera rien pour nous, bien au contraire! Il a déjà commencé à appliquer les recommandations de notre Groupe de travail avant même que l'encre ne sèche sur notre rapport. D'ailleurs, je vous parlerai brièvement de ces recommandations à la fin de ma présentation. Mais les capacités de l'OTTIAQ sont limitées. Ce que je

cherche à vous dire, (après tout, nous sommes entre nous), c'est que, chacun pour soi, nous devons nous assurer que nous sommes à la hauteur de l'image que nous voulons projeter.

Parce que, faut-il le rappeler, ce qui confère aux TTI que nous sommes notre valeur sociale et économique, c'est d'abord et avant tout notre valeur professionnelle.

(24) Que 46 % des répondants à l'un de nos sondages soient d'accord avec l'affirmation suivante me fait frémir : « Je me contente de faire ce que me demandent mes donneurs d'ouvrage. » Serait-ce que 46 % des TTI (près de la moitié d'entre nous, finalement) ne font aucun effort et se laissent porter par l'ère du temps? Et je vous ferai remarquer que ces 46 % sont ceux qui ont osé avouer qu'ils se contentaient de faire ce qu'on leur demandait. Y en aurait-il davantage?

Qu'il y ait eu seulement 323 inscriptions aux dix cours en salle et six cours en ligne offerts par l'OTTIAQ en 2010-2011 est préoccupant (et je soupçonne que plusieurs personnes se sont inscrites à plus d'un cours). Que 9 séances de cours en salle sur les 19 offertes à Montréal, dans l'Outaouais et à Québec aient dû être annulées à l'automne de 2010 et à l'hiver de 2011 est aussi préoccupant.

Permettez-moi maintenant de m'adresser aux employeurs parmi nous. Sans doute faites-vous déjà des efforts pour aider vos TTI à parfaire leur valeur professionnelle, c'est-à-dire pour les aider à toujours mieux maîtriser leurs langues de départ et d'arrivée, leurs outils et les domaines dans lesquels ils travaillent. Mais en faites-vous assez? Quels processus avez-vous mis en branle dans vos cabinets et vos services de traduction pour, d'une part, faire évoluer vos TTI vers des rôles de leaders et de conseillers en matière de langues et de communication, et d'autre part, pour faire bien connaître à vos clients actuels et éventuels de quoi sont capables vos professionnels du transfert linguistique?

Il nous arrive à ma compagne et à moi de chercher des traducteurs pour nous aider avec le trop plein. Et nous essayons toujours de faire en sorte

que nos sous-traitants soient agréés par l'OTTIAQ. Si les uns connaissent bien la langue de départ, ils maîtrisent mal la langue d'arrivée, font des fautes de grammaire, de syntaxe, d'orthographe et d'attention. Si d'autres maîtrisent bien la langue d'arrivée, ils connaissent mal la langue de départ et croient s'en tirer avec des périphrases élégantes qui s'éloignent du sens premier du texte. Puis il y a ceux et celles qui ne savent pas présenter leurs textes, qui n'ont rien à faire des détails et qui laissent au réviseur le soin de faire les recherches. Et il y en a d'autres qui affirment avoir une mémoire de traduction, mais qui, de toute évidence, ne l'utilisent jamais... Et ce sont des traducteurs agréés!

Puis, il y a tous ceux qui ne savent pas comment se comporter avec les clients, qui les traitent de haut, ne répondent pas aux courriels, livrent les travaux en retard. Et j'en passe, et des meilleures.

Heureusement, toutefois, parmi eux nous avons quand même trouvé quelques perles qui travaillent très bien. Mais il nous semble qu'elles ont plutôt rares ces perles... à moins qu'elles travaillent pour des clients plus importants que nous.

Et loin de moi l'idée de vous dire que ma compagne et moi sommes parfaits. Ensemble, peut-être formons-nous le début du commencement d'un traducteur qui peut entrevoir la possibilité de s'approcher un peu de la description du TTI idéal que j'ai donnée précédemment.

