

LA LANGUE N'EST PLUS UNE FRONTIÈRE

La première question qui se pose avant d'aborder le marché étranger est bien sûr celle de la langue. Comment communiquer ? Des prestataires de service l'ont bien compris, qui offrent, selon plusieurs formules (forfait, à la carte), des services de traduction aux entreprises. Ainsi, Adelink, basée à Savoie Technolac.

«Nous avons une moyenne de 300 à 400 PME qui font appel à nous chaque année», confirme Daniel Gondouin, responsable. «Une vingtaine d'autres entreprises sont nos clients très réguliers pour assurer leurs traductions». Un excellent moyen de voir vers quel pays les PME des Pays de Savoie se tournent principalement aujourd'hui : «L'Inde reste peu présente. La Chine se développe beaucoup, nous avons des demandes de traduction français-chinois et chinois-français. Mais nous constatons surtout une montée en puissance de l'allemand». «Les PME qui visent l'export commencent toutes par passer par internet... Cet outil permet un retour sur investissement extraordinaire», explique encore Daniel Gondouin. «Les premiers contacts s'établissent de façon quasi systématique par ce biais. Nous sommes là pour traduire les sites, les appels d'offres étrangers pour les entreprises qui ne disposent pas de traducteurs. D'ailleurs, embaucher une personne uniquement pour cela reviendrait, pour elles, à mettre la charrue avant les bœufs...»

«Nous pouvons assurer à la demande le secrétariat de l'entreprise en prenant en charge toutes les communications avec l'interlocuteur étranger. Nous jouons dans ce sens le rôle d'un véritable département export, tel que l'on peut le trouver dans un grand groupe».