(25) (Processus de valorisation)

La meilleure manière, à mon sens, de valoriser la profession que nous exerçons, c'est de faire en sorte de ne pas prêter flanc à la critique. Critique de la qualité de notre travail, critique de nos retards, critique de ce que nous coûtons, critique de notre attitude envers les clients, critique en somme de notre professionnalisme.

C'est bien beau d'essayer de changer la mentalité des clients et du public en leur imposant de croire en la valeur inestimable des TTI, mais si nous ne sommes pas à la hauteur de cette valeur que nous prétendons avoir

qu'est-ce que cela nous donne de dépenser de l'énergie, du temps et des ressources à faire notre propre éloge?

On le sait, aucun traducteur n'est parfait et chacun de nous est en mesure de trouver plein de défauts aux autres. C'est pareil pour les médecins, les avocats, les ingénieurs et tous les autres professionnels. Mais les défauts des autres ne nous justifient pas de ne pas travailler dans le sens d'une amélioration continue.

La mode est à l'amélioration des processus. Il me semble que, tous autant que nous sommes, autonomes ou salariés, si ce n'est déjà fait, nous devrions nous prendre en main, et mettre en branle un processus individuel de perfectionnement en nous comparant minutieusement au portrait que je vous ai esquissé du TTI idéal. Je parle pour tous ceux qui ne sont pas parfaits, et j'en suis : que faisons-nous au quotidien pour essayer de nous rapprocher de plus en plus de la perfection? Que faisons-nous pour nous améliorer, les 64 % d'autonomes qui composent l'OTTIAQ? Que font les TTI salariés avec leurs employeurs pour parfaire leurs connaissances et leurs compétences?

Chose certaine nous ne suivons pas beaucoup les cours de perfectionnement offerts par l'Ottiaq.

(26) Qu'avons-nous tant à parfaire, nous qui sommes des diplômés universitaires? Première chose, nous pourrions peut-être essayer de garder à l'esprit le rôle social et économique que nous jouons pour nos clients et pour la société en général. Ce serait déjà valorisant. Nous devrions peut-être aussi cesser de nous présenter en disant « je suis juste traducteur ou traductrice » comme j'ai déjà entendu. Nous devrions peut-être, sans la moindre arrogance, nous présenter comme des professionnels du transfert linguistique capables de jumeler nos compétences particulières à celles d'autres professionnels et spécialistes de domaines pointus pour produire des documents traduits qui répondront aux attentes des auteurs comme de leurs interlocuteurs.

Ensuite, individuellement, chacun pour soi, nous pourrions relire la liste des qualités qui font notre valeur professionnelle et nous demander s'il y a concordance entre nos qualités et celle du TTI idéal. **(27)** Connaissons-nous vraiment les subtilités de la ou des langues à partir desquelles nous traduisons? Avons-nous quelques lacunes à combler en ce qui concerne la langue d'arrivée? Terminologie, sens des mots, syntaxe, orthographe, grammaire, ponctuation, typographie? Comment nous sentons-nous quand nous nous retrouvons devant une page blanche obligés d'écrire un texte non plus à partir de celui d'un autre, mais à partir des idées qui nous trottent dans la tête? Nos outils, nos logiciels de traitement de texte, nos tableurs, nos mémoires de traduction, nos logiciels de microédition, les connaissons-nous vraiment à fond? Savons-nous les utiliser aussi bien qu'un chirurgien manie le scalpel? Est-ce que nous nous satisfaisons de traduire sans jamais approfondir les domaines dans lesquels nous travaillons, nous contentant d'apprendre sur le tas? **(28)** Notre culture générale se limite-t-elle au visionnement de téléromans et de télérealités, et, à l'occasion, à l'écoute distraite d'un bulletin de nouvelles? Pendant que nous traduisons, adoptons-nous l'attitude « good enough »... qui fait que nous ne poussons pas nos recherches très loin et laissons au réviseur le soin de les compléter? Si on nous demandait des conseils en matière de langue et de communication, est-il vrai que nous serions capables d'en donner? Avons-nous l'étoffe de leaders dans les domaines de la langue et de la communication?

Vous vous doutez bien que je pourrais allonger la liste presque indéfiniment. Mais, je répète la question : que faisons-nous pour être à la hauteur de notre image?

(29) Aux salariés parmi nous, je le demande : que faites-vous avec vos employeurs pour adopter des mesures d'amélioration continue en vue d'approfondir vos connaissances linguistiques, techniques et relationnelles? Est-ce que vous demandez de suivre des cours pertinents, est-ce que vous partagez vos connaissances avec des collègues aux compétences complémentaires, est-ce que vous exigez une révision constructive de vos traductions?

(30) Aux employeurs, je dis : si vous voulez procéder de façon systématique, je vous propose un processus qui pourrait prendre la forme d'une analyse annuelle très détaillée du processus d'exécution des tâches à accomplir pour traduire, pour faire une recherche terminologique, pour interpréter un conférencier ou même pour rédiger, selon les services que vous offrez, finalement. Il consisterait à déterminer les tâches et leur séquence d'exécution, ainsi que les connaissances et les compétences nécessaires pour les accomplir.

Comme cette analyse donc serait faite en associant les tâches au bagage de connaissances, de compétences et même d'aptitudes nécessaires pour l'exécution de chacune d'elles, elle déboucherait non seulement sur une révision de la manière de faire, mais aussi sur une prise de conscience des améliorations à apporter aux connaissances et aux compétences.

Comme on ne parle vraiment bien que de ce que l'on connaît, je me permets de vous mentionner deux mesures que j'avais prises à l'époque où je dirigeais des services linguistiques, deux mesures qui ont contribué, je crois, à perfectionner mes professionnels et à améliorer la perception qu'on en avait. Pour que mes terminologues sachent de quoi ils parlaient, je leur ai demandé de suivre les mêmes cours de perfectionnement que les ingénieurs de l'entreprise. Ils ont eu peur au début, mais après un certain temps, ils en sont arrivés à avoir avec les ingénieurs des rencontres mutuellement profitables et respectueuses. L'autre mesure, c'est que j'ai obligé tous les membres de l'équipe à écrire au moins un article par année dans notre publication bimensuelle, parce que j'avais constaté que, pour bien traduire, il faut savoir écrire, et que pour améliorer sa langue, il n'y a rien de tel que la pratique régulière de l'écriture.

(31) En somme si, chacun pour soi, nous agissions dans le sens d'une amélioration continue, sans compter sur l'OTTIAQ, sur nos clients ou sur nos employeurs pour le faire, nous assisterions à une amélioration de la qualité de notre prestation et de notre vitesse d'exécution. Notre productivité ne manquerait pas de croître et les coûts de réalisation des mandats confiés par les clients diminueraient. Les clients, eux, seraient

plus heureux, la bonne nouvelle se répandrait et il s'ensuivrait un changement d'attitude à notre égard.

Je le répète encore et je le répéterai une seule autre fois, je vous le promets, avant la fin de ma présentation, à mon sens, la première démarche à faire avant de promouvoir la valeur des TTI, c'est de nous assurer que nous possédons d'abord cette valeur. La promotion se fait presque toute seule quand elle va de pair avec une bonne réputation.

(32) Mais revenons-en maintenant aux activités du Groupe de travail sur la valorisation des professions de l'OTTIAQ.

(Recommandations)

Souvenez-vous, j'ai dit au début que le Groupe de travail s'était donné trois objectifs : je vous les rappelle. Déterminer comment les professionnels, les clients et le public perçoivent nos professions. Celui-là nous l'avons traité en faisant des sondages. Le second, Déterminer les éléments valorisants de nos professions des points de vue des publics cibles. C'est la valeur sociale, économique et professionnelle des TTI que je viens de vous décrire et sur laquelle doivent se fonder toutes les mesures de valorisation prises par chacun de nous. Le troisième objectif, enfin, consistait à élaborer les lignes directrices d'un plan de valorisation de nos professions. Pour ce faire, notre groupe de travail a formulé 46 recommandations destinées aux dirigeants et aux membres de l'Ordre. Ces 46 recommandations produites en juin dernier et que vous pourrez lire bientôt, je l'espère, sur le site Web de l'OTTIAQ portent :

(33) 1. sur la production de documents de référence pour :

- les enseignants en traduction;
- les étudiants en traduction;
- les TTI;
- les nouveaux membres de l'OTTIAQ;
- les clients actuels et potentiels des TTI;

- les écoles secondaires et les cégeps;
- le public en général

Ce sont nos publics-cibles.

Les recommandations portent aussi sur :

(34) 2. Formation et le perfectionnement

3. Activités promotionnelles

4. Collaboration avec les universités

5. Interventions de l'OTTIAQ auprès des étudiants et des diplômés

6. Collaboration avec l'OQLF

7. Interventions auprès des ordres professionnels et des organismes gouvernementaux

8. Interventions auprès des clients des TTI

9. Interventions auprès des TTI agréés.

(35) L'idée derrière nos recommandations c'est de rédiger d'abord, pour tous les publics cibles, les documents de référence décrivant la valeur professionnelle, sociale et économique des TTI, afin que tous puissent être un jour sur la même longueur d'ondes. Ensuite, on s'assure de la diffusion de ces documents de référence à tous les publics mentionnés par tous les moyens matériels et électroniques existants. Parallèlement, on fait en sorte que tous les gestes posés par l'Ordre ou ses membres auprès de tous les publics visés soient arrimés sur la valeur des TTI. Nous souhaitons par exemple que dès qu'un élève d'une école secondaire ou d'un cégep entrevoit de devenir traducteur, terminologue ou interprète il soit mis au fait de la valeur associée aux professions de transfert linguistique. Nous souhaitons que l'enseignement qu'on lui dispensera par la suite à

l'université ait pour assise la valeur sociale, économique et professionnelle des TTI. Nous souhaitons qu'ensuite, à titre de professionnel du transfert linguistique et de membre de l'OTTIAQ, il fasse connaître la valeur des TTI et fonde son amélioration continue et toutes ses actions sur cette valeur. Ce n'est, selon nous, du Groupe de travail sur la valorisation, qu'à ces conditions qu'on parviendra un jour à changer les mentalités pour que soit enfin reconnue la véritable valeur de nos professions et que tous agissent en tenant compte de cette valeur.

Pour que le processus soit efficace, tous les traducteurs, terminologues et interprètes ont donc un rôle essentiel à jouer. Ce n'est pas à un organisme comme l'OTTIAQ qu'il revient de tout faire. C'est individuellement que chacun doit faire ce qu'il a à faire. Je le répète une dernière fois, il faut nous assurer d'être à la hauteur de la valeur que nous voulons que l'on nous prête pour que la promotion de cette valeur ait du sens et soit crédible. Ce n'est que si cette valeur se vérifie que nous obtiendrons peu à peu un surcroît de reconnaissance de la part de tous les publics cibles.

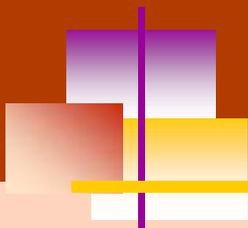
Le changement de mentalité est un long processus auquel tous les intervenants du monde du transfert linguistique doivent travailler sans relâche. Je suis convaincu qu'on peut y arriver traducteur par traducteur, terminologue par terminologue, interprète par interprète, service par service, entreprise par entreprise, client par client, à force de volonté, de détermination et de temps.

Oui, nous sommes bien autre chose que des photocopieurs intelligents. Il n'en tient qu'à nous de le démontrer et de nous rendre indispensables.

(36) Merci de m'avoir écouté. Maintenant, si vous avez des questions...

Source : Conférence inédite de François Gauthier, trad. a.Congrès de l'OTTIAQ, 18 novembre 2011
<http://courrielweb-4.videotron.ca/uwc/webmail/fr/mail.html?lang=fr&laurel=on&cal=1>

Surtout pas des photocopieurs intelligents!



**Une présentation
de François Gauthier, trad. a.**

OTTIAQ, 2011

**Groupe de travail
sur la valorisation
des professions de transfert
linguistique**

**Dominique Bohbot, trad. a.
Danielle Cuillerier, trad. a.
Hélène Gauthier, secrétaire de l'OTTIAQ
Marie-Geneviève LeBrun, trad. a.
Antoine Raimbert, trad. a.
David Warriner, trad. a.**

TTI
=
traducteurs, terminologues
et interprètes
=
professionnels du transfert
linguistique

Vision

**Que les traducteurs,
les terminologues
et les interprètes (TTI),
ainsi que les clients et le public
en général, soient au fait
de la valeur professionnelle,
sociale et économique
des langagiers**

Mission

Déterminer la valeur professionnelle, sociale et économique des professions régies par l'Ordre, ainsi que les moyens de la promouvoir auprès des professionnels, des clients et du public en général

Objectifs

- **Déterminer comment les professionnels, les clients et le public perçoivent nos professions**
- **Déterminer les éléments (professionnels, sociaux et économiques) valorisants de nos professions des points de vue des publics cibles**
- **Élaborer les lignes directrices d'un plan de valorisation de nos professions**

Premier objectif

**Déterminer comment
les professionnels, les clients
et le public perçoivent
nos professions**

Résultats des sondages sur la valorisation des professions

784 **répondants**

1400 **lignes Excel de réponses
à développement**

Résultats des sondages sur la valorisation des professions (suite)

67 % fiers d'exercer leur profession

79 % traités comme des professionnels par leurs clients

76 % profession enrichissante intellectuellement

81 % profession créatrice

58 % profession épanouissante

Résultats des sondages sur la valorisation des professions (suite)

**92 % reconnaissent qu'il faut
des connaissances spécialisées**

70 % les clients n'en sont pas conscients

76 % le public n'en est pas conscient

Résultats des sondages sur la valorisation des professions (suite)

71 % la valeur repose sur la quantité de travail

53 % la valeur repose sur la qualité du travail

79 % le public croit qu'il suffit d'être bilingue

Résultats des sondages sur la valorisation des professions (suite)

- 58 % les clients oublient que la traduction fait partie du processus de communication**
- 59 % les clients considèrent la traduction comme un mal nécessaire**
- 64 % le rôle de partage des connaissances entre les cultures est méconnu**

Résultats des sondages sur la valorisation des professions (suite)

- 75 % l'agrément atteste
de leurs compétences**
- 63 % l'agrément démontre leur engagement
envers leur profession**
- 65 % l'agrément justifie une augmentation
des tarifs**
- 82 % rôle de l'Ordre facteur de valorisation**
- 16 % changeraient de profession**

Deuxième objectif

**Déterminer les éléments
(professionnels, sociaux
et économiques) valorisants
de nos professions des points
de vue des publics cibles**

Valeur sociale

- **Échanges**
- **Qualité de la langue**
- **Localisation**
- **Lois linguistiques**

Valeur économique

Profil économique de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation au Canada

- **Impact économique de la traduction au Canada (2004) : 1,2 milliard \$**
- **25 200 emplois directs, indirects ou induits (2001), dont 2246 dans l'administration publique**
- **6665 TTI au Québec (2001)**
- **Revenu du travail pour la composante traduction, terminologie et interprétation de l'industrie de la langue : 437,3 millions \$ en 2004**
- **Revenus moyen et médian au Québec, respectivement 61 284 \$ et 57 000 \$**

Sources : Industrie Canada, *Évaluation économique de l'industrie de la langue au Canada*, préparée par le Conference Board du Canada, mars 2007.
et GAUTHIER, François. *Sondage de 2010 sur la tarification et les revenus*, Ordre des traducteurs, terminologues et interprètes agréés du Québec, 2011, p. 8.

Valeur économique (suite)

- **Accroissement du chiffre d'affaires**
- **Image de marque**
- **Productivité et efficacité**
- **Rayonnement**
- **Qualité de la langue**

Valeur professionnelle

- **Connaissance d'une ou de plusieurs langues de départ**
- **Maîtrise d'une langue d'arrivée**
- **Capacités en rédaction**
- **Connaissance du processus et des outils de transfert linguistique**
- **Connaissance d'un ou de plusieurs domaines**

Valeur professionnelle (suite)

- **Formation universitaire**
- **Capacités en communication**
- **Grande culture générale et formation continue**
- **Capacités de recherche**
- **Souci du détail**

Valeur professionnelle (suite)

- **Rôle conseil en matière de langue et de communication**
- **Responsabilité**
- **Leadership**
- **Membre d'un ordre professionnel**

**En connaissez-vous beaucoup
des TTI qui puissent prétendre
posséder toutes ces qualités?**

Processus de valorisation

Trois questions

- **Sommes-nous assez conscients de notre rôle social et économique?**
- **Possédons-nous toutes les qualités qui font notre valeur professionnelle?**
- **Que faisons-nous pour essayer de les posséder toutes?**

46 %
d'accord avec :
« Je me contente de faire
ce que me demandent
mes donateurs d'ouvrage. »

Processus de valorisation

Éviter de prêter flanc à la critique

- **Qualité du travail**
- **Retards**
- **Coûts**
- **Attitude envers les clients**
- **Professionalisme**

Processus de valorisation

Attitude de professionnels

- Prendre conscience de notre rôle social et économique
- Cesser de se présenter en disant :
Je suis « juste » traducteur ou traductrice
- Se présenter comme des professionnels du transfert linguistique
- Faire valoir que nos compétences complètent celles de nos clients

Processus de valorisation

Prendre conscience de nos lacunes

- **Connaissance de la langue de départ**
- **Connaissance de la langue d'arrivée**
- **Maîtrise de nos outils**
- **Connaissance de nos domaines de travail**

Processus de valorisation

Prendre conscience de nos lacunes (suite)

- **Culture générale**
- **Attitude *Good enough***
- **Capacité de conseiller**
- **Capacités de leadership**

Processus de valorisation (suite)

Aux salariés

- **Demander des cours pertinents**
- **Partager les connaissances entre collègues aux compétences complémentaires**
- **Exiger des révisions constructives**

Processus de valorisation (suite)

Analyse annuelle du processus d'exécution

- Détermination des tâches
- Détermination de la séquence d'exécution
- Détermination des connaissances et des compétences liées aux tâches

Avantages du processus individuel de valorisation

- Améliore la qualité de notre prestation
- Raccourcit les délais d'exécution
- Améliore la productivité
- Abaisse les coûts
- Améliore la satisfaction des clients
- Change l'attitude des clients
- Rehausse l'image des professions

Objectifs

- **Déterminer comment les professionnels, les clients et le public perçoivent nos professions**
- **Déterminer les éléments (professionnels, sociaux et économiques) valorisants de nos professions des points de vue des publics cibles**
- **Élaborer les lignes directrices d'un plan de valorisation de nos professions**

Recommandations du groupe de travail

1. Production de documents de référence pour :

- les enseignants en traduction
- les étudiants en traduction
- les TTI
- les nouveaux membres de l'OTTIAQ
- les clients actuels et potentiels des TTI
- les écoles secondaires et les cégeps
- le public en général

Recommandations du groupe de travail (suite)

- 2. Formation et perfectionnement**
- 3. Activités promotionnelles**
- 4. Collaboration avec les universités**
- 5. Interventions de l'OTTIAQ auprès des étudiants et des diplômés**
- 6. Collaboration avec l'OQLF**
- 7. Interventions auprès des ordres professionnels et des organismes gouvernementaux**
- 8. Interventions auprès des clients des TTI**
- 9. Interventions auprès des TTI agréés**

Recommandations du groupe de travail (suite)

Idées derrière les recommandations

- **Rédiger les documents de référence pour les publics cibles**
- **En assurer la diffusion**
- **Arrimer toutes les actions de l'OTTIAQ sur la valeur des TTI**
- **Faire de la valeur des TTI le fondement de leur formation et de leur carrière**

MERCI